

З М І С Т

Економіка

Азарян О.М., Криковцев О.О. Характеристика складових інтегрованого маркетингу та їх особливостей для торгових підприємств	7
Алтухова І.М. Демпінг і антидемпінгові процедури в міжнародній торгівлі	9
Анісімов І.Є. Структурні зміни в економічному розвитку країн Брікс в посткризовий період	14
Бабенко А.Г., Бондаревська К.В., Максименко К.В. Аналіз стану зайнятості та безробіття населення в Дніпропетровському регіоні	14
Борисенко М.В. Визначення об'єктів організації як найважливіший крок побудови системи внутрішнього контролю на підприємстві	20
Борисова С.Є. Глобальне нагромадження капіталу в аспекті формування міжнародної інвестиційної позиції національних економік	24
Бударіна Н.О. Тенденції розвитку сучасного валютного ринку в умовах нестабільності світової фінансової системи	27
Бунтовська Л.Л. Використання методів психодіагностики для профілактики конфліктів у трудовому колективі	31
Джур О.Є. Особливості формування моделі управління конкурентоспроможністю підприємства космічної галузі	36
Дудка Б.А., Вишневський О.С. Можливості підвищення мотивації персоналу через узгодження особистих життєвих цілей і цілей компанії	39
Жнякін Б.О. Факторний аналіз ефективності діяльності підприємств з виробництва металів і готових металевих виробів Донецької області	43
Кішкань К.Р. Стримуючі фактори продовження Кіотського протоколу в 2012 році та перспективи подальшого співробітництва	48
Козарук А.Я. Послідовність логістичних операцій на етапі розподілу. Мінімум логістичних операцій на етапі розподілу	50
Комісова М.М. Аналіз ефективності функціонування ВЕЗ в Україні	55
Корбут А.А. Стан, структура та ефективність використання активів машинобудівних підприємств	57
Лозинський І.Є. Теоретичні основи кластерного управління у вугільній галузі	61
Лук'яненко О.В. Теоретичне обґрунтування і особливості інвестиційної діяльності.	64
Месечко І.М. Фінансова залежність банківського сектору України від процесу транс націоналізації	67
Македон В.В. Оцінка ринку злиттів та поглинань Росії і України за наслідками світової фінансової кризи	72
Мироненко Т.В., Денисенко Н.О. Податкова реформа в Україні: проблеми і перспективи	76
Некрасова О.Л. Інноваційна модель будівництва та реконструкції готелів - потенційних учасників готельного ланцюгу	80
Новіков Д.Т. Логістика – один з основних напрямів інноваційного розвитку економіки Росії і України	85
Онищенко С.П., Смольянінов Є.Л. Оптимізація маршрутів доставки вантажів з використанням імовірнісного підходу	87
Половян О.В., Тарасова М.Ю. Аналіз моделей сумісної еволюції економіко-екологічних систем	90
Резнікова Н.В. Геоелементні переваги країн БРІКС в умовах ребалансування світової економіки	94
Свідрак О.В. Структура інвестиційного потенціалу регіону	98
Стеців С.Р. Ідентифікація стадій життєвого циклу підприємства на засадах інтеграції кількісних і якісних методів оцінювання діяльності	101
Стрижак Г.Ю. Опортуністична поведінка: сутність, передумови виникнення	105
Усиченко Т.В., Шульженко Д.Ю. Розвиток ринку інформаційних технологій, як один з факторів підвищення конкурентоспроможності економіки України	109
Чорноусова М.О., Чубар Д.В. Роль ТНК країн, що розвиваються, у світовій економіці	112
Шемяков О.Д. Концептуальні основи розвитку кадрового потенціалу профспілок як фактор становлення виробничої демократії	116
Шпак Н.Г. Модельне обґрунтування доцільності створення митного союзу	119
Шукліна В.В. Аналіз теорії маркетингу невиробничої сфери	125
Шурупова К.В. Особливості розвитку мас-медіа права в умовах інформаційного суспільства	127
Яцкевич І.В. Державне регулювання трансфертної ціни: світовий досвід	130

Право

Акаєв Т.Ш. Сучасні проблеми структуризації системи правового регулювання службово-трудових відносин у законодавстві України про працю	133
Ванієв Е.С. Правове регулювання земельних відносин у Кримському ханстві на основі інституту вакуфу	137
Булат С.А. Деякі аспекти щодо визначення особистих немайнових прав, які виникають у автора наукового відкриття	140
Жоравович Д.О., Переверзев О.М. Напрями оптимізації підприємницької діяльності фізичних осіб	141
Каркачов В.М. Аспекти правового регулювання венчурних інновацій	143
Каркачов Б.В. Основні тенденції державної правової політики залучення інвестицій	145
Каркачова А.В. Гарантії захисту прав інвесторів з боку держави	147
Коваль І.Ф. Питання суб'єктного складу відносин у сфері службового винахідництва в контексті залучення патентних прав до господарського обороту	149
Курта О.О. Проблема розуміння місця й ролі науки (доктрини) у суспільстві: ретроспективний та перспективний аспекти	151

Лаврінєнко О.В. Удосконалення методологічних підходів до формулювання назв і систематизації підстав (чинників) диференціації як актуальний напрям розвитку вчення про принцип єдності й диференціації правового регулювання трудових відносин	155
Переверєва Л. Відповідальність за боргами дочірніх підприємств	159
Петренко Д.О. Щодо деяких питань організації проведення земельних торгів у формі аукціону органами місцевого самоврядування та державної влади	162
Романюк О.І., Пенчева О.В. Проблеми захисту прав інтелектуальної власності в мережі Інтернет	164
Синєокий О.В. Проблеми філофонічної взаємодії в умовах нової комунікаційної реальності та легальні канали використання фонографічного фонду Східної Європи	167
Славова Н.О. Законотворчість у сфері фінансових послуг: сучасний стан та перспективи	171
Турченко О.Г., Гайворонська Ю.Р. Щодо проблеми недружнього злиття та поглинання (можлива схема недружнього поглинання НАСК «Оранта»)	175
Хараберюш І.Ф., Хараберюш О.І. Основні принципи використання спеціальної техніки в правоохоронній діяльності	177
Хрипун О.О. Напрямки удосконалення процесуального законодавства щодо розгляду корпоративних спорів	181
Чувашев О.А. Аналітико-правовий аналіз гендерної рівності у трудовому праві	184
Ярчук В.С. Трудовий договір як базова галузева юридична конструкція та підходи до тлумачення сутності й систематизації його ознак	186

Наукові записки

Ашор Альсадек Ф. Салем. Транснаціональні корпорації як фактор впливу на соціально-економічну систему країни	191
Білий О.І. Механізм державно-приватного партнерства у стимулюванні інвестиційної активності та структурної модернізації економіки України	193
Бойченко С.М. Законність поняття «виконання обов'язків»: теоретичні та практичні аспекти	197
Волочко А.С. Прийняття економічних рішень в процесах координації на підприємстві	198
Воротіна Н.В. Виконання державного бюджету України як центральна стадія бюджетного процесу	201
Гончар В.В., Камнева І.О. Стратегічне управління екологічним ризиком в металургійній промисловості	205
Диха М. Обґрунтування ролі держави в регулюванні соціально-економічних процесів	207
Клунко Н.С. Типологія моделей стратегічного менеджменту в сучасних умовах розвитку російського фармацевтичного комплексу	211
Коляденко С.В. Практика планування стратегічних заходів соціально-економічної політики розвитку регіонів	215
Кучеренко В.В. Міжнародна інвестиційна позиція України на світовому фінансовому ринку	217
Лесик Г.Ю. Актуальні проблеми набору управлінського персоналу в комерційному банку	220
Лічев А.П. Капіталова привабливість боргових інструментів в євросоні: валютна стабільність і внутрішньоблокова дивергенція процентних ставок	223
Миколайчук І.П., Дроздов Н.Є. Кадровий аудит в практиці управління персоналом: сутність та параметри застосування	227
Мунтіян В.І. Антикризовий вихід для України - Митний союз	231
Некрасова О.Л. Інноваційна модель будівництва та реконструкції готелів - потенційних учасників готельного ланцюгу	237
Новрузов А. Механізми сучасного міжнародного освіти	242
Примуш Р.Б. Професіоналізація українських чиновників як складова реформування державної служби	243
Синкова О.М. До питання правового забезпечення моніторингу в органах виконавчої влади	246
Толпежников Р.О., Маматова Л.Ш. Оцінка та аналіз виробничого потенціалу регіонів України	248
Христіановський В.В., Щербина В.П. Проблеми моделювання мотивації трудової діяльності працівника	251
Цумасєва А.С. Механізми державно-управлінського впливу на структурну перебудову національної економіки в умовах посткризового розвитку	265
Чужиков А.В. Еволюція розвитку медіа ринку в ЄС	269

Наукове життя

Макогон Ю.В. Нові обрії економічної науки	275
Міжнародна літня економічна школа	285
Десята ювілейна міжнародна наукова конференція «Проблеми й перспективи розвитку співробітництва між країнами Південно-Східної Європи в рамках Чорноморського економічного співробітництва та ГУАМ»	291

Вестник Донецкого национального университета

НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ
ОСНОВАН В 1997 ГОДУ

Серия В. Экономика и право

№2/2012

СОДЕРЖАНИЕ

Экономика

Азарян Е.М., Криковцев А.А. характеристика составляющих интегрированного маркетинга и их особенностей для □оциальн предприятий	7
Алтухова И.Н. Демпинг и антидемпинговые процедуры в международной торговле	9
Анисимов И.Е. Структурные изменения в экономическом развитии стран БРИКС в посткризисный период	14
Бабенко А.Г., Бондаревская К.В., Максименко К.В. Анализ состояния занятости и безработицы населения в Днепропетровском регионе	14
Борисенко М.В. Определение объектов организации как важнейший шаг построения системы внутреннего контроля на предприятии	20
Борисова С.Е. Глобальное накопление капитала в аспекте формирования международной инвестиционной позиции национальных экономик	24
Бударина Н.А. Тенденции развития современного валютного рынка в условиях нестабильности мировой финансовой системы	27
Бунтовская Л.Л. Использование методов психодиагностики для профилактики конфликтов в трудовом коллективе	31
Джур О.Е. Особенности формирование модели управления конкурентоспособностью предприятия космической отрасли	36
Дудка Б., Вишневецкий А. Возможности повышения мотивации персонала через согласование личных жизненных целей и целей компании	39
Жнякин Б.А. Факторный анализ эффективности деятельности предприятий по производству металлов и готовых металлических изделий Донецкой области	43
Кишкань Е.Р. Сдерживающие факторы продления Киотского протокола в 2012 году и перспективы дальнейшего сотрудничества	48
Козарук А.Я. Последовательность логистических □оциальн на этапе распределения. Минимум логистических □оциальн на этапе распределения	50
Комисова М.М. Анализ эффективности функционирования СЭЗ в Украине	55
Корбут А.А. Состояние, структура и эффективность использования активов машиностроительных предприятий	57
Лозинский И.Е. Теоретические основы кластерного управления в угольной отрасли	61
Лукьяненко О.В. Теоретическое обоснование и особенности инвестиционной деятельности.	64
Месечко И.Н. Финансовая зависимость банковского сектора Украины от процесса транснационализации	67
Македон В.В. Оценка рынка слияний и поглощений России и Украины по итогам мирового финансового кризиса	72
Мироненко Т.В., Денисенко Н.О. Налоговая реформа в Украине: проблемы и перспективы	76
Некрасова О.Л. Инновационная модель строительства и реконструкции гостиниц – потенциальных участников гостиничной цепи	80
Новиков Д.Т. Логистика – одно из основных направлений инновационного развития экономики России и Украины	85
Онищенко С.П., Смольянинов Е.Л. Оптимизация маршрутов доставки грузов с использованием вероятностного подхода	87
Половян А.В., Тарасова М.Ю. Анализ моделей совместной эволюции экономико-экологических систем	90
Резникова Н.В. Геоэкономические преимущества стран БРИКС в условиях ребалансирования мировой экономики	94
Свидрак Е.В. Структура инвестиционного потенциала региона	98
Стецев С.Р. Идентификация стадии жизненного цикла на основании интеграции количественных и качественных методов оценивания деятельности	101
Стрижак А.Ю. Оппортунистическое поведение: сущность, предпосылки возникновения	105
Усиченко Т.В., Шultzенко Д.Ю. Развитие рынка информационных технологий, как один из факторов повышения конкурентоспособности экономики Украины	109
Черноусова М.А., Чубарь Д.В. Роль ТНК развивающихся стран в мировой экономике	112
Шемяков О.Д. Концептуальные основы развития кадрового потенциала профсоюзов как фактор становления производственной демократии	116
Шпак Н.Г. Модельное обоснование целесообразности создания таможенного союза	119
Шуклина В.В. Анализ теории маркетинга непродовственной сферы	125
Шурупова Е.В. Особенности развития мас-медиа права в условиях информационного общества	127
Яцкевич И.В. Государственное регулирование трансфертной цены: мировой опыт	130

Право

Акаев Т. Ш. Современные проблемы структуризации системы правового регулирования □□оциальн–трудовых отношений в законодательстве Украины о труде	133
Ваниев Э.С. Правовое регулирование □□оциальн□ отношений в Крымском ханстве на основе института вакуфа	137
Булат Е.А. Некоторые аспекты относительно определения личных неимущественных прав, возникающих у автора научного открытия	140
Жоравович Д.А., Переверзев А.Н. Направления оптимизации предпринимательской деятельности	141

физических лиц.	
Каркачев В. Н. . Аспекты правового регулирования венчурных инноваций	143
Каркачев Б. В. . Основные тенденции государственной правовой политики привлечения инвестиций	145
Каркачева А. В. . Гарантии защиты прав инвесторов со стороны государства	147
Коваль И. Ф. . Вопросы субъектного состава отношений в сфере служебного изобретательства в контексте вовлечения патентных прав в хозяйственный оборот	149
Курта Е. А. . Проблема понимания места и роли науки (доктрины) в обществе: ретроспективный и перспективный аспекты	151
Лавриненко О. В. . Усовершенствование методологических подходов к формулированию названий и систематизации оснований (факторов) дифференциации как актуальное направление развития учения о принципе единства и дифференциации правового регулирования трудовых отношений	155
Переверзева Л. . Ответственность по долгам дочерних предприятий	159
Петренко Д. А. . О некоторых вопросах организации проведения земельных торгов в форме аукциона органами местного самоуправления и государственной власти	162
Романюк Е. И. , Пенчева О. В. . Проблемы защиты прав интеллектуальной собственности в сети интернет	164
Синекий О. В. . Проблемы фонофонического взаимодействия в условиях новой коммуникационной реальности и □□оциальн каналы использования фонографического фонда Восточной Европы	167
Славова Н. А. . Законодательная деятельность в сфере финансовых услуг: современное состояние и перспективы	171
Турченко А. Г. , Гайворонская Ю. Р. . По проблеме недружественного слияния и поглощения (возможная схема недружественного поглощения НАСК «Оранта»)	175
Хараберюш И. Ф. , Хараберюш А. И. . Основные принципы использования специальной техники в правоохранительной деятельности	177
Хрипун О. А. . Направления совершенствования процессуального законодательства о рассмотрении корпоративных споров	181
Чувашев А. А. . Аналитико-правовой анализ гендерного равенства в трудовом праве	184
Ярчук В. С. . Трудовой договор как базовая отраслевая юридическая конструкция и подходы к толкованию сущности и систематизации его признаков	186

Научные заметки

Ашор Альсадек Ф. Салем. Транснаціональні корпорації як фактор впливу на соціально-економічну систему країни	191
Белый А. И. . Механизм государственно-частного партнерства в стимулировании инвестиционной активности и структурной модернизации экономики Украины	193
Бойченко С. Н. . Законность понятия «исполнение обязанностей»: теоретический и практический аспект	197
Волочко А. С. . Принятие экономических решений в процессах координации на предприятии	198
Ворохина Н. В. . Исполнение Государственного бюджета Украины как центральная стадия бюджетного процесса	201
Гончар В. В. , Камнев И. А. . Стратегическое управление экологическим риском в металлургический промышленности	205
Дыха М. . Обоснование роли государства в регулировании □оциально-экономических процессов	207
Клунко Н. С. . Типология моделей стратегического менеджмента в современных условиях развития российского фармацевтического комплекса	211
Коляденко С. В. . Практика планирования стратегических мероприятий социально-экономической политики развития регионов	215
Кучеренко В. В. . Международная инвестиционная позиция Украины на мировом финансовом рынке	217
Лесик А. Ю. . Актуальные проблемы набора управленческого персонала в коммерческом банке	220
Личев А. П. . Капиталовая привлекательность долговых инструментов в еврозоне: валютная стабильность и внутриблочная дивергенция процентных ставок	223
Миколайчук И. П. , Дроздов Н. Е. . Кадровый аудит в практике управления персоналом: сущность и параметры использования	227
Мунтиян В. И. . Антикризисный выход для Украины - Таможенный союз	231
Некрасова О. Л. . Инновационная модель строительства и реконструкции гостиниц - потенциальных участников гостиничной цепи	237
Новрузов А. . Механизмы современного международного образования	242
Примуш Р. Б. . Профессионализация государственных служащих как составляющая реформирования государственной службы	243
Синкова О. М. . К вопросу правового обеспечения мониторинга в органах исполнительной власти	246
Толпежников Р. А. , Маматова Л. Ш. . Оценка и анализ производственного потенциала регионов Украины	248
Христиановский В. В. , Щербина В. П. . Проблемы моделирования мотивации трудовой деятельности работника	251
Цумаева А. С. . Механизмы государственно-управленческого влияния на структурную перестройку национальной экономики в условиях посткризисного развития	265
Чужиков А. В. . Эволюция развития медиарынка в ЕС	269

Научная жизнь

Макогон Ю. В. . Новые горизонты экономической науки	275
Международная летняя экономическая школа	285
Десятая юбилейная международная научная конференция «Проблемы и перспективы развития сотрудничества между странами Юго- Восточной Европы в рамках Черноморского экономического сотрудничества и ГУАМ»	291

Bulletin of Donetsk National University

SCIENTIFIC JOURNAL

FOUNDED IN 1997

Series C. Economics and Law

№2/2012

CONTENTS

Economics

Azarian E., Krikovtsev A. Characteristics are integrated marketing and their features for retail traders	7
Altukhova I. Dumping and anti-dumping procedures in international trade	9
Anisimov I. Structural changes in the economic development of the BRICS in the post-crisis period	14
Babenko A., Bondarevska K., Maksimenko K. Analysis of the state of employment and unemployment of population in Dnipropetrovsk region	14
Borisenko M.V. Determination of objects of the organization as the most important step of creation of an internal control system at the entity	20
Borisova S. Global accumulation of capital in terms of the formation of the international investment position of national economies	24
Budarina N. Trends in the development of modern foreign exchange market under unstable global financial system	27
Buntovskaya L. The use of methods for the prevention of psycho conflicts in the workplace	31
Dzhur O. Features of forming of competitiveness management model of enterprise of space industry	36
Dudka B., Vishnevskiy O. Possibilities of increasing personnel motivation by aligning personal life goals and objectives of the company	39
Zhnyakin B. Factor analysis of efficiency for Donetsk region steelmaking companies producing semi-finished and finished steel products	43
Kishkan K. Constraints extension of the Kyoto Protocol in 2012 and the prospects for further cooperation	48
Kozaruk A. Sequence of operations logistics distribution in phase. A minimum of logistics operations during the distribution	50
Komisova M. Analysis of the functioning of SEZs in Ukraine	55
Korbut A. Condition, structure and effectiveness using asset building companies	57
Lozynskiy I. Theoretical cluster management bases in coal industry	61
Lukyanenko O. Theoretical background and features of investment activity.	64
Mesechko I. Financial dependence of the Ukraine banking sector from transnationalization process	67
Makedon V. Assessment of mergers and acquisitions t in Russia and Ukraine in the global financial crisis	72
Mironenko T., Denisenko N. Tax reform in Ukraine: problems and prospects	76
Nekrasova O. The innovative model of the construction and renovation of hotels - potential participants of the hotel chain	80
Novikov D. Logistic is one of the main directions of innovative development economy in Russia and Ukraine.	85
Onyshchenko S., Smolyaninov E. Optimization cargo delivery schemes with the use of a probabilistic approach	87
Polovyan O., Tarasova M. Analysis of models co-evolution of economic and ecological systems	90
Reznikova N. Geoeconomical advantages of BRICS in the conditions of rebalancing of world economy	94
Svidrak O. The structure of the investment potential of the region	98
Stetsiv S. The identification of stages of enterprise life cycle on the basis of the integration of quantitative and qualitative evaluation methods	101
Strizhak A. Opportunistic behaviour: the essence and preconditions of beginning	105
Usychenko T., Shulzhyenko D. Development of information technologies, as a factor in economic competitiveness of Ukraine	109
Chernousova M., Chubar D. The role of TNCs of developing countries in the global economy	112
Shemiakov O. Conceptual bases of development of skilled potential of trade unions as factor of becoming of production democrat	116
Shpak N. Model study of the feasibility of establishing of the customs union	119
Shuklina V. Analysis of marketing theory nonproduction sphere	125
Shurupova K. Developments features of mass-media law are in the conditions of informative society	127
Jackiewicz I. State regulation of transfer prices: global perspective	130

Law

Akaev T. Modern problems of structurization of system of legal regulation of service-labour relations in the legislation of Ukraine on work	133
Vaniev E. Law regulation of land relations in Crimean khan's state on basis of waqf institute	137
Bulat E. Some aspects concerning the definition of non-property rights arising from the author's scientific discovery	140
Zhoravovich D., Pereverzev A. Directions of optimization of enterprise activity of natural person	141
Karkachov V. Aspects of legal regulation in the innovation venture	143
Karkachov B. Main trends of government legal policy to attract investment	145
Karkachova A. Government guarantees for the protection of investors rights	147
Koval I. Questions of subject composition of relations in the sphere of official invention in the context of involving of patent rights in an economic operation	149

Kurta O. Problem of Understanding of a Place and Role of a Science (Doctrine) in a Society: Retrospective and Perspective Aspects	151
Lavrinenko O. Improvement of Methodological Approaches to a Formulation of Names and Ordering of the Bases (Factors) of Differentiation as an Actual Direction of Development of the Doctrine About a Principle of Unity and Differentiation of Legal Regulation of Labour Relations	155
Pereverzeva L. Responsibility for debt of subsidiaries	159
Petrenko D. About some issues of the land auction in the auction by local governments and public authorities	162
Romanyuk O., Penecheva O. Problems of protection of intellectual property rights on the Internet	164
Syneokyy O. The Problems of Rare Sound Records Interaction in the New Communications Reality and Legal Channels of Phonographic Fund of the Eastern Europe	167
Slavova N. The legislative activity in the sphere of the financial market services: modern condition and perspectives	171
Turchenko O., Gayvoronskaya Y. Regarding the problem of hostile mergers and acquisitions (possible hostile takeover scheme of "Oranta")	175
Haraberyush I., Haraberyush O. The cardinal principles of the use the special technology in law-enforcement activity	177
Khripun O. Directions of improvement of procedural legislation regarding trial of corporation arguments	181
Chuvashiev A. Analytical and legal analysis of gender equality in the labor law	184
Jarchuk V. The Labour Contract as a Base Branch Legal Design and Approaches to Interpretation of Essence and Ordering of its Signs	186

Scientific notes

Ashor Alsadek F. Salem. Multinationals as a factor of influence on the socio-economic system of the country	191
Bilyy O. Public-Private Partnership mechanism in stimulating investment activity and structural modernization of the Ukrainian economy	193
Boychenko S. Law the concept of "performance of duty": theoretical and practical aspects	197
Volochko A. Economic decision-making in the coordination at the enterprise	198
Vorotina N. Implementation of the State Budget of Ukraine as the central stage of the budget process	201
Gonchar V., Kamneva I. Strategic management of environmental risk in the metallurgical industry	205
Dykha M. Rationale state role in regulating social and economic processes	207
Klunko N. The typology of models of strategic management in the modern conditions of development of the Russian pharmaceutical complex	211
Kolyadenko S. Practice of strategic planning of socio-economic development policy of regions	215
Kucherenko V. International Investment Position of Ukraine on the global financial market	217
Lesyk G. Actual problems of recruitment management in commercial bank	220
Lichev A. Capital attractiveness of debt instruments in the euro area: monetary stability and intra-bloc divergence of interest rates	223
Mykolaychuk I., Drozdov N. HR audit practice in personnel management: the nature and parameters of use	227
Muntian V. Crisis exit for Ukraine - Customs Union	231
Nekrasova O. The innovative model of the construction and renovation of hotels - potential participants of the hotel chain	237
Novruzov A. Mechanisms of modern international education	242
Primush R. Professionalization of civil servants as constituent of reformation of public service	243
Synkova O. On the question of legal provision of monitoring in the executive branch	246
Tolpezhnikov R., Mamatova L. Evaluation and analysis of the production potential of the regions of Ukraine	248
Khristianovsky V., Sherbina V. Modeling problems of motivation of employee's work	251
Tsumayeva A. Public-management mechanism influence on the restructuring of the national economy in the post-crisis development	265
Chuzhykov A. Evolution of the media market development in the EU	269

Scientific Life

Makogon Y. New horizons economics	275
International Summer School of Economics	285
Tenth International Conference "Problems and prospects of cooperation between the countries of South-Eastern Europe under the Black Sea Economic Cooperation, and GUAM"	291

УДК 339.133.2

ХАРАКТЕРИСТИКА СОСТАВЛЯЮЩИХ ИНТЕГРИРОВАННОГО МАРКЕТИНГА И ИХ ОСОБЕННОСТЕЙ ДЛЯ ТОРГОВЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Азарян Е.М., д.э.н., проф. Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского
Криковцев А.А., Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского

Одним из новых направлений в современной науке маркетинга является интегрированный маркетинг. Это сравнительно новое и развивающееся направление маркетинга, в котором внимание сосредоточено именно на элементах интегрированных взаимодействий фирмы с клиентами, поставщиками и посредниками. Главное в данной экономической категории это то, что клиент рассматривается как полноценный участник системы распределения, создающий с остальными ее элементами метаценность.

Вопросами состояния, развития и построения стратегий бизнес-взаимодействий с потребителями занимались такие отечественные ученые, как А.В.Войчак, В.Я.Кардаш, Д.Г.Лукьяненко, Л.Н. Чижов и др.[1,3,4,5].

Среди зарубежных ученых, занимающихся проблемами и перспективами развития бизнес-взаимодействий, можно назвать П.Гембла, М.Стоуна, Н.Вудкока [2].

Однако, вопросам комплексного исследования составляющих интегрированного маркетинга, особенно с учетом специфики маркетинга розничных торговых сетей, до настоящего времени не уделено достаточного внимания.

Целью написания данной статьи является формирование методических подходов к разработке концепции интегрированного маркетинга.

Разработка и внедрение принципов интегрированного маркетинга неразрывно связана с возможностями, предоставляемыми информационными технологиями, в частности CRM-системами.

Система управления взаимодействием с клиентами (Customer Relationship Management System, CRM-система) - корпоративная информационная система, предназначенная для автоматизации CRM-стратегии компании для оптимизации маркетинга и улучшения взаимодействий всех рыночных партнеров путем сохранения информации о каждом и истории взаимоотношений с ними, установления и улучшения бизнес-процедур и последующего анализа результатов. Основные принципы данной системы:

1. Наличие единой базы информации, откуда в любой момент доступны все сведения о предыдущем и планируемом взаимодействии с клиентами.

2. Использование всех каналов взаимодействия (телефонные звонки, электронная почта, события/встречи, регистрационные формы на веб-сайтах, рекламные ссылки, системы корпоративного веб-чата и т. д.).

3. Постоянный анализ собранной информации о клиентах и подготовка данных для принятия соответствующих организационных решений (например, сегментация клиентов на основе их значимости для компании).

Данный подход подразумевает, что при любом взаимодействии с клиентом по любому каналу, сотруднику компании доступна полная информация обо всех взаимоотношениях с этим клиентом и решение принимается на основе этой информации (информация о решении, в свою очередь, тоже сохраняется).

CRM — модель взаимодействия, полагающая, что центром всей философии бизнеса является клиент, а основными направлениями деятельности являются меры по поддержке эффективного партнерства в рамках холистической концепции. При этом для торговых предприятий весь потребительский рынок целесообразно рассматривать как интегрированную систему, состоящую из 4-х взаимосвязанных информационно-денежно-товарных потоков, в которые включены все внешние и внутренние клиенты, обеспечивающие систему доведения товарной массы до конечного потребителя. Поэтому для торгового предприятия очень важно наличие полной клиентской базы (то есть наиболее ценных и выгодных потребителей и наиболее полной информации о них), а также наличие важнейшего элемента интегрированного маркетинга – маркетинговой сети.

Маркетинговая сеть – это понятие, которое включает само торговое предприятие и всех ключевых участников успеха ее деятельности — потребителей, поставщиков, посредников, консультантов. Сегодня конкуренция разворачивается не столько между отдельными предприятиями, сколько между маркетинговыми сетями. В качестве примеров таких сетей, действующих на рынке продуктов питания Украины, можно назвать «Амстор», «Велика кишеня», «Ашан», «АТБ».

Для оптимизации принципов построения интегрированного маркетинга важное значение имеет определение ценности каждого из 10-х видов участников интегрированной маркетинговой сети на протяжении всего их жизненного цикла.

Ценность отдельного участника на протяжении всего его жизненного цикла представляет собой интегральную оценку, включающую: прибыль, приносимую им в течение всего жизненного цикла участника; удобство и дополнительные выгоды работы с данным клиентом (престиж, опыт, связи, паблисити, имидж, репутация, масштаб операций).

Жизненный цикл участника можно рассматривать как период времени, в течение которого он действует как интегрированный элемент общей системы взаимодействий рыночных партнеров. В рамках функционирования данной системы он приносит не только определенную денежную прибыль, но формирует метаценность, участвуя в достижении синергетического эффекта. Жизненный цикл участника маркетинговой сети дает возможность рассмотреть лестницу роста, то есть последовательность развития взаимодействий маркетинговой сети (рис.1.) [1].

Потенциальный участник – участник у которого существует потребность в партнерстве, но он еще не проинформирован о существующем положении маркетинговой сети и выгодах.

Реальный разовый участник – участник, у которого существует сформированная потребность в партнерстве, и он готов заплатить определенную сумму средств для приобретения опыта участника интегрированной сети.

Перспективный повторный участник - участник, у которого не только существует сформированная потребность в партнерстве, но и приобретенный положительный опыт участника интегрированной сети.

Перспективный постоянный участник - участник, который приобрел повторный положительный опыт взаимодействия

Перспективный интегрированный участник – участник, полностью встроенный в процесс взаимодействия маркетинговой сети и получающий перманентную ощутимую выгоду от этого.

Поэтому предприятия-участники сети стремятся привлечь как можно больше сторонников, то есть достичь вершины лестницы роста путем построения долгосрочных взаимодействий с партнерами по маркетинговой сети.

Следует отметить, что предложенная классификация элементов взаимодействий в холистическом маркетинге не является окончательной и единственно возможной, так как многие ученые занимающиеся исследованием бизнес-взаимодействий, говорят о том, что необходимо расти вместе с клиентом и делать инвестиции в лояльное отношение партнеров, а данный рост предполагает появление новых классификационных ступеней .

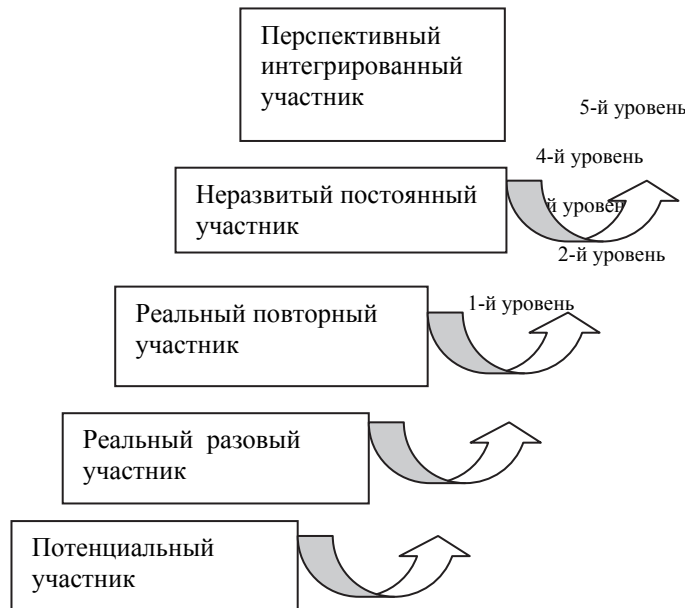


Рисунок 1- Эволюция уровня взаимодействий в холистическом маркетинге

Опыт зарубежных и отечественных компаний, принявших концепцию управления отношениями с клиентами, показывает, что, несмотря на различия в отраслевой принадлежности и организационной структуре, все компании, успешно внедрившие маркетинг отношений, начинали со стратегической ориентации. Один из главных факторов успеха внедрения маркетинга отношений – наличие целей и стратегии отношения с клиентами, согласованной с общей стратегией компании

При умелом использовании специально созданной маркетинговой базы данных можно значительно повысить эффективность влияния на рынок - при условии, что база данных удовлетворяет необходимым критериям. Долгосрочные отношения являются решающим фактором конкурентоспособности, а корпоративным параметром "стоимости денег" становятся потребители.

Теория основных опосредованных переменных рассматривает отношения доверия и обязательств как базис взаимодействий для торгового предприятия, предопределяющий условия установления и поддержания перманентных взаимовыгодных контактов (рис.2.). Предполагается, что эти отношения состоят в основе заключения торговых сделок и определяются опосредованным преимуществом пяти важных элементов на входе (например, конечными затратами, привилегиями, распределением цен, коммуникациями и эгоистическим обращением) и пяти - на выходе (неофициальным соглашением, склонностью к отходу из бизнеса, сотрудничеством, функциональной противоречивостью обязанностей и сомнением в правильности принятия решений).

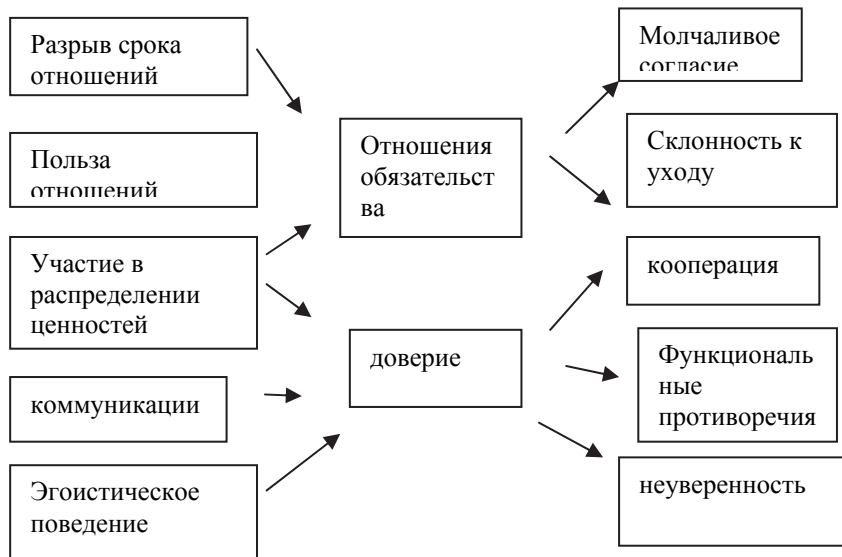


Рисунок 2- Модель опосредованных переменных в маркетинге взаимодействий

Модель опосредованных переменных, предлагаемая в данном случае, базируется также на четырех элементах (рис.3.) "4I" (interest, investment, innovation, integration) - интерес, инвестиции, инновации, интеграция.

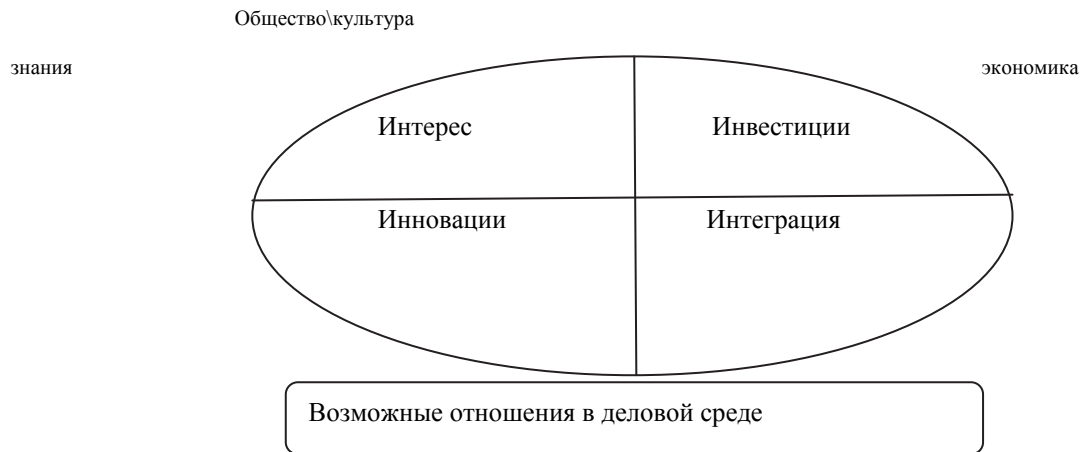


Рисунок 3- Базовые составляющие делового взаимодействия торгового предприятия и клиента

Эти элементы - суть развития сетевых отношений торгового предприятия и клиента. Интерес выражает способность корпорации работать с поведенческими аспектами потребительского поведения. Инвестиции - финансовый источник и готовность вкладывать капитал. Интеграция подчеркивает характеристики компании, которые предполагают объединение и суверенитет участников кооперации с потребителями.

Можно рассматривать всю сеть как комплексную и мультипликаторную форму развития самой удобной кооперации для данной компании в новой экономике.

Существует несколько новых форм влияния на направления интегрированного маркетинга в сфере контактов с потребителями:

- ✓ знание;
- ✓ агрегирование, конвергенция и консолидация;
- ✓ фрагментированные и касательные рынки;
- ✓ спрос и возможное обращение потребителей;
- ✓ адаптивность.

Анализ данных форм будет предметом дальнейших исследований.

Таким образом, можно сделать вывод, что интегрированный маркетинг является новой эволюционной ступенью развития концепции традиционного маркетинга и предполагает рассмотрение торгового предприятия и его рыночных партнеров в единой структуре, носящей название маркетинговой сети.

РЕЗЮМЕ

У статті розглянуто основні методичні підходи до формування концепції інтегрованого маркетингу як взаємодії фірми з партнерами і споживачами в рамках функціонування єдиної маркетингової мережі. Запропоновано авторське трактування еволюційних стадій розвитку взаємодій в холистичній маркетингу для торгового підприємства.

Ключові слова: інтегрований маркетинг, методичні підходи, взаємодії, торгові підприємства

РЕЗЮМЕ

В статье рассмотрены основные методические подходы к формированию концепции интегрированного маркетинга как взаимодействия фирмы с партнерами и потребителями в рамках функционирования единой маркетинговой сети. Предложена авторская трактовка эволюционных стадий развития взаимодействий в холистическом маркетинге для торгового предприятия.

Ключевые слова: интегрированный маркетинг, методические подходы, взаимодействия, торговые предприятия

SUMMARY

The article describes the basic methodological approaches to the formation of the concept of marketing as interaction firm with partners and customers in the functioning of a single marketing network. The author's interpretation of the evolutionary stages of interactions in a holistic marketing for commercial enterprise.

Keywords: integrated marketing, methodological approaches, cooperation, trade enterprises

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ:

1. Войчак А.В. Маркетинговый менеджмент: Учеб./КНЕУ – К., 1998
2. Гембл П., Стоун М., Вудкок Н. Маркетинг взаимоотношений с потребителями. - Пер. с англ. В. Егорова. - М.: ФАИР-ПРЕСС, 2002. - 512с.
3. Кардаш В.Я. Маркетингова товарна політика: Підручник. – К.: КНЕУ, 2001. – 240 с.
4. Ламбен Жан-Жак. Стратегический маркетинг. СПб., Наука, 2006. – 270с.
5. Чижов Н.А. Клиентские технологии. - М.: Экзамен, 2002. - 352с.

УДК 339.137

ДЕМПИНГ И АНТИДЕМПИНГОВЫЕ ПРОЦЕДУРЫ В МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛЕ

Алтухова И.Н., к.е.н., ассистент. каф. Маркетинга, Донецкого национального университета

В современной мировой экономике, в эпоху активной либерализации международной торговли, а также в условиях обострения торговых конфликтов между ее субъектами, все чаще обостряется проблема использования различных средств регулирования внешней торговли. Практика развитых стран мира, способствовала постепенной либерализации торговых отношений, в том числе и за счет снижения таможенных пошлин в экспортно-импортных операциях. При этом, весьма злободневной является проблема применения средств нетарифного регулирования, которые могут существенно сказываться на динамике, товарной и географической структуре международной торговли. Одним из важнейших средств являются антидемпинговые меры. Актуальность темы исследования заключается и в том, что в

современных международных торговых отношениях как фирмы, так государство зачастую прибегают к демпингу как к способу быстрого получения необходимых валютных средств, а также реализации своих экономических интересов.

Аспекты демпинга и антидемпинговых процедур в международной торговле рассматриваются в работах таких ученых, как Авдокушин Е.Ф., Борисов Г.К., Ванина И.С., Данильцев А.В., Дюб жева Н.В., Дюмулен И.И., Зимнин С.В., Кочетов Э.Г., Кругман П.Р., Ливенцев Н.Н., Ломакин В.К., Михайлин А.Н., Покровская В.В., Полуэктов А., Пресняков В.Ю., Рыбалкин В.Е., Сабельников Л.В., Савин В.А., Фаминский И.П., Фо-мичев В.И., Хасбулатов Р.И., Шумилов В.М., Юмашев Ю.М. и др. Кроме этого, в работе широко использовались результаты исследований зарубежных ученых, как-то: Андерсон К., Бачетта М., Блониген Б., Боун К., За-нардн М., Казеки Д., Кнеттер М., Кругман П.Р., Макконел К.Р., Мартин В., Об-стфельд М. Роуз К., Фингер Дж., Халлавай М., Ю Жихао и др.

В работе исследуется проблема демпинга и антидемпинговых процедур в международной торговле. Предлагаются пути защиты украинского производителя от антидемпинговых процедур.

В современном мире одним из основных двигательных сил экономического развития выступает международная торговля, которая является сферой международных экономических отношений и представляет собой совокупность внешней торговли товарами, услугами, продукцией интеллектуальной собственности всех стран мира. Сегодня ей принадлежит 80% всех международных отношений. Для отдельной страны участие в международной торговле приобретает форму внешней торговли, то есть это торговля одной страны с другими странами мира, которая состоит из двух встречных потоков товаров и услуг: оплачиваемого экспорта и импорта.

Международная торговля – это торговля между резидентами разных стран, которыми могут выступать физические и юридические лица, фирмы, ТНК, некоммерческие организации и т.д. Международная торговля предусматривает добровольный обмен товарами, услугами, интеллектуальной собственностью между сторонами торгового договора, в котором обе стороны должны быть уверены, что получают выгоду от этого обмена, иначе договор не будет уложен.

Международная торговля является характерной чертой существования мирового рынка, который представляет собой сферу товарно-денежных отношений между странами, которые основываются на международном разделении труда и других факторов производства. Товар, который находится на мировом рынке в фазе обмена, исполняет информационную функцию, поскольку сообщает о средней величине совокупного спроса и предложения. В связи с этим страны имеют право оценивать и адаптировать параметры своей продукции и производства (что, сколько, для кого производить) к требованиям мирового рынка. Товарная структура международной торговли формируется под влиянием конкурентных преимуществ, которые имеют народные хозяйства стран. Конкурентные преимущества существуют в случаях, когда в стране цены на экспортные товары (или внутренние цены) ниже мировых. Отличия в ценах обусловлены различными затратами производства, которые зависят от природного потенциала и социально-экономического положения. Однако существует такая форма международной ценовой дискриминации, когда товар продвигается на рынке за счёт снижения экспортных цен ниже нормального уровня цен, существующего в этих странах. Такой процесс называется демпингом.

Согласно Украинскому законодательству демпинг – ввоз на таможенную территорию страны импорта товара по цене, которая ниже сопоставимых цен на подобный товар в стране экспорта, что наносит вред национальному товаропроизводителю подобного товара. Следует отметить, что сопоставимая цена – цена подобного товара в стране экспорта, которая практикуется в обычных торговых операциях.

Первоначально демпинг определялся как деятельность, при которой, как правило, данный товар продавался внутри страны производителя по ценам более высоким, чем при его вывозе за границу. Использовались и другие определения демпинга: демпингом признавалась ситуация, когда продажная цена за границей была ниже той, которую конкуренты в импортирующей стране могли предложить за тот же товар.

Основной целью демпинга является вытеснение конкурентов и завоевание внешних рынков сбыта, поэтому в отдельных случаях такая практика может квалифицироваться, как недобросовестная. В этом случае демпинг может осуществляться как средствами фирмы-экспортера, так и с помощью государства путем субсидирования экспортных поставок из средств государственного бюджета. Также многие фирмы используют демпинг с целью сокращения налоговых платежей за счет уменьшения продажных цен и уровня наценки (товарной надбавки). Это связано с возможностью внедрения различных схем минимизации налогообложения, размер которого напрямую связан с уровнем наценки и валовым оборотом предприятия. [6].

При высоких ценах на внутреннем рынке продажа товаров на экспорт по заниженным ценам (демпинговым) способствует вытеснению конкурентов и завоеванию внешнего рынка. Иногда демпинг проводится с целью избавления от излишних товарно-материальных запасов. Разница между реальными и бросовыми ценами покрывается за счет повышения цен на внутреннем рынке. Целью демпинговой политики может стать содействие решению валютных проблем. Государство, испытывающее острую нужду в иностранной валюте, может попытаться любыми средствами (в том числе через субсидирование экспорта) активизировать свой экспорт, чтобы обеспечить приток валютных поступлений.

Демпинг в международной практике имеет неоднозначное толкование. Например, согласно определению Европейского союза демпинг – это установление экспортной цены на уровне ниже сравнимой цены (средних издержек) в отношении аналогичного товара при обычных условиях торговли в экспортирующей стране (стране происхождения товара или стране, где товар подвергся существенной переработке). Причем это относится к случаям, когда товар экспортируется из страны с рыночной экономикой. Если же товар экспортируется из страны не с рыночной экономикой, то в качестве нормальной цены берутся цены третьих стран с рыночной экономикой, условия которых приближены к указанной стране. Среди них могут оказаться и высокоразвитые страны. Часто для стран с нерыночной экономикой демпинговая разница бывает завышенной. В этом случае весьма важен выбор страны для определения нормальной стоимости производства товара для стран с нерыночной экономикой. Странами с нерыночной экономикой считаются страны, где влияние государства или иных факторов способно исказить рыночный механизм формирования цен. При этом в мировой практике комиссии по антидемпинговому законодательству пользуются возможностью свободно выбирать базу для сравнения цен, что играет решающую роль при констатации факта демпинга. Из всех возможных цен выбираются те, которые в наибольшей степени отвечают интересам производителей соответствующей страны-импортера, а нередко пытаются проводить сравнение с их внутренними ценами. В случае обвинения компании в демпинге для нее складывается весьма неблагоприятное положение. Если демпинг будет доказан судом, страна импортера применяет различного рода санкции: вводит эмбарго на ввоз данных товаров данной фирмы в свою страну; устанавливает высокие антидемпинговые таможенные пошлины (10 – 45%) на период до пяти лет и т.д. Демпинг запрещён как международными правилами в рамках ВТО, так и национальными антидемпинговыми законодательствами многих стран, которые позволяют применять антидемпинговые пошлины в случае обнаружения факта демпинга.

Демпинг представляет собой распространенную разновидность недобросовестной конкуренции, так как может наносить серьезный ущерб для производства соответствующих товаров в стране импорта, а также для добросовестных экспортеров аналогичных товаров из других стран.

Способом противодействия демпингу является применение импортирующим государством обычно по жалобам терпящих убытки предпринимателей так называемых антидемпинговых мер, прежде всего, в виде антидемпинговых пошлин. *Антидемпинговая пошлина (anti-dumping duty)* – это временный сбор в размере разницы между ценами продажи товара/услуги на внутреннем и внешнем рынках, вводимый импортирующей страной в целях нейтрализации негативных последствий нечестной ценовой конкуренции на основе демпинга. Эти пошлины устанавливаются в дополнение к обычным таможенным пошлинам. Антидемпинговые пошлины устанавливаются по результатам специального правительственного расследования, целью которого является, прежде всего, выявление самого факта демпинга и причиненного им ущерба, а уже затем установление пошлины. Антидемпинговые расследования весьма распространенная процедура. В

США и Евросоюзе они одновременно проводятся в десятках и сотнях случаев. Десятки расследований имеют место в отношении российских товаров в Евросоюзе, в США, в Китае и т.д. [5., с. 219]

Правительственные органы могут инициировать расследование лишь как исключение (при "особых обстоятельствах") и если они располагают доказательствами демпинга, ущерба от него и взаимосвязи ущерба с демпингом. При этом расследование должно быть открытым для всех заинтересованных сторон и гласным. Антидемпинговый кодекс обуславливает методику и критерии определения материального ущерба (или его угрозы) для производства аналогичного товара в стране импорта, методику расчета антидемпинговых пошлин и четкие процедурные правила.

Конфиденциальная информация не раскрывается без разрешения предоставившей ее стороны. Информация рассматривается в качестве конфиденциальной при данных о том, что раскрытие такой информации предоставит преимущество в условиях конкуренции третьему лицу либо повлечет за собой неблагоприятные последствия для лица, предоставившего такую информацию, или лица, у которого данное лицо получило такую информацию. Как общее правило, стороны, предоставившие конфиденциальную информацию, предоставляют также ее неконфиденциальную версию, которая позволяет понять суть самой информации, не нарушая ее конфиденциальности. В случае если сторона не предоставляет неконфиденциальную версию, либо запрашивает конфиденциальный статус для информации, которая не является конфиденциальной, орган расследования может не принять во внимание такую информацию. Антидемпинговые пошлины пересматриваются каждые 5 лет после введения или последнего пересмотра и продлеваются, если в ходе пересмотра устанавливается, что демпинг и наносимый им ущерб продолжаются или возобновляются. Досрочный пересмотр антидемпинговой процедуры может быть начат, если будет направлена заявка, содержащая доказательства того, что в сохранении процедуры более нет необходимости и/или в случае ее отмены ущерб от демпинга не возобновится, или если применяемая процедура более не компенсирует ущерб. В ходе пересмотра может быть проверено, насколько серьезно изменились обстоятельства демпинга и нанесения экономике ущерба, приведшие к началу данной процедуры. Заявители могут представить в документы, доказывающие, что начатая антидемпинговая процедура не устранила полностью (или значительно) ущерб, наносимый экономике её экспортом по демпинговым ценам. Если после проведения консультаций эти данные окажутся убедительными, то расследование для выяснения влияния используемой процедуры на цены экспортера может быть начато повторно. Кроме того, используемая антидемпинговая пошлина может быть распространена на импорт такого же товара и комплектующих деталей для его производства из третьих стран, если будет решено, что имеет место попытка обойти действие начатой антидемпинговой процедуры.

Об эффективности антидемпинговых и других расследований можно судить как по количеству рассматриваемых дел, так и количеству и номенклатуре товаров, в отношении которых проводятся данные расследования и принимаются положительные решения. На настоящий момент существует целый ряд решений Межведомственной комиссии по международной торговле, которые направлены на применение антидемпинговых и других санкций и, как следствие, защиту отечественного товаропроизводителя.

Предыдущие годы были достаточно урожайными для украинских экспортеров на антидемпинговые, специальные и антисубсидиционные расследования. "Подследственными" оказались в основном производители металлургической и химической продукции. Сегодня в 19 странах мира уже действуют антидемпинговые меры против украинской продукции по 30 товарным позициям. В прошлом году возбуждены и сейчас проводятся 12 антидемпинговых, специальных и антисубсидиционных расследований по 14 товарным группам. В результате расследований Украина может потерять рынки сбыта своей продукции еще на сумму около 370 млн.долл.США. Основные торговые ограничения против украинского экспорта инициируются производителями из США и России.

Антидемпинговые процессы еще до сих пор воспринимаются большинством украинских предприятий как нечто из ряда вон выходящее. На самом деле, лавина защитных мер против отечественных экспортеров - нормальная реакция мировой экономики на разрастающееся присутствие украинских товаров. Можно выделить несколько основных причин, которые позволяют иностранным производителям обвинять украинские предприятия в демпинге:

- 1) не все страны признают украинские предприятия работающими в рыночных условиях;
- 2) незнание украинскими экспортерами законодательства стран, которые проводят расследования, не позволяет квалифицированно защищаться без привлечения адвокатских контор;
- 3) отказ экспортеров от участия в антидемпинговых расследованиях автоматически приводит к закрытию рынков, поскольку размер пошлины рассчитывается, как правило, на основании материалов заявителей;
- 4) не всегда вовремя приходит информация о начале расследования, особенно из стран Латинской Америки, где у нас нет торговых представительств. В результате мы получаем информацию о начале расследований с большим опозданием, и участие в нем становится невозможным;
- 5) украинская продукция объективно не может продаваться по той же цене, что и продукция экономически развитых стран, таких как Япония или США;
- 6) многочисленные субсидии - прямые и косвенные (пусть и легальные) - для экспортных отраслей экономики, например, эксперимент в горно-металлургическом комплексе (ГМК);
- 7) "низкотехнологичный" характер экспорта.

Чаще всего в мире антидемпинговые процессы возбуждаются против поставок черных металлов, химической продукции и пластмасс. К тому же, Украина еще до сих пор не состоит ни в одной крупной международной торговой организации. Хотя даже членство в ВТО, как показывает мировая практика, от антидемпинговых процессов не спасает. Против Украины были, и будут проводиться расследования, которые ставят украинских производителей в неравное положение с местными производителями.

По большому счету, отбиться от антидемпинговых расследований в мире не удастся никому. Лучший способ победить в антидемпинговых расследованиях - это исключить причины, которые к ним приводят. Для Украины эта проблема как нельзя актуальна. Для более успешного участия украинских субъектов хозяйственной деятельности в антидемпинговых расследованиях, прежде всего, следует тщательно изучить международное законодательство, устранить противоречия во внутреннем законодательстве Украины.

Первое же антидемпинговое разбирательство, в котором фигурировали украинские металлопроизводители (речь шла о поставках листовой углеродистой стали МК «Азовсталь» в Канаду в 1993 году), было с треском проиграно украинской стороной. Этот факт стал тогда неожиданностью для шапкозакидательски настроенных отечественных промышленников и послужил сигналом к экономической атаке для других стран, накопивших к тому времени претензии к Украине. В настоящее время в отношении украинских субъектов внешнеторговых экспортных операций - прежде всего это производители черных металлов, ферросплавов, магния, цинка - проводится более 50 антидемпинговых и специальных расследований. Результатом «торговых сражений» могут быть достаточно жесткие меры наказания. Например, в результате применения США с 1997 года антидемпинговых ограничений к украинским экспортерам черных металлов отечественные товаропроизводители ежегодно недополучают более 100 млн. долларов валютной выручки. В начале 90-х годов антидемпинговые расследования проводились в связи с обстоятельствами поставки в Европу и США продукции ОАО «Запорожский титано-магний комбинат» и ОАО «Запорожский завод ферросплавов». В 1996-98 годах были возбуждены антидемпинговые преследования против украинских производителей металлургической продукции в Индонезии, Индии, Таиланде, Чили, Мексике, Венесуэле, Колумбии. Всего же за последние годы Украина вынуждена была ввести «добровольные» ограничения на экспорт по более чем 50 категориям отечественной металлургической продукции. [3]

Есть и успешные примеры, когда антидемпинговые расследования удалось остановить. В Украине создаются предпосылки и условия для производства и импорта карбамидо-аммиачной смеси. Как известно, основным рынком сбыта украинской карбамидо-аммиачной смеси являются США. Комиссия США по вопросам международной торговли приняла решение об окончании антидемпингового расследования против импорта украинской карбамидо-аммиачной смеси без применения каких-либо ограничительных

мер против украинских производителей. Эксперты комиссии посчитали, что импорт этого товара из Украины не наносит ущерба предприятиям американской промышленности, выпускающим аналогичную продукцию. Решение о применении предварительной антидемпинговой пошлины на импорт этой украинской продукции в США в размере 193,58% было принято в октябре 2002 года. До инициирования органами США антидемпингового расследования годовой объем поставок украинской продукции на американский рынок составлял около 27 млн. долл. [3]

Постоянное давление конкурентов испытывают также производители химической, легкой и пищевой промышленности. Рассчитывать на то, что страны-лидеры мировой промышленности начнут воспринимать Украину как равного партнера, тоже не приходится. Практика расследования в иностранных государствах обвинений украинских экспортеров в демпинге показывает, что в ряде случаев такие обвинения явились результатом незнания экспортером условий местного рынка, уровня конкуренции, уровня мировых цен, да и просто незнания антидемпингового законодательства страны импортера [4].

Чтобы не допустить антидемпинговых расследований при экспорте украинских товаров, экспортеру следует опираться на существующую мировую практику применения мер по защите, которая в основном сводится к следующему:

1. При проведении переговоров с иностранным контрагентом-импортером о заключении долгосрочного экспортного контракта на поставку товаров в крупных объемах целесообразно предварительно ознакомиться с антидемпинговым законодательством страны ввоза данного товара.

2. При осуществлении экспортных операций на постоянной основе экспортер должен проводить разумную ценовую политику. Нельзя допускать применения низких цен, могущих послужить основанием для признания демпинга.

3. Важным вопросом является маркетинг, т.е. изучение экспортером рынка импортера во всей его совокупности: общий объем импорта данного товара в стране ввоза, наличие конкуренции, уровень потребности страны ввоза в данном товаре, конкурентные цены (внутренние и мировые) и прочее.

4. Если возникает угроза антидемпингового расследования, то экспортеру желательно договориться с конкурентами и принять необходимые меры, чтобы не допустить расследования. С этой целью следует также использовать авторитет и влияние импортера, включая получение от него необходимой коммерческой и правовой информации.

Известно, что любое государство мира защищает, прежде всего, свои интересы на международном рынке, старается поддержать своего производителя и создать все условия для расширения рынков сбыта продукции, производимой в государстве. Очень долгое время Украина не могла похвастаться успешным опытом в защите своего производителя - как правило, предприятия защищали себя за границей сами [2,с.10]. Но украинские предприятия не могли сами защищаться от демпинга в Украине из-за отсутствия соответствующего законодательства. Главным образом по этой причине многие украинские предприятия потеряли местные рынки сбыта своей продукции. При возбуждении некой страной антидемпингового расследования против украинского товаропроизводителя, производители не могли ответить тем же, что приводило к раскручиванию спирали расследований. Основанием для открытия таких процедур является жалоба, поданная национальным товаропроизводителем или его представителем. Жалоба должна содержать доказательства наличия демпинга или субсидии и вреда, о которых утверждается, что они имеют место, а также причинно-следственной связи между ними. В ходе упомянутых процедур рассматриваются доказательства, которые содержатся в жалобе, с целью определения, являются ли эти доказательства обоснованными и достаточными для возбуждения антидемпингового или антисубсидиарного расследования. Так, антидемпинговое расследование не будет начато, если фактический и потенциальный объем демпингового импорта не превышает 3 %, а размер демпинговой маржи - 2 %; а антисубсидиарное расследование - если суммарное производство предприятий производителей, которые поддержали жалобу, составляет меньше чем 25% общего объема производства товара, импорт которого стал предметом жалобы национальным товаропроизводителем [10].

В результате такого рассмотрения жалоб Министерство дает рекомендацию Межведомственной комиссии по международной торговле, которая принимает решение, относительно того стоит или не стоит начинать расследование. Кроме того, по результатам расследования Министерство представляет Комиссии отчет. Последнее слово в вопросе возбуждения и прекращения расследования остается за Комиссией. Во время рассмотрения рекомендаций и отчетов Министерства Комиссия принимает решения об:

- открытии или отказе в открытии расследования относительно импорта товара;
- применении предупредительных специальных мер относительно импорта товара, который является объектом расследования;
- применении мер надзора за импортом товара, который является объектом расследования;
- применении специальных мер относительно импорта, который является объектом расследования;
- прекращении специального расследования без применения специальных мер;
- о либерализации специальных мер относительно импорта товаров;
- пересмотре специальных мер относительно импорта товаров;
- отмене специальных мер относительно импорта товаров.

Необходимо отметить, что даже если Комиссия примет решение о начале антидемпингового или антисубсидиарного расследования это не создаст препятствий для осуществления таможенного оформления товара, который является объектом расследования.

Если Комиссия принимает решение возбудить антидемпинговое или антисубсидиарное расследование, оно проводится Министерством вместе с другими органами исполнительной власти в стране импорта. Период расследования, как правило, не превышает одного года, но не может быть меньше шести месяцев. В некоторых случаях срок антидемпингового расследования может быть продолжен по решению Комиссии, но не может быть больше чем 18 месяцев. С помощью законодательства, действующего в Украине, рассмотрим последовательность действий при возбуждении расследования о демпинговом импорте [4].

Для начала нужно хотя бы интуитивно ощутить, что иностранные конкуренты выступают с дешевой распродажей, т.е. предприятие несет вполне конкретный урон от засилья дешевого импорта - это **первый этап**.

Второй этап: нужно определить экспортную цену - ту цену, по которой фактически оплачивается или подлежит оплате товар, ввезенный в Украину из страны экспорта. **Этап третий** - определение нормальной стоимости, т.е. цены, по которой товар продают на рынке страны-экспортера. Этот этап - один из важнейших при сборе жалобщиком необходимой информации, поскольку требует эффективной работы торговых представительств, маркетинговых служб предприятий и прочих структур за пределами Украины.

Четвертый этап наступает, когда нормальная стоимость и экспортная цена определены, да еще и приведены к одинаковому базису поставки [9].

В заключение четвертого этапа вычисляется демпинговая маржа как разность между нормальной стоимостью и экспортной ценой, причем первая должна быть больше второй. В противном случае нет предмета для дальнейшего обсуждения. Как было уже сказано выше, товар может рассматриваться как демпинговый только в случае, если его цена на зарубежном рынке ниже нормальной стоимости. "Демпинговая маржа" - это разница между экспортной ценой и нормальной стоимостью, которая отражается в процентном отношении к цене на условиях СИФ на границе государства без уплаты пошлин.

Пятый этап выяснение вопроса о характере ущерба и его связи с демпингом" [6, ст.23]. Сам по себе ущерб рассматривается в трех плоскостях:

- собственно явный существенный ущерб национальному производителю;
- угроза такого ущерба;
- существенные помехи созданию национальным товаропроизводителем производства подобного товара, который является объектом расследования.

При анализе ущерба оценке подлежат и ряд других факторов, например, ликвидность товара, его запасы, уровень затрат в отрасли и на предприятии, занятость, инвестиционная привлекательность [5]. Для выяснения наличия ущерба и его связи с демпингом оцениваются объемы демпингового импорта, его влияние на ценовую конъюнктуру подобных товаров в Украине. Затем путем исследования влияния демпинга на перечисленные ранее последствия устанавливается логическая причинно-следственная связь между ними.

Собственно, после этого национальный товаропроизводитель может писать жалобу. Отправить жалобу следует рекомендованным письмом в Министерство экономики и европейской интеграции или сдать туда же под расписку. Следующий после дня регистрации жалобы день считается первым днем подачи жалобы. Акты Межведомственной комиссии по международной торговле (далее - Комиссии) относительно проведения антидемпингового расследования и применения антидемпинговых мер являются обязательными для исполнения [9]. Вышеперечисленные процедуры особо актуальны на Украине, так как товаропроизводителей на нашем рынке становится все больше и больше, а следовательно растет доля инвестиций. Значит, чем выше доля инвестиций, тем больше растет риск по их вложению, так как конкурентов становится больше. В результате происходит демпинговая война не только на внешнем рынке, но и на внутреннем.

Таблица 1

Рейтинг рискованных инвестиций (январе-феврале 2010г)

1.	Недвижимость	E	99
2.	Земля	E	99
3.	Строительство	E	95
4.	Стройматериалы	E	90
5.	Банки	E	89
6.	СМИ	D	76
7.	Реклама	D	75
8.	Уголь	D	69
9.	Туризм	D	67
10.	Животноводство	D	66

Важным моментом проведения антидемпингового расследования является то, что оно осуществляется на государственном языке, что создает проблемы ответчику. Расследование может длиться до одного года с момента его возбуждения. Его срок может быть продлен, но не более чем до 15 месяцев. Предварительные меры предусматривают введение предварительной антидемпинговой пошлины в таком размере, который обеспечивает на территории Украины продажу товара, являющегося объектом рассмотрения, по цене не ниже некоторой минимальной. Длительность действия - 4 месяца с возможностью продления до 6 месяцев. В сущности, антидемпинговое расследование представляет собой некое состязание между жалобщиком (национальным товаропроизводителем) и ответчиками.

Как и во всяком судебном процессе, стороны изошряются, стараясь представить беспристрастным судьям и следователям как можно более полную информацию в как можно более сжатые сроки.

После принятия целого пакета законодательных актов по защите отечественного товаропроизводителя, в течение значительного периода времени в Украине антидемпинговые и другие виды расследований не применялись. Это вызвано тем, что украинским субъектам предпринимательской деятельности и органам государственной власти было необходимо время для тщательного изучения этих нормативных актов, издания ряда подзаконных актов для практического применения данных законов.

Выводы и предложения. Демпинг - метод финансовой нетарифной торговой политики, заключающийся в продвижении товара на внешний рынок за счет снижения экспортных цен ниже нормального уровня цен, существующего в этих странах. Он может осуществляться как за счет ресурсов отдельных фирм, стремящихся завладеть внешним рынком своей продукцией, так и за счет государственных субсидий экспортерам

В ближайшие годы торговые споры станут одним из самых влиятельных факторов мировой торговли. Поэтому для каждой страны очень важна подготовка к таким спорам. Сегодня в 19 странах мира уже действуют антидемпинговые меры против украинской продукции по 30 товарным позициям. В прошлом году возбуждены и сейчас проводятся 12 антидемпинговых, специальных и антисубсидиционных расследований по 14 товарным группам. В результате расследований Украина может потерять рынки сбыта своей продукции еще на сумму около 370 млн.дл. США. Основные торговые ограничения против украинского экспорта инициируются производителями из США и России.

Стремительный рост объемов выпуска и экспорта украинской металлургической продукции вызвал негативную реакцию со стороны зарубежных производителей металла. Последующие антидемпинговые расследования против украинских производителей металлургической продукции вызваны рядом причин: Украина не является членом ГАТТ/ВТО, отсутствие внутреннего рынка сбыта и резкий рост экспорта металлургической продукции, отсутствие ответных расследований против стран, возбуждающих расследования против украинских производителей, отсутствие четкой протекционистской политики, отсутствие опыта и высококлассных специалистов в области торговых споров.

Что касается товаров российского экспорта, то защитные меры наиболее часто применялись в отношении продукции черной металлургии, химической и целлюлозно-бумажной промышленности.

Чтобы не допустить антидемпинговых расследований при экспорте украинских товаров, экспортеру следует опираться на существующую мировую практику применения мер по защите, которая в основном сводится к следующему:

1. предварительное ознакомление с антидемпинговым законодательством страны ввоза данного товара;
2. проведение разумную ценовую политику;
3. изучение экспортером рынка импортера во всей его совокупности;
4. при возникновении угрозы антидемпингового расследования экспортеру желательно договориться с конкурентами и принять необходимые меры, чтобы не допустить расследования.

Для борьбы с демпинговой практикой в Украине разработано антидемпинговое законодательство: Закон Украины «О внешнеэкономической деятельности», Закон Украины «О защите национального товаропроизводителя от демпингового импорта», Закон Украины «О защите национального товаропроизводителя от субсидированного импорта», Закон Украины «О защите от недобросовестной конкуренции».

РЕЗЮМЕ

В статье осуществлен анализ демпинга и антидемпинговых процедур в международной торговле. Предлагаются пути защиты украинского производителя от антидемпинговых процедур с учетом законодательной базы Украины.

Ключевые слова: демпинг, антидемпинговые процедуры, законодательная база Украины, защита производителя.

РЕЗЮМЕ

У статті здійснений аналіз демпінгу і антидемпінгових процедур в міжнародній торгівлі. Пропонуються шляхи захисту українського виробника від антидемпінгових процедур з урахуванням законодавчої бази України.

Ключові слова: демпінг, антидемпінгові заходи, законодавча база України, захист виробника

SUMMARY

In the article the analysis of dumping and anti-dumping procedures is carried out in international trade. The ways of defense of the Ukrainian producer are offered from anti-dumping procedures taking into account the legislative base of Ukraine.

Key words: dumping, anti-dumping procedures, legislative base of Ukraine, protection of the producer.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ:

1. Барсуков В. Демпинг, что это такое? // Бизнес – 2001 г. – №57 (472) – С. 16-22.
2. Зовнішньоекономічна діяльність: зб. наук. пр. Донецьк: КП "Region", 1998 – 292 с.
3. Карбау Роберт. Міжнародна економіка / Пер. з англійської Романа Косо́дія. – Суми: ВАТ «Сумська обласна друкарня», видавництво «Козацький вал», 2004. – 652 с.
4. Киреев А.П. Международная экономика. В 2-х ч. – Ч.1. Международная микроэкономика: уч. пособие для вузов. – М.: 1997. – 416 с.
5. Макогон Ю.В., Медведкин Т.С. Инновационные процессы и конкуренция на мировых рынках // Экономист – 2007 – № 9 – С. 66-68.
6. Міжнародна торгівля: навч. пос. / [Ю.Г. Козак та ін.]; за ред. Ю.Г. Козака, Н.С. Логвінової, О.В. Мірошніченка - [3-тє вид., доп. та перероб.] – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 668 с.

УДК (1-612 БРИКС)

СТРУКТУРНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ В ЭКОНОМИЧЕСКОМ РАЗВИТИИ СТРАН БРИКС В ПОСТКРИЗИСНЫЙ ПЕРИОД

Анисимов И.Е., аспирант кафедры Международная экономика, ДонНУ

Отличительной чертой мирового развития XXI века выступает стремительный рост глобальной значимости экономик Китая, Бразилии, Индии и ряда других развивающихся стран в процессе перехода от старой экономической модели мира к новой. Однако структурные перемены в мировой экономике не сводятся лишь к изменению мирового экономического баланса сил в пользу именно этих государств. Изменилось общее соотношение сил в мировой экономике между развитыми и развивающимися государствами, другими словами, между Глобальным Центром и Мировой Периферией.

После кризиса в глобальной экономике продолжают возникать периодические колебания. Экономические показатели стали носить еще более биполярный характер: медленный рост в странах, имевших существенные дисбалансы до кризиса, и устойчивая активность во многих других странах. Несбалансированное расширение отражает недостаточный переход от государственного к частному спросу в странах с развитой экономикой и от внешнего к внутреннему спросу как основному фактору экономического роста в странах с формирующимся рынком и развивающихся странах. В отсутствие прогресса по этим направлениям будут сохраняться риски для глобальной экономической и финансовой стабильности [1].

Исследованием трансформации и структурных сдвигов в экономике стран БРИКС в посткризисный период посвящены работы отечественных и зарубежных ученых: А. Гуркова, А. Илларионова, Н. Костенко, Ю. Макогона, Н. Рубини, Б. Хейфиза и других.

Целью научной статьи является рассмотрение и анализ структурных сдвигов в экономиках стран БРИКС в условиях экономической неопределенности.

Появление и стремительное утверждение на мировом экономическом пространстве новых центров силы в лице, прежде всего, так называемых «новых экономических вершин» □ Китая, Индии, Бразилии и др. □ вносит глубокие изменения в поведение основных игроков на мировых рынках, в направление и структуру движения товаров, финансовых, миграционных потоков, вынуждает мировых лидеров вносить существенные коррективы во внешнеэкономическую стратегию, чтобы не упустить новые возможности и предотвратить возможные угрозы.

В 2011 году, по данным МВФ, на долю входящих в БРИКС государств приходилось 26% территории мира, 43% населения и 18% мирового ВВП, а также 15,4% глобального товарооборота и 29,3% инвестиций. В последние годы вклад этих стран в прирост мировой экономики превышал 50%. Совокупность природно-хозяйственных потенциалов этих стран и их значимость в глобальном экономическом росте формируют новое качество позиционирования БРИКС в мировом хозяйстве. В соответствии с имеющимися прогнозами западноевропейских экономистов, к 2050 году на КНР будет приходиться около 22% мирового ВВП. ВВП Китая и Индии к этому времени увеличится соответственно в 13 и 10 раз. ВВП таких развитых стран как Франция, Германия и Японии возрастет примерно вдвое, а США втрое. Все это дает основание полагать, что список первой десятки крупнейших экономик мира существенно обновится [1].

При этом, экономический рост, генерируемый ускоренным развитием стран Третьего мира, уже стал создавать мультипликативный эффект для мировой экономики в целом. Кризис 2007□2010 гг. показал, что внутренний спрос в Китае становится фактором подъема мировой экономики в целом. Это качественный поворот от ситуации, когда рост китайской экономики в основном базировался на зарубежном спросе на продукцию этой страны.

Перемещение производства из США в страны БРИКС приняло необратимый характер. Огромное количество предприятий в Америке закрылось, опустела Кремниевая долина. В Китае, напротив, построены заводы-гиганты, которые уже никогда не переместят в США, а рабочая сила в Китае всегда будет дешевле. Вслед за перемещением производства неизбежно происходит перемещение капитала. Оно не носит прямолинейного характера. Сейчас речь идет о переговорах между странами БРИКС и развитыми капиталистическими странами по вопросам реформирования мировой финансовой системы.

Кризис, ставший причиной многочисленных проблем у стран западного мира, обозначил широкие возможности в развитии различных сегментов рынка в странах, входящих в БРИКС. Если проанализировать динамику развития компаний из стран БРИКС, торгующихся на американских фондовых площадках, то можно отметить что лидирующие позиции из этой четверки занимают Индия и Россия. Они же, на американских площадках, входят в пятерку самых быстрорастущих иностранных компаний за год (после Чили, Перу и Аргентины).

Международные торгово-экономические позиции БРИКС представлены в таблице 1. Совокупный достигнутый уровень производства стран БРИКС составляет 67% от ВВП ведущей экономики мира - США. При этом потенциал БРИКС далеко не исчерпан. Свидетельством тому являются устойчиво высокие темпы роста ВВП — более 6% по группе. Экспортно-ориентированные стратегии группы обеспечили сильные позиции в международной торговле (доля БРИКС составляет более 6%). Страны БРИКС создали так называемую «подушку финансовой безопасности» в виде международной ликвидности, составляющей 3,5 трлн. долл.

В посткризисном мире происходят серьезные сдвиги в инвестиционном процессе и переоценке активов, поэтому сейчас складывается оптимальный период для наращивания вывоза ПИИ компаниями государств БРИКС. В целом эти корпорации нацелены на дальнейшее расширение инвестиционной экспансии в глобальных масштабах по сравнению не только с другими развивающимися странами, но и с развитыми государствами.

В предкризисном 2007 году на глобальном рынке капитала произошли качественные изменения фундаментального характера. Компании развивающихся стран стали основным глобальным инвестором. Объем их сделок по приобретению активов на развитых рынках составил 130,5 млрд. долл. Компании из развитых стран совершили сделки слияния и поглощения (M&A) на развивающихся рынках на сумму 128,6 млрд. долл. [3].

Среди основных экономических характеристик глобальной деятельности государств БРИКС выделяется их динамично растущее участие в международном движении капиталов, что позволяет выделить эту группу как отдельный и значимый субъект исследования. Критический перелом в тенденции экспорта прямых инвестиций наступил в середине прошедшего десятилетия: только за период 2003-2006 годов уровень исходящих ПИИ из этой группы стран увеличился примерно в 5 раз. В целом за 2000-2010 годы удельный вес стран БРИКС в мировом экспорте ПИИ возрос с 1 до 11%, а транснациональные корпорации из государств БРИКС осуществили свыше 2500 сделок по приобретению зарубежных активов.

Таблица 1.

Ключевые международные торгово-экономические и финансовые позиции БРИКС, 2009–2010 гг. [2]

Страны	ВВП			Международная торговля, трлн. долл.		Международная ликвидность (включая золото), трлн. долл.
	Объем ВВП, трлн. долл.	Темп прироста, % к предыдущему году	Прогноз темпов прироста ВВП, % к 2011 г.	Экспорт товаров (цены FOB); доля страны в мировой торговле, %	Импорт товаров (цены CIF); доля страны в мировой торговле, %	
	2009 г.	2010 г.	2012 г.	2010 г.	2010 г.	2009 г.
Китай	4,9	9,7	8,7	1,6 10,35%	1,4 9,07%	2,5
Россия	1,2	4,5	4,5	0,4 2,63%	0,25 1,62%	0,4
Индия	1,4	8,2	8,8	0,2 1,42%	0,32 2,10%	0,3
Бразилия	1,5	5,0	4,3	0,2 1,33%	0,19 1,25%	0,3
ЮАР	0,3	3,8	4,8	0,8 0,54%	0,09 0,61%	0,04
БРИКС	9,4	6,24	6,22	2,5 16,26%	2,3 14,64%	3,5
США	14,1	2,93	3,2	—	—	0,4
Все страны	26,7	30,54	—	15,2	15,4	—

Так, Китай давно является абсолютным лидером в мире по объему золотовалютных запасов, в начале 2012 года свыше 3,2 трлн. долл. Индия становится региональным кластером для экспортоориентированных секторов, для обрабатывающей промышленности и наукоемких услуг. Аналогичная ситуация по накоплению валютных авуаров складывается для экономик России и Бразилии. В результате большие финансовые ресурсы компаний стран БРИКС могут, в частности, трансформироваться не только в экспорт ПИИ, но и в другие формы вывоза капитала, прежде всего с целью их эффективного размещения за рубежом [4].

Страны БРИКС остаются привлекательными для вложения прямых иностранных инвестиций в мире, в 2010 году их доля составила 17,8%, а в 2011 году - 18,4%. Так, среди крупнейших реципиентов ПИИ в 2011 году Китай занял второе место в мире после США, Бразилия пятое, Россия девятое и Индия четырнадцатое. По опросу, проведенному ЮНКТАД среди ведущих ТНК, эти страны вошли в десятку наиболее привлекательных инвестиционных рынков мира на период 2012-2014 гг., но уже в иной последовательности: Китай занял в этом списке первую позицию, Индия третью, Бразилия пятую и Россия девятую [1].

До 2007 года страны БРИКС занимали ведущее место в международном инвестиционном процессе. Быстрый внутренний экономический рост, благоприятная конъюнктура мирового рынка и либерализация вывоза национальных капиталов способствовали буму экспорта прямых иностранных инвестиций странами БРИКС, который достиг своего пика 147 млрд. долл. в 2008 году. Тем не менее, в 2009 году объем инвестиций из пяти стран БРИКС упал до 117 млрд. долл., что было обусловлено мировым кризисом. Однако в 2010 году экспорт ПИИ практически достиг докризисного уровня 146,0 млрд. долл., но в 2011 году незначительно сократился до 145,5 млрд. долл. Эта негативная динамика была обусловлена продажей ряда зарубежных активов корпорациями ЮАР и массовым переводом капиталов из заграничных филиалов в Бразилию из-за особенностей новой налоговой системы страны.

Вышеизложенные негативные процессы привели к сокращению доли вывоза иностранных инвестиций из стран БРИКС в 2011 году до 8,8%. До 2010 года Китайская Народная Республика и Российская Федерация входили в число 10 крупнейших экспортеров в мире и занимали соответственно 5-ю и 8-ю позиции, а в 2011 году 9-е и 8-е места.

Начиная с 2000 года росла доля стран БРИКС в мировом объеме накопленных капиталов за рубежом. Так, в 2010 году их удельный вес по этому показателю достиг 5,3% по сравнению с 2,5% в 2005 годом и 1,7% в 2000 году, в том числе на Россию приходилось 2,1% накопленных глобальных ПИИ 433,7 млрд. долл., на Китай 1,5% 297,6 млрд. долл., на Бразилию 0,9% 181,0 млрд. долл., на Индию свыше 0,4% 92,4 млрд. долл. и на ЮАР около 0,4% 81,1 млрд. долл. В 2011 году удельный вес БРИКС в глобальных аккумулированных прямых иностранных инвестициях за рубежом остался на уровне 5,3% [5].

В целом доля государств БРИКС в накопленных глобальных инвестициях еще не столь велика по сравнению с их потенциалом, так как активный вывоз капиталов компаниями из этих стран начался относительно недавно, но, как представляется, их удельный вес может возрасти уже в среднесрочной перспективе.

Общей тенденцией для стран БРИКС является предпочтение капиталовложений в сделки по слияниям и поглощениям, нежели новые проекты. Так, за период 2000-2010 гг., по оценке ЮНКТАД, индийские компании совершили 951 сделку в сфере M&A, китайские - 598, российские - 511, южноафриканские - 299 и бразильские - 226. Вместе с тем средняя величина стоимости сделки была выше у российских корпораций, а компании из Индии массово приобретали, как правило, недорогие активы [4].

Постепенно ряд компаний из БРИКС превращаются из региональных корпораций в глобальные ТНК, так как уже обладают соответствующими этому статусу не только географическим охватом и масштабом деятельности, но и качественными характеристиками, международной стратегией развития, мировыми брендами, уровнем квалификации управленческих кадров и конкурентной бизнес-моделью. В таком статусе эксперты выделяют в качестве глобальных ТНК российский «ЛУКОЙЛ», китайские CITIC и COSCO, индийскую «Тата», бразильскую Vale S.A. и SASOL из ЮАР [3].

Правительства стран БРИКС в различных формах и с разной степенью эффективности оказывают поддержку зарубежной экспансии своих ведущих корпораций. В частности, в Китае реализуется политика «стань глобальным», на реализацию которой государством было выделено 84 млрд. долл., в Индии и ЮАР проходит либерализация процедуры валютного контроля и вывоза капиталов, а в России и Бразилии госструктуры создают особые условия, в том числе на политическом уровне, для продвижения своих «национальных чемпионов» на внешних рынках.

Необходимо отметить, что ТНК стран БРИКС проводят экспансию по различным направлениям и отраслям. Так, бразильские компании начали наращивать свое инвестиционное присутствие, прежде всего, в горно-металлургическом секторе зарубежных стран с целью обхода квотных ограничений и тарифных барьеров в этой сфере деятельности. Безусловным национальным лидером является горнодобывающая компания Vale S.A., которая по итогам 2011 года достигла 61-й позиции в рейтинге 100 ведущих корпораций мира по объемам зарубежных активов [2,3].

Вывоз ПИИ из России характеризуется, прежде всего, доминированием российских корпораций энергосырьевого сектора и их стремлением получить доступ к стратегическим ресурсам и расширению рынков сбыта. При этом 2/3 зарубежных активов сосредоточено в развитых странах, а ряд проектов реализуется государственными корпорациями. Вместе с тем TNI-индекс транснационализации отечественных корпораций 31,3% формируется в основном за счет высокой доли зарубежных продаж. В целом деятельность зарубежных активов российских компаний пока характеризуется невысокой эффективностью.

Индийские компании начали вывоз капиталов за границу еще в середине 60-х годов XX века. В настоящее время зарубежные инвестиции Индии, помимо сырьевых отраслей, сфокусированы на сфере услуг и наукоинтенсивных секторах. В итоге произошел заметный сдвиг по оси «Север-Юг» в сторону инвестирования капиталов из Индии в государства Западной Европы, США, а также в Австралию и Японию.

В числе 100 крупнейших нефинансовых ТНК из развивающихся стран в 2010 году было восемь компаний из Индии, представляющих различные сектора экономики во главе с многопрофильным холдингом Tata. Средний показатель TNI индийских компаний 47,5%, т.е. один из самых высоких среди стран БРИКС, что свидетельствует об устойчивой экспортноориентированной деятельности этих корпораций.

Характерной чертой экспорта ПИИ из КНР является то, что китайские компании, как правило, имеют четкие стратегические директивы от правительства в своей экспансии, а доля госкомпаний в зарубежных активах оценивается в 80-90%. Первоначально экспансия китайских компаний была нацелена на доступ к сырьевым ресурсам в государствах Африки, Центральной Азии и Латинской Америки. Однако сейчас проявляется новый тренд, ориентация на приобретение финансовых структур и высокотехнологичных активов в развитых государствах. По масштабам зарубежных активов финансовый холдинг CITIC Group занял 53-е место в 2011 году в сотне крупнейших корпораций мира. Помимо этого, девять китайских компаний, преимущественно госсектора были включены в список крупнейших нефинансовых компаний из развивающихся стран. Таким образом, экспорт инвестиций становится не только геоэкономическим, но и геополитическим фактором политики КНР [5].

Экспорт капиталов из ЮАР в соседние страны Африки осуществлялся местными компаниями еще в период существования режима апартеида, в том числе как способ обхода и минимизации негативных последствий международных экономических санкций, эмбарго в 70-80-х годах прошлого столетия. Характерной чертой для ЮАР в последние годы является доминирование в вывозе капиталов частных компаний, которые осуществляют диверсифицированные по отраслям инвестиции в различных регионах мира, в том числе при поддержке Банка развития Южной Африки.

В списке 100 крупнейших ТНК из развивающихся стран мира в 2010 году было восемь компаний из ЮАР, представляющих различные сектора экономики, причем пять из них задействованы в сфере предоставления потребительских услуг. Крупнейшая корпорация страны по объемам зарубежных активов, телекоммуникационная MTN, которая заняла 21-ю позицию. Средний уровень TNI этих компаний достиг 54%, самый высокий показатель среди стран БРИКС.

Новые явления в инвестиционном противостоянии финансового центра и финансовой периферии модифицируют стратегии защиты национальных активов. Развитые страны блокируют (ограничивают) поток инвестиций из ОАЭ, Южной Кореи, стран БРИКС в высокотехнологичный сектор экономики, машиностроение, строительную индустрию, порты.

Правительства стран БРИКС ограничивают (регулируют) объем иностранных инвестиций в ресурсный сектор экономики, оборонно-промышленный комплекс и в активы естественных монополий. Только 30% сделок M&A компаний развитых стран в странах БРИКС имеет успех [30]. Причины этого заключаются и в протекционистских мерах правительств, и в плохом маркетинге западных ТНК, адекватно не учитывающих специфику различных сегментов экономик развивающихся рынков [2,3].

Вместе с тем быстрый экономический рост (удвоение Китаям ВВП за 5 лет) ведущих стран БРИКС может замедлиться. Это связано с несколькими причинами. Одни отражают фундаментальные слабости экономик этих стран, другие являются результатом переходной экономики и развивающегося рынка. К первой группе причин отнесем низкое качество и эффективность корпоративного и государственного управления, низкий уровень инновационных технологий. Разрыв в качестве управления и уровне развития экономики знаний с развитыми странами чрезвычайно велик: в 2009 году по последнему показателю Россия занимала 60-е место, Китай — 81, Индия — 109-е [5]. Вторую группу причин составляют: усиление национальных валют; рост инфляции (по инвестиционным товарам до 6%, по потребительской товарам до 12%); рост заработной платы (9%) и опережение темпов ее роста над темпами роста производительности труда; высокая конкурентоспособность; слабая банковская система.

В целом страны БРИКС серьезно уступают развитым экономикам по производительности труда, качеству управления, маркетинга, сбыта, подготовки кадров. В результате существует огромный разрыв с развитыми странами по конкурентоспособности бизнеса и национальных экономик, качеству жизни, бюджетной эффективности.

Таким образом, можно констатировать, что в посткризисный период формируется новая проактивная стратегия участия быстроразвивающихся экономик в мировом экономическом процессе, адаптированная к условиям турбулентности мирового хозяйства и глобализации рынка капиталов. В итоге создается новая функциональная модель участия развивающихся и переходных экономик в сфере капиталодвижения, отражающая глобальные сдвиги в мировом хозяйстве в целом, а также трансформацию политико-экономической расстановки сил различных групп государств и формирование многополярности центров роста.

РЕЗЮМЕ

В статье определены и проанализированы структурные изменения в экономическом развитии стран БРИКС в посткризисный период.

Ключевые слова: структурные сдвиги, глобализация, экономическое развитие, мировое хозяйство, финансовый кризис, инвестиции.

РЕЗЮМЕ

У статті визначено й проаналізовано структурні зміни в економічному розвитку країн БРИКС у посткризовий період.

Ключові слова: структурні зрушення, глобалізація, економічний розвиток, світове господарство, фінансова криза, інвестиції.

SUMMARY

In the article studied and analyses structural changes in economic development of countries BRICS in a post-crisis period.

Key words: structural changes, globalization, liberalization, economic development, world economy, financial crisis, investments.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ:

1. WTO Statistics database: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://stat.wto.org/StatisticalProgram/WSDBSStatProgramHome.aspx?Language>. – Название с экрана
2. Кузнецова Н.П. БРИК — прорыв в глобальную экономику XXI века: обзор международной конференции // Н.П. Кузнецова Вестн. С.-Петербург. ун-та. Сер. 5: Экономика. 2010. Вып. 4. С. 175–180
3. БРИК как новый концепт многовекторной дипломатии (Круглый стол) // Вестник МГИМО-Университета. – 2011. – №1 (10). – С. 39.

4. Особенности вывоза прямых инвестиций из стран БРИКС [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.webeconomy.ru/index.php?page=cat&cat=mc&mc=137&type=news&mm_menu=58&newsid=1364 – Название с экрана
5. Писаренко Ж.В. БРИК: шаг за шагом: обзор международной конференции // Ж.В.Писаренко, К.В. Хвостова Вестн. С.-Петерб. ун-та. Сер. 5: Экономика. 2009. Вып. 4. С. 199–204.

УДК 331.6

АНАЛІЗ СТАНУ ЗАЙНЯТОСТІ ТА БЕЗРОБІТТЯ НАСЕЛЕННЯ В ДНІПРОПЕТРОВСЬКОМУ РЕГІОНІ

Бабенко А.Г., доктор економічних наук, професор, Дніпропетровська державна фінансова академія
Бондаревська К.В., кандидат економічних наук, Дніпропетровська державна фінансова академія
Максименко К.В., магістр, Дніпропетровська державна фінансова академія

Постановка проблеми. Сфера зайнятості населення в умовах ринкової економіки привертає все більшу увагу вчених і практиків. Основними проблемами, які потребують дослідження, є невідповідність професійно-кваліфікаційного рівня незайнятого населення потребам економіки та ринку праці. На сьогодні недостатньо діє механізм економічного стимулювання роботодавців щодо створення робочих місць з гідними умовами та оплатою праці. Сама сутність зайнятості, як стверджують науковці та економісти, - це участь населення в трудовій діяльності.

Зайнятість населення являє собою соціально-економічну категорію, яка характеризує залучення людських ресурсів у суспільне виробництво. Державні структури, а також роботодавці ще недостатньо реалізують практичні заходи щодо покращення ситуації на ринку праці, підвищення зайнятості населення в регіонах країни. А тому перед науковцями та фахівцями виникає необхідність провести глибокий аналіз зайнятості населення та розробити пропозиції щодо практичного вирішення актуальних питань як на державному рівні, так і в регіонах. Потребує аналізу та подальшого дослідження також і проблема безробіття в Дніпропетровському регіоні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми ефективної зайнятості населення та безробіття досліджувались в наукових працях таких вчених як Т. Кір'ян [1], М. Корчун [2], Т. Решитько [3], А. Русак [4], І. Маслова [5], С. Коваль [6], С. Тумакова [7], Л. Гальків [8], О. Піжук [9] та багато інших дослідників. Ряд аспектів даної проблеми залишається недостатньо розробленим, зокрема, дослідження проблеми зайнятості на рівні підприємств з урахуванням особливостей розвитку людського капіталу.

Метою статті є проведення аналізу стану зайнятості населення та основних явищ на ринку праці Дніпропетровського регіону.

Виклад основного матеріалу дослідження. На сучасному етапі для забезпечення більш-менш стабільного функціонування національного ринку праці необхідно вирішити ряд завдань, сутність яких викладена нижче.

В Дніпропетровській області, як і в інших регіонах України, рівень тіньової зайнятості населення є високим. Чисельність офіційно працюючих в галузях економіки зрівнялася з чисельністю пенсіонерів. Відповідно збільшується навантаження на державний бюджет, неможливо забезпечити гідні пенсії та інші соціальні виплати. Крім того, громадяни, які працюють в неформальному секторі економіки, позбавлені соціального захисту у разі настання страхового випадку. В обстеженому регіоні спостерігається досить високий рівень економічно неактивного населення працездатного віку. Таким чином, за умови створення сприятливого середовища на ринку праці значна частина громадян може розглядатися як суттєвий ресурс для відновлення трудового потенціалу держави.

Має місце також відставання якості робочої сили від потреб сучасної економіки. Це пов'язано з тим, що далеко не всі штатні працівники охоплюються системою професійної підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації в установлені терміни. На багатьох підприємствах фактична періодичність підвищення кваліфікаційного рівня працівників становить у середньому 8-10 років замість 5 років. За більшістю груп професій існує дисбаланс між попитом та пропозицією робочої сили. Особливо позначається нестача кадрів на високотехнологічних промислових виробництвах. Як наслідок, у середньому по Україні наприкінці 2011 року на одну вакансію претендувало 8 осіб. Майже у двох третинах регіонів ситуація була ще більш напруженою. На ринку праці протягом останніх років встановився суттєвий рівень безробіття серед молоді (особливо до 25 років), який в ряді районів Дніпропетровської області складає майже 20%. Це пов'язано, зокрема, із недоліками існуючої системи професійного навчання, відсутністю належної співпраці між навчальними закладами, роботодавцями та місцевими органами виконавчої влади, незадовільними умовами праці, недостатньою мотивацією молодих громадян до оволодіння робітничими професіями, низьким рівнем їх професійної адаптації на виробництві тощо.

Таблиця 1

Показники зайнятості економічною діяльністю населення Дніпропетровської області (у віці 15-70 років) *

Показник	2005	2008	2009	2010	
				всього	відхилення до 2005 року (+/-)
Все населення, зайняте економічною діяльністю, у віці 15-70 років, тис. осіб	1573,8	1579,9	1537,1	1541,9	-31,9
у відсотках до всього населення відповідного віку	58,4	59,9	59,3	60,3	+1,9
Жінки, тис. осіб	764,0	768,0	756,8	759,0	-5,0
у відсотках до всього населення відповідного віку	53,0	54,2	54,4	55,5	+2,5
Чоловіки, тис. осіб	809,8	811,9	780,3	782,9	-26,9
у відсотках до всього населення відповідного віку	64,7	66,5	64,8	65,9	+1,2
Міське населення, осіб	1311,3	1322,6	1284,94	1300,0	-11,2
у відсотках до всього населення відповідного віку	57,8	59,5	58,8	60,4	+2,6
Сільське населення, осіб	262,5	257,3	252,2	241,9	-20,6
у відсотках до всього населення відповідного віку	61,7	62,0	61,7	60,1	-1,6

* за даними статистичного збірника «Економічна активність населення Дніпропетровської області – 2010: статистичний збірник» - Дніпропетровськ, 2011 – 130 с.

У таблиці 1 наведені показники зайнятості населення по Дніпропетровському регіону. Як видно з наведених даних, у 2010 році зайнятість населення у порівнянні з базовим 2005 роком зменшилась на 31,9 тис. осіб, з них на 26,9 тис. осіб серед чоловіків, та 5 тис. осіб серед жінок. Також спостерігається зменшення зайнятості як сільського, так і міського населення. Все це засвідчує про наявність великої соціальної проблеми в Дніпропетровському регіоні: зменшення чисельності зайнятого населення.

Якщо проаналізувати динаміку зайнятості населення по галузях та видах діяльності (табл. 2), то слід відмітити суттєве зменшення зайнятості населення у сфері матеріального виробництва (сільське господарство, промисловість, будівництво).

Таблиця 2

Кількість зайнятого населення за видами економічної діяльності по Дніпропетровській області (тис. осіб) *

Показники	2005	2006	2007	2008	2009	2010	
						всього	відхилення до 2005 року (+/-)
Всього зайнято	1573,8	1582,0	1582,4	1579,9	1537,1	1541,9	-31,9
Сільське господарство, мисливство та лісове господарство	161,9	147,2	121,1	109,3	108,1	110,5	-51,4
Промисловість	493,3	493,7	484,7	463,6	430,3	420,3	-73,0
Будівництво	73,1	68,5	69,6	69,8	62,7	62,4	-10,7
Торгівля, ремонт автомобілів	333,2	353,2	363,6	385,1	380,5	393,8	+60,6
Діяльність транспорту та зв'язку	108,2	106,8	108,5	110,4	109,6	109,1	+0,9
Фінансова діяльність	20,3	23,3	31,6	36,4	36,0	30,4	+10,1
Операції з нерухомим майном	71,3	75,8	85,2	88,5	92,8	92,3	+21,0

* за даними статистичного збірника «Економічна активність населення Дніпропетровської області – 2010: статистичний збірник» - Дніпропетровськ, 2011 – 130 с.

Саме в цих трьох галузях зайнятість зменшилась у 2010 році у порівнянні з 2005 роком на 135,1 тис. осіб. В той же час в галузях торгівлі, в сфері фінансової та інших видів діяльності зайнятість населення має тенденцію до зростання.

Із наведених вище даних виникає необхідність докорінного покращення стану зайнятості населення в сфері матеріального виробництва. Адже саме в цих галузях доцільно збільшувати обсяги виробництва продукції до рівня 1990 року із подальшим її зростанням. За цих умов покращиться ситуація на ринку праці, оскільки зростання обсягів виробництва в основних галузях економіки буде сприяти вирішенню важливої та актуальної на сучасному етапі соціальної проблеми: поверненню безробітним раніше втрачених робочих місць.

У Дніпропетровському регіоні на ринку праці спостерігається таке негативне явище, як високий рівень плінності кадрів. Так, у 2010 р. було прийнято на роботу 25 % працівників від середньооблікової чисельності. В той же час питома вага звільнених працівників становила 27 %. Своєрідними «лідерами» за відсотком звільнення працівників є такі райони області, як Дніпропетровський (42,3 % від середньооблікової чисельності), Юрійський (41,9 %), Нікопольський (57,9 %).

Сучасний ринок праці характеризується різними проявами безробіття, яке має різні форми: добровільне, вимушене, фрикційне, структурне та циклічне.

Добровільне безробіття існує при наявності вільних робочих місць у випадку, якщо потенційного працівника не влаштовує рівень заробітної плати або ж умови праці.

Вимушене безробіття виникає за умов зміни технології виробництва. За наявності такої ситуації виникає невідповідність між попитом та пропозицією на ринку праці.

Слід відзначити, що однією із форм є так зване приховане безробіття, яке виражається у неповній зайнятості протягом робочого дня.

Фрикційне безробіття характеризується регіональними переміщеннями працівників, наприклад, переїздом на нове місце проживання, з метою навчання або підвищення кваліфікації тощо.

Такий вид безробіття, як структурне, пов'язане із особливостями розвитку тих чи інших галузей і регіонів, а також структурною перебудовою економіки.

Циклічне безробіття характеризується зміною економічної кон'юнктури: в період кризи скорочуються обсяги виробництва, частково або повністю припиняють діяльність більшість підприємств як у галузях матеріального виробництва, так і в сфері надання послуг. При такому економічному становищі безробіття набуває значних масштабів. В період спаду економічного розвитку кількість безробітних може дещо стабілізуватися. Пожвавлення економіки завжди характеризується поверненням частини втрачених робочих місць. За умови стабільного економічного зростання скорочується чисельність безробітних та створюються нові робочі місця.

На ринку праці Дніпропетровської області за останні шість років зростає чисельність безробітного населення, як у містах, так і у сільських населених пунктах (табл. 3). У 2010 році чисельність безробітного населення у віці 15-70 років збільшилась в порівнянні з 2005 роком на 25,9 тис. осіб. У більшій мірі це явище торкнулося чоловіків працездатного віку, які втратили 21,2 тис. робочих місць. В той же час безробітних жінок збільшилось за період аналізу на 4,7 тис. осіб. Таким чином виникає необхідність прийняття ефективних заходів щодо покращення соціально-економічної ситуації на ринку праці.

Таблиця 3

Показники безробітного населення Дніпропетровської області (у віці 15-70 років)

Показник	2005 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	
				всього	відхилення до 2005 року (+/-)
Безробітне населення у віці 15-70 років, тис. осіб	91,8	83,9	129,4	117,7	+25,9
у відсотках до всього населення відповідного віку	5,5	5,1	7,8	7,1	+1,6
Жінки, тис. осіб	50,3	38,2	53,7	55,0	+4,7
у відсотках до всього населення відповідного віку	6,2	4,8	6,6	6,8	+0,6
Чоловіки, тис. осіб	41,5	45,7	75,6	62,7	+21,2
у відсотках до всього населення відповідного віку	4,9	5,3	8,8	7,4	+2,5
Міське населення, тис. осіб	77,8	69,2	115,7	99,7	+21,9
у відсотках до всього населення відповідного віку	5,6	5,0	8,3	7,1	+1,5
Сільське населення, тис. осіб	14,0	14,7	13,7	18,0	+4,0
у відсотках до всього населення відповідного віку	5,1	5,5	5,2	7,0	+1,9

* за даними статистичного збірника «Економічна активність населення Дніпропетровської області – 2010: статистичний збірник» - Дніпропетровськ, 2011 – 130 с.

Окремо слід зупинитися на аналізі цифрових даних щодо безробітних серед молоді. В 2010 році по Дніпропетровському регіону з питань працевлаштування до центрів зайнятості звернулось 120,2 тис. осіб, серед них 61,8 тис. осіб молодого віку (рис. 1). Питома вага молоді в загальній чисельності незайнятого населення становила 50 %. Частина із них одержали статус безробітного (46,5 %). При цьому лише 8,1% від загальної чисельності незайнятої молоді пройшли професійне навчання. Все це засвідчує про необхідність вирішення досить важливої соціальної проблеми серед молоді: зайнятості.

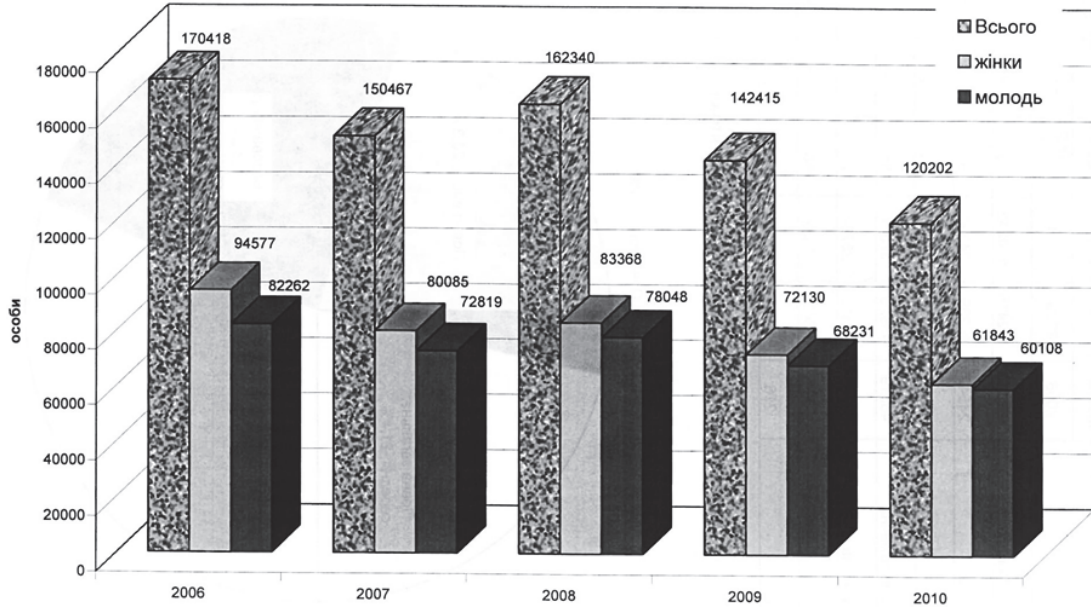


Рис. 1. Чисельність незайнятих громадян, які перебували на обліку в службі зайнятості протягом 2006-2010 рр.

Серед безробітних громадян обстеженого регіону, структура їх чисельності за освітою відображається наступним чином:

- особи, що мають початкову освіту – 0,1 %;
- безробітні із базовою загальною освітою – 3,6 %;
- незайняті із повною загальною середньою освітою – 21,4 %;
- особи, що мають професійно-технічну освіту – 31,1 %;
- безробітні із базовою вищою освітою – 23,5 %;
- особи, що мають повну вищу освіту – 20,3 %.

Як засвідчують статистичні дані, існує необхідність у підвищенні освітньо-кваліфікаційного рівня громадян з метою їх подальшого працевлаштування.

На рівні держави важливим питанням постає забезпечення цілого комплексу заходів щодо зменшення чисельності незайнятого населення. Цими питаннями опікуються районні, міські центри зайнятості та обласний центр зайнятості Дніпропетровської області, що проводять значну організаційну роботу щодо працевлаштування, професійного навчання безробітних тощо.

На даному етапі розвитку соціально-трудоких відносин, актуальності набуває соціальний захист населення. Питома вага осіб, які охоплені активними заходами соціального захисту, наведена на рис. 2.

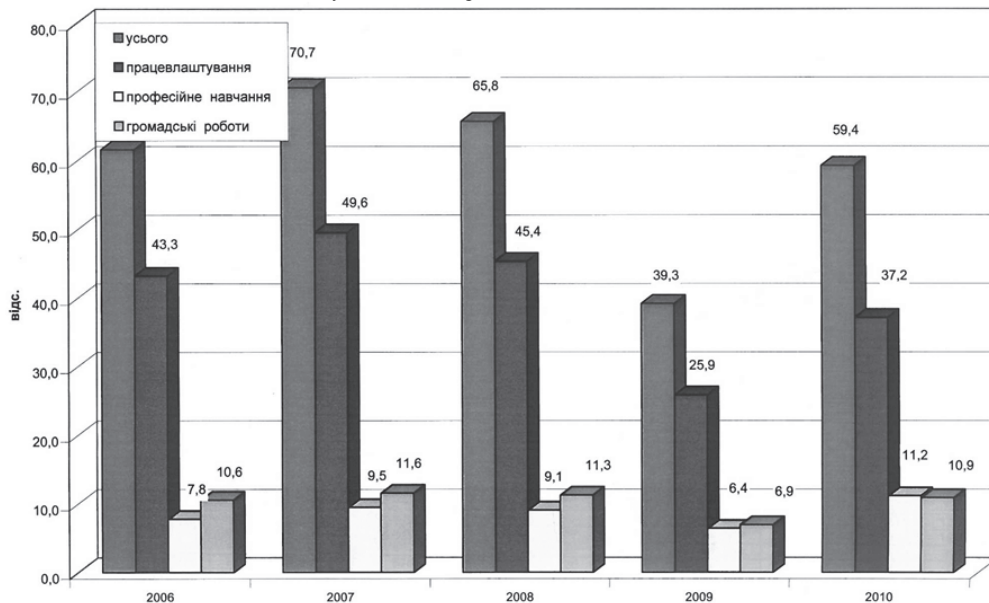


Рис. 2. Рівень охоплення незайнятого населення активними заходами соціального захисту (у відсотках до числа осіб, що перебували на обліку у службі зайнятості)

Таким чином, динаміка показників працевлаштування протягом 2006-2010 рр. є нерівномірною. В цілому відсоток працевлаштованих громадян зменшився на 6,09 пунктів. Однак позитивним моментом є підвищення питомої ваги осіб, які пройшли професійне навчання (на 3,4 пункти).

Проте, питання щодо скорочення чисельності безробітних є надзвичайно актуальною не лише у Дніпропетровському регіоні, а й по країні в цілому. При цьому підвищення рівня зайнятості працівників залежить не лише від центрів зайнятості та інших державних органів, а й від роботодавців у сферах матеріального виробництва та послуг.

Висновки. Проведений аналіз стану зайнятості показав, що на ринку праці Дніпропетровського регіону ситуація залишається досить складною. У 2010 році в порівнянні з 2005 роком число безробітних зросло майже на 32 тис. осіб. Значна втрата робочих місць була присутня як у містах, так і в сільській місцевості, тому постає необхідність у соціально-економічних заходах щодо підвищення зайнятості населення.

Зростання безробіття відбувається головним чином в сфері матеріального виробництва. В той же час у галузях торгівлі та деяких інших обслуговуючих галузях показники зайнятості були вищими, ніж у 2005 році.

Також на ринку праці спостерігається високий рівень плинності робочої сили.

Незважаючи на фінансову підтримку держави, обласного, районних і міських центрів зайнятості, відсоток безробітного населення не зменшується (у статевій структурі населення - 4,7 тис. жінок та 21,2 тис. чоловіків). Центри зайнятості проводять відповідну роботу щодо покращення ситуації на ринку праці: професійне навчання, працевлаштування безробітного населення, проведення громадських робіт та інших організаційних заходів. Позитивним є те, що в регіоні покращується якість надання додаткових соціальних гарантій, що сприяє зайнятості населення особливо серед молоді.

Слід зазначити, що цілеспрямовані заходи та підтримка держави щодо вирішення проблеми безробіття сприятиме покращенню соціально-економічної ситуації на ринку праці.

РЕЗЮМЕ

У статті проведено дослідження стану зайнятості та безробіття на ринку праці Дніпропетровського регіону, визначено ключові проблемні питання в сфері зайнятості населення та запропоновано шляхи їх вирішення.

Ключові слова: зайнятість населення, безробіття, соціальний захист, плинність кадрів, служба зайнятості, ринок праці.

РЕЗЮМЕ

В статье проведено исследование состояния занятости и безработицы на рынке труда Днепропетровского региона, определены ключевые проблемные вопросы в сфере занятости населения и предложены пути их решения.

Ключевые слова: занятость населения, безработица, социальная защита, текучесть кадров, служба занятости, рынок труда.

SAMMARY

In the article it was conducted the research of employment and unemployment on the labour-market of Dnipropetrovs'k region, it were certain the key problem questions in employment sphere and were offered the ways of it decision.

Key words: employment of population, unemployment, social defence, fluidity of shots, service of employment, labour-market.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Кір'ян Т.М. Мотиваційні механізми трудової міграції населення. – Мотивація та соціальний захист персоналу: монографія/ за загальною редакцією д.е.н., професора А.Г. Бабенка. – Дніпропетровськ: ДДФА, 2011. – с. 124 - 189.
2. Корчун М. Шляхи підвищення економічної активності та зайнятості молоді на ринку праці України/ М. Корчун // Україна: аспекти праці. – 2008, № 31. – с. 35-39.
3. Решитько Т.В. / Стимулювання зайнятості мешканців села на сучасному етапі. – Мотивація та соціальний захист персоналу: монографія / за заг. редакцією д.е.н., професора А.Г. Бабенка. – Дніпропетровськ: ДДФА, 2011. –с. 309-338.
4. Руснак А. Шляхи і методи врегулювання проблеми зайнятості членів особистих селянських господарств / А. Руснак, Т Решитько // Праця і зарплата. – 2009. № 11 (639, 18 березня). с. 4-5.
5. Маслова И.С. Неформальная занятость в России: монография / РАН. Институт-экономики / И.С. Маслова. – М.: Наука, 2007. – 183 с.
6. Коваль С. Соціально-економічні проблеми якості зайнятості на ринку праці України. – Україна: аспекти праці, 2012, № 2. – с. 20-25.
7. Тумакова С. В. Государственное регулирование национального рынка рабочей силы: моног. /С.В. Тумакова; НАН Украины. Ин-т экономики пром-ти. Донецк, 2008. – 451 с.
8. Гальків Л.І. / Втрати людського капіталу України: чинник безробіття // Економіка і регіони. – 2009. - № 2. – с. 110-113.
9. Піжук О.І. / Прогнозування росту жіночого безробіття в умовах фінансово-економічної кризи на основі економетричних моделей // Економіка та держава. – 2009. - № 9. – с. 35-36.

УДК 657.633

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ОБЪЕКТОВ ОРГАНИЗАЦИИ КАК ВАЖНЕЙШИЙ ШАГ ПОСТРОЕНИЯ СИСТЕМЫ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Борисенко М.В., к.э.н., доцент кафедры контроля и АХД ДонНУЭТ имени Михаила Туган-Барановского

На сегодняшний день потребность в создании состоятельной системы внутреннего контроля (СВК) испытывает значительное количество субъектов хозяйствования. Отсутствие конкретных рекомендаций по организации системы внутреннего контроля затрудняет ее создание на предприятиях, испытывающих в ней потребность. Для того чтобы перейти в разряд корпоративного сектора предприятию средних масштабов необходимо пройти стадию роста, которая обычно сопровождается некоторыми финансовыми трудностями, не позволяющими дополнительных затрат. Поэтому такие предприятия не всегда могут позволить себе услуги аудиторских фирм в части проектировки и внедрения системы внутреннего контроля, а также ее последующего сопровождения. В таких случаях менеджмент предприятий испытывает потребность в научно обоснованных универсальных рекомендациях по проектировке систем контроля.

Нельзя сказать, что в современных литературных источниках проблема организации СВК не освещена. Например, Сотникова Л.В. [1] описывает организацию СВК в разрезе циклов деятельности (по каждому разделу учета: организация контроля реализации товаров и услуг, денежных поступлений, снабжения, погашения кредиторской задолженности и т.д.). Отдельно описана организация службы внутреннего аудита. Примечательно то, что автор, описывая основные направления внутреннего контроля, скорее приводит описание техники, методики контроля, но никак не организационные мероприятия. Остановившись на организации внутреннего аудита, автор выделяет следующие этапы: разработка Положения об отделе; подготовка стратегического плана; разработка первичного плана; определение штата; создание структуры отчетности; принятие профессиональных стандартов; сотрудничество с независимой аудиторской фирмой. Выделение этапов организации несомненно важно и необходимо для получения представления о характере проектировочных мероприятий при организации СВК, однако этого недостаточно для создания полноценной и жизнеспособной системы. Решающее значение в данном случае имеет содержательное наполнение этапов организации системы ВК.

Не обошли стороной вопросы организации и Богомолов А.М. с Голощаповым Н.А. [2], посвятив организации внутреннего аудита целую главу. Авторы отождествляют вопросы организации службы внутреннего аудита на предприятии и организации самого процесса внутреннего аудита. Нет четкой системно представленной последовательности шагов по организации, не выделены объекты организации.

В монографии Пантелеева В.П. [3] освещены факторы создания системы внутрихозяйственного контроля и идентификация объектов, субъектов и средств контроля. Непосредственно вопросы организации внутреннего контроля не являлись объектом исследования в данной работе, в этой связи перед автором не стояло конкретной задачи раскрыть вопросы создания внутреннего контроля на предприятии. Хотя в рамках данного исследования систематизированы предпосылки и факторы, которые обязательно следует учесть при формировании СВК предприятия.

Одна из глав в работе Макальской А.К. [4] задекларирована как «Принципы построения службы внутреннего аудита в организации», однако, несмотря на название главы – о принципах построения внутреннего аудита не сказано ни слова. В работе предложена структура Положения о службе внутреннего аудита, а также ориентировочная структура и численный состав этой контрольно-экспертной службы на предприятии.

Таким образом, наиболее детально процесс организации СВК описан Сотниковой Л.В. и Бурцевым В.В. Тем не менее этот материал, с нашей точки зрения, не лишен недостатков. Прежде всего, следует обратить внимание на то, что речь идет об организации системы ВК, а не однократного процесса, что предполагает более обоснованный и глобальный подход. При организации СВК следует исходить из состава ее элементов: объектов, субъектов и средств контроля, которые обозначают различные аспекты существования внутреннего контроля. Следовательно, чтобы говорить о наличии системы ВК на предприятии необходимо присутствие (определение) всех вышеуказанных её элементов. Элементы СВК на сегодняшний день известны, а вот что именно и как организовывать относительно этих элементов, какие действия при этом предпринимать остается все еще не совсем понятным.

В этой связи целью данного исследования является углубление представлений об объектах организации системы внутреннего контроля предприятия.

Внутренний контроль как система представляет собой совокупность элементов: субъектов контроля, объектов контроля и средств контроля. С процессуальной точки зрения ВК – это процесс, один из производных элементов СВК. «Производным» его следует считать потому, что он появляется в результате взаимодействия первичных элементов: субъекта и объектов СВК. Процесс контроля – это специфическое воздействие (влияние) субъекта контроля на его объект посредством применения средств контроля (инструментария). В этом случае логично предположить, что элементы СВК и являются объектами ее организации.

Заметим, что декларация факта о том, что «объектами организации СВК являются элементы системы – субъекты, объекты и средства контроля» недостаточно для того, чтобы уже известные этапы организации системы ВК [5] наполнить содержательно. Для этого необходимо расширять представления о структуре и составе элементов СВК предприятий корпоративного сектора, о взаимодействии и взаимовлиянии их друг на друга.

Важно не отождествлять объекты самого внутреннего контроля (трудовые, материальные, финансовые и информационные ресурсы предприятия) и объекты организации системы внутреннего контроля.

С другой стороны целью создания системы ВК на предприятии является поддержание объекта управления в заданном режиме. Достигается это посредством своевременного предоставления информации о состоянии объекта и путем предотвращения негативных последствий неоправданной хозяйственной активности. При этом информация должна соответствовать необходимым требованиям. Следовательно, качеством информации, получаемой в результате внутреннего контроля, определяется эффективность функционирования СВК.

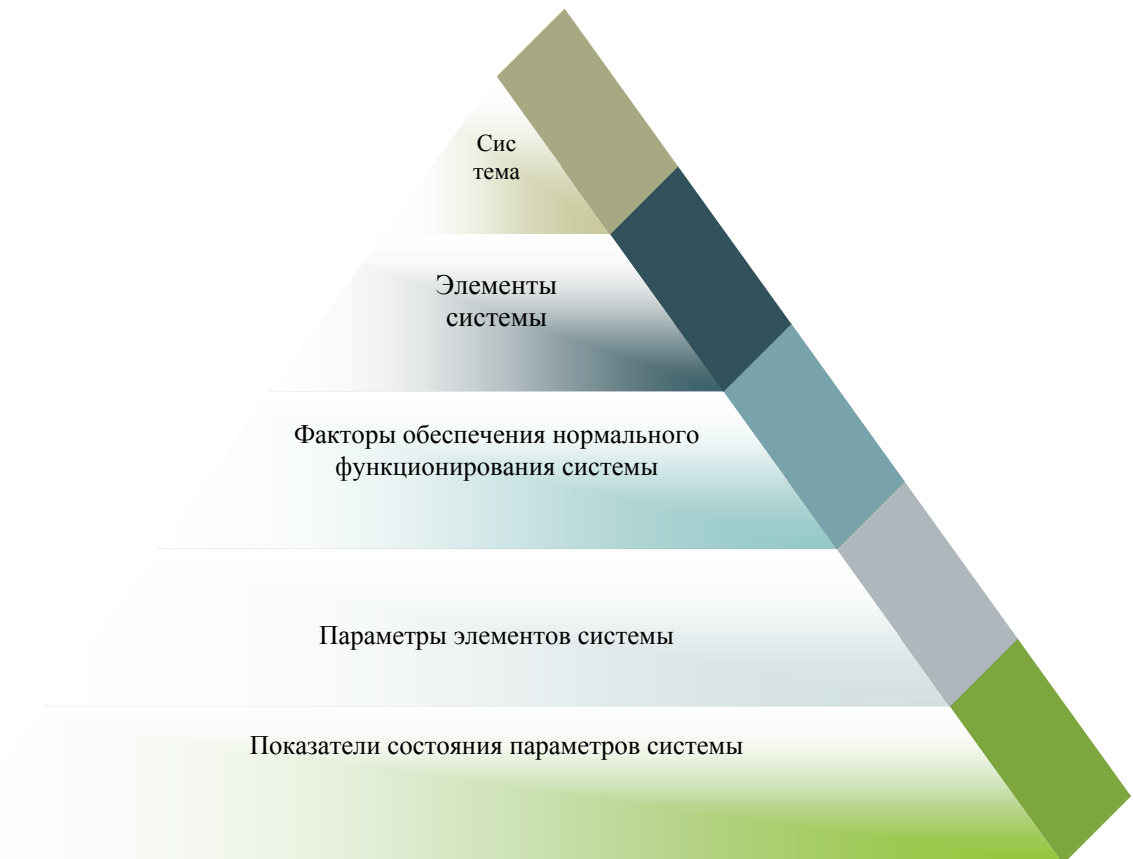


Рис.1. – Формализация представления о системе внутреннего контроля предприятия посредством спектрального анализа

Контрольная информация не является элементом системы ВК – это результат её функционирования, собственно, то, ради чего создается система. Возникает вопрос: является ли информация по результатам внутреннего контроля объектом его организации?

Анализ составляющих качества основной контрольной информации обращает нас к факторам, обеспечивающим удовлетворительное состояние параметров её оценки.

Понятие «канал обратной связи», по которому происходит движение информации, широко используется в кибернетике и носит условный характер. Оно представляет собой направление информационных потоков от объекта управления в управляющую подсистему. В системе управления предприятием канал обратной связи представлен структурой субъектов ВК. Скорость прохождения информации по каналам обратной связи зависит от звенности (иерархии) субъекта контроля, степени формализации отношений и уровня их регламентации, мотивации добросовестного выполнения функциональных обязанностей, стиля управления. Большинство из перечисленных факторов олицетворяют организационный аспект СВК.

Прочие характеристики контрольной информации (полнота, адекватность, целесообразность) зависят от уровня профессиональной компетентности субъектов контроля и социо-психологических характеристик участников контрольного процесса. Так, полнота и целесообразность предоставляемой информации обусловлена незаинтересованностью контролёра в её сокрытии, пониманием сущности и причин хозяйственных отклонений, адекватной структурой субъекта контроля, уровнем профессиональной подготовки, пониманием потребностей управления и некоторых других факторов.

Упомянутые выше характеристики обращают внимание на некую их неоднородность. С целью упорядочения представлений об элементах СВК, их характеристиках, факторах эффективности функционирования системы и для обеспечения глубины исследования произведем спектральный анализ системы внутреннего контроля (рис.1).

В порядке комментария рисунка 1 следует отметить, что система ВК, как уже упоминалось, - есть совокупность взаимосвязанных элементов – субъекта, объекта и средств контроля. Каждый из элементов этой системы обладает определенными свойствами, характеристиками, которые следует называть параметрами элемента. Среди параметров СВК следует выделять статические (характеризующие состояние элемента) и динамические (определяющие характер взаимосвязи элементов). Определенное состояние параметров обуславливает характер функционирования СВК. Например, такой элемент системы как субъект внутреннего контроля может обладать такими характеристиками как структура субъекта контроля, профессиональные коммуникации, наличие средств обеспечивающих независимость и объективность субъектов ВК и т.д. Каждая их таких характеристик в той или иной мере может быть развита или в целом не присуща элементу. Для оценки степени развития той или иной характеристики объекта используется категория «Показатели состояния параметров системы», которые, по сути, являются мерилем качества СВК. Если параметры СВК сгруппировать не по признаку принадлежности к конкретному элементу системы, а по другому существенному признаку (например, по участию в реализации какой-либо задачи СВК), то образованные группы будут представлять собой факторы обеспечения эффективности функционирования СВК. Поскольку факторы эффективности представляют собой группы параметров, то в иерархии составляющих СВК логично отвести им место между элементами и параметрами. Еще одна причина, по которой факторы обеспечения нормального состояния элемента в пирамиде размещены до параметров состоит в том, что для определения параметров каждого элемента необходимо анализировать: чем, какими условиями обеспечивается максимальная отдача и оправдывается существование того или иного элемента системы. Именно такие рассуждения и способны выявить характеристики, которые впоследствии станут называться параметрами элемента СВК.

Такой взгляд на систему внутреннего контроля позволяет представить ее структурное строение, что необходимо при проектировке эффективной системы. Для организации эффективной системы ВК перейдем к детальному описанию объектов ее организации по выше оговоренной схеме: элемент – параметры элемента – показатели параметров элемента.

Первым из элементов СВК проанализируем субъект внутреннего контроля. Его характеризуют такие параметры как:

- структура субъекта контроля;
- профессиональные коммуникации;
- социо-психологические особенности субъекта в процессе реализации контрольной функции;
- профессиональная компетентность;
- средства обеспечения объективности и независимости субъектов контроля;
- политика относительно реализации Кодекса профессиональной этики;
- авторитет контрольной службы на предприятии.

Такой параметр как структура субъекта внутреннего контроля характеризуется показателем соответствия структуры субъекта внутреннего контроля организационной структуре предприятия. Полное соответствие обеспечивает наличие такого важного свойства СВК как всеобъемлемость контроля в пространстве, то есть охватченность всех уровней и, соответственно, объектов контрольным вниманием.

Охарактеризовать субъектов ВК с точки зрения профессиональных коммуникаций возможно оценив звенность (иерархию) субъектов внутреннего контроля, соблюдение субординации субъектами ВК, приближенности центра принятия решений к объекту контроля (тесная связь с делегированием полномочий) и т.д.

Оценивая параметр социо-психологических особенностей субъекта в процессе реализации контрольной функции необходимо измерить такие показатели как:

- степень формализации отношений субъектов внутреннего контроля с персоналом (формальность или неформальность отношений),
- должную тщательность субъектов при соблюдении Должностных инструкций.

Оценивая деятельность субъектов ВК на предмет профессиональной компетентности следует измерить:

- уровень профессионализма;
- понимание особенностей бизнеса субъектами внутреннего контроля;
- понимание субъектами ВК целей и задач контроля.

Определяя степень обеспечения объективности и независимости субъектов ВК необходимо обратить внимание на следующие моменты:

- организационную обособленность службы внутреннего аудита;
- внутреннюю ротацию субъектов контроля;
- превалирование организационного статуса субъекта контроля над статусом объекта контроля;
- характер распределения обязанностей по контролю.

Оценивая политику в области реализации Кодекса профессиональной этики следует измерить, как минимум, два показателя:

- формальное наличие Кодекса профессиональной этики;
- проведение мероприятий и наличие средств обеспечивающих соблюдение положений упомянутого Кодекса.

Поскольку субъект ВК является носителем властных полномочий, то от его восприятия персоналом предприятия зависит во многом эффективность и своевременность контрольных мероприятий. В этой связи необходимо принимать во внимание авторитет контрольной службы на предприятии. Показателем, позволяющим определить авторитетность контрольной службы, будет величина ее рейтинговой оценки.

Следующим из элементов СВК, который подвергнем анализу, будет средства контроля или инструментарий контроля. Очевидно, что применение современного, адекватного ситуации, научно обоснованного инструментария - залог успешной и результативной контрольной деятельности. Логично, что средства контроля должны обладать такими характеристиками как:

- состав средств контроля;

- формализация (документальное закрепление) философии контроля;
- уровень автоматизации ВК;
- наличие средств обеспечения соблюдения положений Кодекса профессиональной этики;
- характер использования средств контроля;
- действенность средств контроля.

Говоря о составе средств контроля необходимо принять во внимание такие показатели как наличие внутренних регламентов контрольной деятельности, наличие внутрифирменных стандартов ВК; наличие формализованных методик ВК; проведение мероприятий по индикации средств контроля.

Одним из основополагающих документов, свидетельствующих о наличии внутреннего контроля и определяющим его высокий уровень и стратегический подход к его реализации на предприятии является философия контроля. Изложена философия контроля может быть в виде документа «Положение о контроле» или ином подобном документе. Наличие подобного документа на предприятии уже свидетельствует о продуманности и системной реализации контрольных мероприятий и серьезном отношении к контролю, по крайней мере, руководства предприятия. Однако одного наличия такого документа недостаточно – вполне вероятна ситуация, при которой отношение к контролю на предприятии будет формальным со всеми вытекающими последствиями. Оценивая или же формируя подобный документ необходимо обратить внимание на следующие моменты:

- целевая ориентация ВК (направленность);
- адекватность применяемых средств контроля задекларированным принципам ВК;
- степень отражения регламентами ВК принципов профессиональной этики.

Говоря о средствах контроля, в том числе и внутреннего, в современных условиях нельзя обойти вниманием уровень его автоматизации. Показателями, позволяющими судить об уровне автоматизации ВК, могут быть:

- ориентация средств автоматизированного контроля на выявление (предупреждение) ошибок;
- система доступа к информации и ее защита;
- введение ответственности за функционирование автоматизированных средств контроля.

Ввиду влияния человеческого фактора применение даже идеальных методик внутреннего контроля не дает абсолютной гарантии предупреждения или своевременного обнаружения отклонений в хозяйственном процессе. В этой связи возникает необходимость обращать внимание на характер использования средств контроля. При этом следует ориентироваться на такие показатели как:

- репрезентативность выборки для целей контроля;
- степень документального подтверждения (доказательность);
- соблюдение формализованных процедур проверки.

Немаловажной характеристикой средств контроля является их действенность – то есть способность предупреждать или, по крайней мере, своевременно выявлять отклонения в хозяйственном процессе. Говоря о действенности инструментария контроля необходимо принимать во внимание:

- ориентацию методик ВК на конечные цели деятельности предприятия;
- соблюдение принципа определения «контрольных точек»;
- способность методик ВК обнаруживать причины хозяйственных отклонений.

Говоря об организации такого элемента системы ВК как объект внутреннего контроля необходимо обратить особое внимание на такие его характеристики (параметры) как:

- структура объекта;
- сохранность материальных ресурсов;
- характер восприятия контроля персоналом;
- понимание целей контроля персоналом;
- ориентация персонала на конечный результат деятельности;
- прозрачность объекта для целей контроля;
- проникновение контрольных принципов в распределение функциональных обязанностей.

СВК является мобильной и гибкой, а, следовательно, нуждается в постоянном усовершенствовании (точнее в самонастройке) с учетом сложившейся ситуации.

Обобщая вышеизложенные рассуждения приходим к выводу, что объектами организации системы ВК являются ее элементы – объекты, субъекты и средства контроля. Чтобы задать необходимый ракурс и определенный качественный уровень ее функционирования при организации системы следует обращать внимание на параметры элементов СВК – то есть характеристики, присущие элементу системы и вносящие вклад в конечный результат функционирования системы – то есть контрольную информацию. Детальное исследование объектов организации СВК является первым шагом при организации системы на предприятии. Следующим шагом организации СВК предприятия будет описание проектировочных мероприятий по созданию условий, обеспечивающих желаемое состояние параметров элементов СВК.

РЕЗЮМЕ

В статье представлен структурный анализ объектов организации системы внутреннего контроля предприятия с выделением параметров элементов системы и показателей их развития.

Ключевые слова: объект контроля, субъект контроля, организация системы внутреннего контроля, объекты организации системы контроля

РЕЗЮМЕ

В статті наведено структурний аналіз об'єктів організації системи внутрішнього контролю підприємств з виокремленням параметрів елементів системи та показників їхнього розвитку

Ключові слова: об'єкт контролю, суб'єкт контролю, організація системи внутрішнього контролю, об'єкти організації системи внутрішнього контролю

SUMMARY

In article the structural analysis of objects of the organization of internal controls systems of the enterprise with allocation of parameters of elements of system and indicators of their development is presented.

Keywords: object of control, subject of control, organization of system of internal control, objects of the organization of the monitoring system

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ

1. Сотникова Л.В. Внутренний контроль и аудит: учебник. – М.: Финстатинформ, 2000. – 239 с.
2. Бурцев В.В. Организация системы внутреннего контроля коммерческой организации. - М. : Экзамен, 2000. – 319 с.
3. Пантелеев В.П. Внутрішньогосподарський контроль: методологія та організація [Текст]: монографія / В.П. Пантелеев. — Державна академія статистики, обліку та аудиту. — К.: ДП «Інформ.-аналіт. агентство», 2008. — 491 с.
4. Макальская А.К. Внутренний аудит : учеб.-практ. пособие. – М. : Дело и сервис, 2000. – 80 с.

5. Борисенко М.В. Вплив застосування системного підходу до вивчення внутрішнього контролю на процес його організації на підприємстві // Матеріали 4-ої міжнародної науково-практичної інтернет-конференції «Проблеми і перспективи реалізації облікової, контрольної та аналітичної функцій у соціо-культурному просторі сучасного бізнесу». – Донецьк: ДонНУЕТ, 2012. – С. 364-368.

УДК 330.332:339.9

ГЛОБАЛЬНОЕ НАКОПЛЕНИЕ КАПИТАЛА В АСПЕКТЕ ФОРМИРОВАНИЯ МЕЖДУНАРОДНОЙ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЗИЦИИ НАЦИОНАЛЬНЫХ ЭКОНОМИК

Борисова С.Е., к.э.н., доцент, доцент кафедры финансов Донбасской государственной машиностроительной академии (г. Краматорск)

Актуальность темы исследования. Для полноценного анализа многочисленных проблем мировой экономики необходимо осмыслить один из ключевых аспектов развития – накопление капитала, причем в глобальных масштабах. Капиталовложения выступают связующим звеном между современной экономикой с ее проблемами, решениями экономических агентов и будущей экономикой с ее ресурсами и возможностями.

Степень изученности проблемы исследования. Особый интерес в разработке проблемы финансовых кризисов и глобального накопления капитала представляют труды А.В. Аникина, К. Викселля, Ч.П. Киндлебергера, А.В. Мулленеукса, И.А. Трахтенберга, Ф.Т. Хайнера.

Цель исследования состоит в анализе параметрических характеристик расчета международной инвестиционной позиции стран мира в посткризисный период.

Основная часть. МИП представляет собой статистический отчет, который показывает объемы внешних финансовых активов и обязательств экономики на определенный момент. Эти объемы на данный конкретный момент времени образуются в результате проведения внешних операций, оцененных по текущей рыночной стоимости (по текущим рыночным ценам и валютным курсам), и воздействия других факторов (например, списаний и изменений в классификации). Международная инвестиционная позиция стран мира состоит из таких компонентов как: инвестиционные потоки (прямые и портфельные), заемные средства и золотовалютные резервы [2].

В связи с этим, целесообразно рассмотреть какие же страны являются крупнейшими заемщиками, а какие крупнейшими кредиторами; в какие страны лидируют по притоку и оттоку ПИИ и портфельных инвестиций; а также, какие страны обладают наибольшими резервными активами.

В 2011 году глобальные потоки ПИИ выросли на 16% до примерно 1664 млрд. долл. США с 1429 млн. долл. США в 2010 году (рис. 1). На протяжении 2 лет глобальные инвестиционные потоки росли, однако все еще не достигли докризисного уровня в 2007 году.

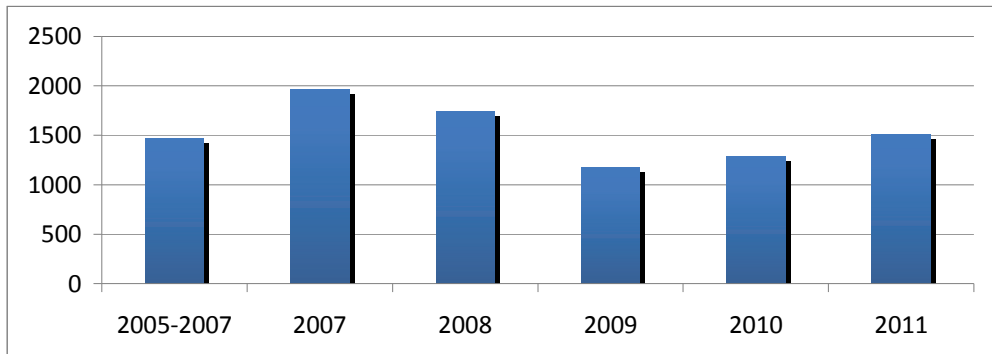


Рис. 1. Динамика глобальных инвестиционных потоков за период с 2005 по 2011 гг., млрд. долл. США [6]

Рост потоков ПИИ в 2011 году был в основном обусловлен ростом потоков ПИИ из развитых стран. Вывоз ПИИ из развивающихся стран упал на 7% в 2011 году, в результате чего, доля развивающихся стран и стран с переходной экономикой в мировом потоки ПИИ упала с 31% до 26%.

Рост потоков ПИИ в 2011 году не привело к эквивалентному расширению производственных мощностей. Это было обусловлено во многом за счет трансграничных слияний и поглощений, а также за счет увеличения денежных резервов в филиалах компаний, а не за счет необходимости инвестирования в новые проекты или проекты капитальных вложений в существующие зарубежные филиалы.

Рост ПИИ из развивающихся стран за последние несколько лет потерял некоторый импульс к росту за счет снижения оттока ПИИ из стран Латинской Америки и Карибского бассейна, а также замедлился рост инвестиционных потоков из развивающихся стран Азии (рис. 2).



Рис. 2. Потоки ПИИ по группам стран в 2005-2007, 2010 и 2011 гг., млрд. долл. США [5,6]

Отток ПИИ из африканских стран в 2011 году упали на 2,1 млрд. долл. США, по сравнению с 5 млрд. долл. США в 2010 году. Снижение оттока из Египта и Ливии, традиционно важных инвесторов данного региона, сильно сказалось на общем объеме ПИИ. Также уменьшился и приток ПИИ на 9% в 2011 году. Доля Африки в объеме притока ПИИ составляет 4,4%, хотя еще в 2009 году было 5,1%. ПИИ в Африке в основном сосредоточены в сырьевом секторе, особенно нефтедобывающем.

Вывоз ПИИ из Южной и Восточной Азии в 2011 году снизился, в то время как из стран Юго-Восточной Азии заметно увеличился. ПИИ из Гонконга (Китай), крупнейшего инвестора данного региона, снизились на 14% до 82 млрд. долл. США. Приток ПИИ в Восточной, Юго-Восточной и Южной Азии в целом вырос на 24% по сравнению в 2010 годом, достигнув 300 млрд. долл. США.

Крупнейшим реципиентом ПИИ среди развивающихся стран, является Китай. За 2011 год приток ПИИ вырос на 11% и составил 106 млрд. долл. США. В последние годы приток ПИИ начал смещаться в сторону высокотехнологичного производства и сферу услуг.

Самыми закредитованными в современном мире являются развитые страны такие, как США, Япония, Канада, а также государства Еврзоны (рис. 3). Крупнейшим должником мира является Япония. Ее суммарный госдолг в настоящее время составляет 10,6 трлн. долл. США, а это почти 200% японского ВВП. Если разделить весь госдолг на каждого жителя этой страны, то получится, что на каждого японца приходится 83,8 тыс. долл. США госдолга.

Соединенные Штаты Америки на втором месте. Их госдолг составляет немногим более 9 трлн. долл. США. Однако из-за того что размер американской экономики почти в три раза больше японской (ВВП США — более 14,5 трлн. долл. США), то госдолг Америки составляет всего около 61% от ВВП. На каждого жителя США приходится 29,3 тыс. долл. США долга.

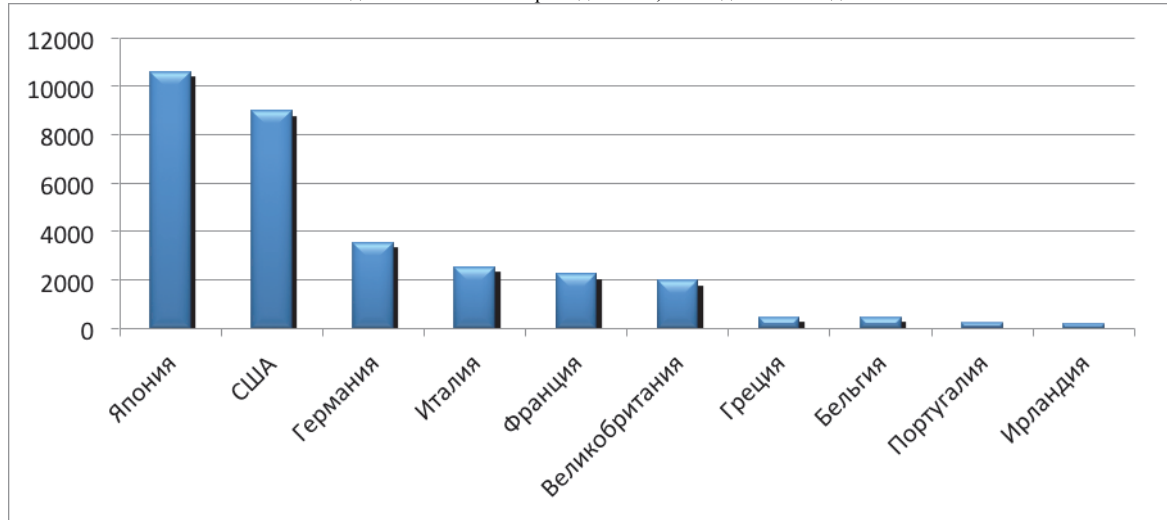


Рис. 3. Крупнейшие страны-должники в мире в 2011 году, млрд. долл. США [5,6]

Следом за США с большим отставанием расположились наиболее экономически развитые страны Еврзоны. Долги немецкого правительства составляют почти 2,3 трлн. долл. США (75,6% от ВВП). В Италии госдолг не намного меньше, чем у Германии – 2,26 трлн. долл. США, но относительно итальянского ВВП это несоизмеримо больше чем у немцев – 118%. Правительство Франции задолжало около 2 трлн. долл. США (86% от ВВП).

Экономисты МВФ прогнозируют, что суммарный госдолг десяти наиболее развитых стран будет расти вплоть до 2014 года. И увеличится с 78% от их ВВП в 2007 году до 114% в 2014 году. По суммам долга развитые страны являются бесспорными лидерами. На десять крупнейших должников (все страны G7, а также Испания, Китай и Индия) приходится около 80% всей мировой задолженности. В сумме развитые страны должны отдать больше одного мирового ВВП по долгам. Однако по темпам роста долга первенство удерживают развивающиеся страны.

Так, Латвия возглавляет ТОП-10 стран, которые наращивали госдолг наиболее быстрыми темпами в 2008—2010 годах (среднегодовой прирост — 67%). С начала 2008 года задолженность этого прибалтийского государства выросла в 4,2 раза — до 10 млрд. долл. США (44% ВВП). Следом за Латвией идет Люксембург, его долг вырос за неполные три года почти в 4 раза. На третьем и четвертом месте Ботсвана (3,4 раза) и Чили (2,8 раза). Украина в рейтинге наиболее динамично одалживающих стран находится на 13-м месте. За последние три года госдолг Украины вырос более чем в два раза — до 36 млрд. долл. США.

Китай, Индия, Россия, Бразилия и Мексика вместе определяют 25% от мирового ВВП. За последние несколько лет долги этих стран были снижены и в сумме составляют не более 15% от их национального ВВП. За государственным внешним долгом и внешними займами стоит международная политика государств, финансовые корпорации и конкретные люди.

Китай за последние два года одолжил развивающимся странам больше денег, чем Всемирный банк. Это свидетельствует как о размахе экономических притязаний КНР, так и о стремлении обеспечить себя импортными природными ресурсами. Банк развития Китая и Экспортно-импортный банк Китая в 2009-2010 годах подписали соглашения о кредитах для правительств и госкомпаний других развивающихся стран, на сумму не менее 110 млрд. долларов. Подразделение Всемирного банка, отвечающего за аналогичные кредиты, с середины 2008 до середины 2010 года выделило 100,3 млрд. долларов.

Огромные объемы иностранных кредитов двух китайских госбанков свидетельствуют о том, что Пекин ищет новые пути глобализации, в которой Китай претендует на главенствующую роль. Кроме того, за счет таких кредитов КНР стремится снизить экономическую зависимость от западных экспортных рынков.

Всемирный банк старается сотрудничать с КНР, чтобы избежать прямой конкуренции в предоставлении кредитов развивающимся странам. Когда Китай был одним из основных получателей денег от ВБ. Однако сейчас Банк развития Китая и Экспортно-импортный банк Китая часто предлагают более выгодные условия кредитования, чем ВБ или другие организации, если подобные соглашения выгодны Пекину еще и с политической точки зрения.

Практически каждая страна мира имеет свои золотовалютные резервы, которые состоят из золота, мировых валют и самых разнообразных ценных бумаг. По размеру золотовалютных резервов на первом месте находится Китай, далее следуют Япония, Еврзона и Россия (рис. 4).

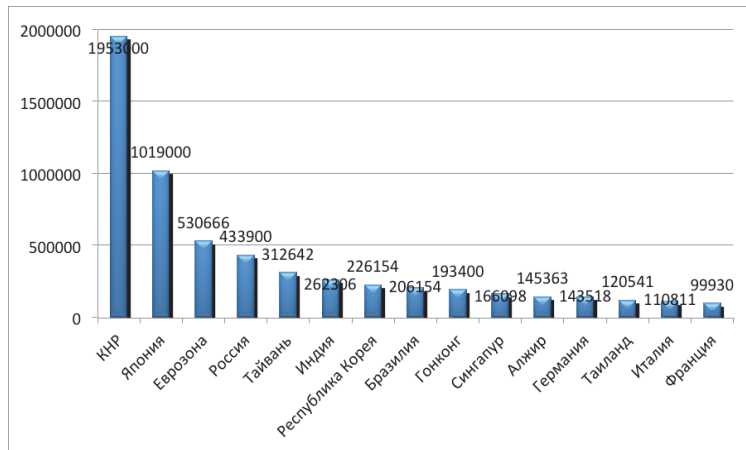


Рис. 4. Страны с наибольшими золотовалютными резервами в мире в 2011 году, млн. долл. США [6]

По состоянию на ноябрь 2011 года запасы золота в золотовалютных резервах стран мира составили 30,7083 тыс. тонн, при этом 10,7925 тыс. тонн приходится на страны «зоны евро». Если посмотреть на мировые запасы золота в региональном разрезе, то максимальное количество золота находится в США (доля золота в золотовалютных резервах страны 75,5%), Германии (72,6%), Италии (72,6%), Франции (71,0%), Китае (1,7%), Швейцарии (14,3%), России (8,6%) (рис. 5).

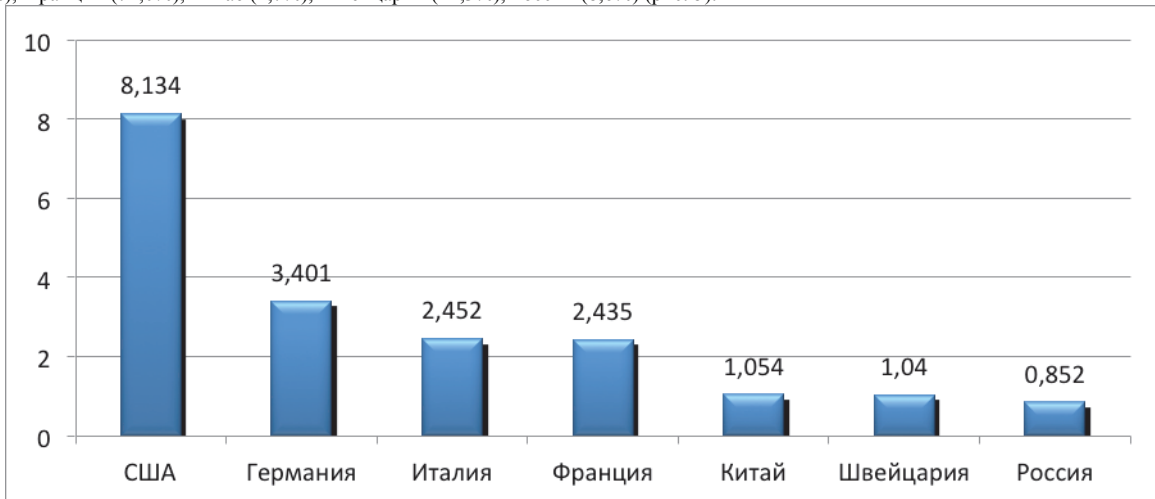


Рис. 5. Страны с наибольшим запасом золота в золотовалютных резервах страны в 2011 году, тыс. тонн [6]

Рассматривая долю золота в золотовалютных резервах страны имеем совершенно других лидеров – Португалия и Греция, которые, на сегодняшний день являются самыми финансово-слабыми странами «зоны евро». Интересно что, в количественном выражении золота у этих стран относительно мало – в Португалии 382,5 тонн, а в Греции 111,6 тонн. Также мало золота и у Словакии – 31,8 тонн (52 место в TOP-100), зато оно составляет значительную часть государственных резервов этой страны.

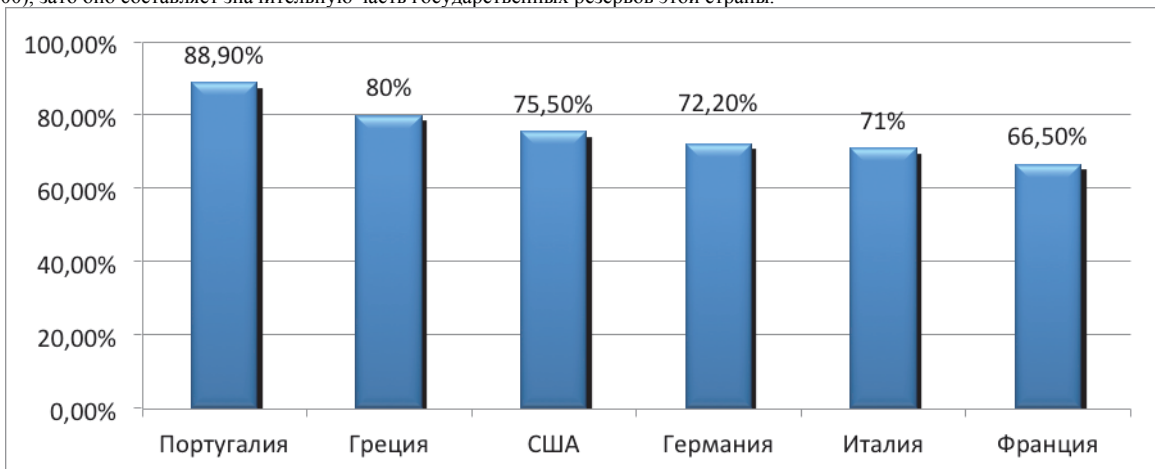


Рис. 6. Страны с наибольшей долей золота в золотовалютных резервах государства в 2011 году, % [6]

Что касается аутсайдеров по запасам золота, от 99 и 100 место занимают Эстония и Чили – количество золота в государственных резервах этих стран составляет всего лишь 0,2 тонны, что ничтожно мало по мировым меркам.

Висновки. Економіка мира все еще находится в фазе послекризисного восстановления, и наблюдается сочетание тенденций во влиянии эффектов кризиса на инвестиции и сбережения. Медленно складывается сложная картина нового подъема. Угроза возврата к ситуации, когда сбережения Китая и нескольких стран-нефтеэкспортеров будут питать мировую финансовую систему, направляя в нее избыточные внутренние сбережения, вполне серьезная. Кризис еще не создал новую систему финансирования развития, роста инвестиций в странах с низким душевым ВВП или потребностями в модернизации. Пока удалось только профинансировать дефициты и рискованные долги на фоне сокращения капиталовложений в ОЭСР.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ:

1. Григорьев Л., Салихов М. Место и роль США в международной финансовой системе // США в поисках ответов на вызовы XXI века / Под ред. Э. В. Кириченко. М.: ИМЭМО РАН, 2010;
2. «Международная инвестиционная позиция — Пособие по источникам данных» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.imf.org/external/np/sta/iip/guide/rus/iiprus.pdf>
3. Dang V. Institutional Determinants of Investments in Transition Economies // Brunel University WP Series. 2009. WP No 09-33;
4. 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>.
5. 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\$)
6. World Investment Report 2011. Investing in a low-carbon economy [Электронный ресурс] // United Nations Conference on Trade and Development: [сайт] - 2011. – Режим доступа: www.unctad.org/en/docs/wir2011_en.pdf

РЕЗЮМЕ

Цель исследования состоит в анализе параметрических характеристик расчета международной инвестиционной позиции стран мира в посткризисный период.

Ключевые слова: глобальная неопределенность, глобальное накопление, капиталовложения, инвестиция, международная инвестиционная позиция, глобальный финансовый кризис.

РЕЗЮМЕ

Мета дослідження полягає в аналізі параметричних характеристик розрахунку міжнародної інвестиційної позиції країн світу в посткризовий період.

Ключові слова: глобальна невизначеність, глобальне накопичення, капіталовкладення, інвестиція, міжнародна інвестиційна позиція, глобальна фінансова криза.

SUMMARY

The purpose of research is to analyze the calculation of parameters characteristic of the international investment position of countries in the post-crisis period.

Keywords: global uncertainty, global savings, investments, investment, international investment position, the global financial crisis.

УДК 339.743

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ СУЧАСНОГО ВАЛЮТНОГО РИНКУ В УМОВАХ НЕСТАБІЛЬНОСТІ СВІТОВОЇ ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ

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

На сьогоднішній день актуальним завданням європейських країн на міжнародному валютному ринку є розробка й удосконалення механізмів валютної інтеграції, імплементація ефективних валютно-кредитних методів регулювання, за допомогою яких здійснюються зближення й взаємне пристосування національних господарств і валютних систем. Особливістю останніх десятиліть є зростаюча роль і значення таких аспектів валютної інтеграції як: режим спільно плаваючих валютних курсів; валютна інтервенція, у тому числі колективна, для підтримки ринкових курсів валют у межах погодженого відхилення від центрального курсу; створення колективної валюти як міжнародного платіжно-резервного кошту; спільні фонди взаємного кредитування країн-членів для підтримки курсів валют; міжнародні регіональні валютно-кредитні й фінансові організації для валютного й кредитного регулювання. При цьому усе більш актуальною стає необхідність наукового обґрунтування напрямків макроекономічної валютної політики як засобу зовнішньоекономічної інтеграції в умовах інтенсифікації процесів участі України у світовому, і зокрема європейському, ринку фінансових і інвестиційних ресурсів.

Цим проблемам присвячені праці вітчизняних учених: Д.Лук'яненка, В.Будкіна, Б.Губського, Ю.Пахомова, Є.Савельєва, Ю.Макогона, А.Гальчинського, А.Филипенко, а також закордонних учених Дж.Кейнса, Д.Рікардо, М.Фрідмана, Л.Вальраса, Я.Тінбергена, Р.Мандела й багатьох інших.

Розмір ринку торгівлі валютою неперівнянний і перевершує на порядок усі інші форми міжнародних економічних відносин, такі як торгівля товарами, торгівля послугами, міжнародний рух капіталу, робочої сили або технології. Приблизно 41% усіх угод з валютою становлять угоди спот, 53% – прями форварди й свопи й близько 6% - ф'ючерси й опціони (рис. 1), причому частка угод своп поступово скорочується, прямих форвардів і свопів – збільшується, а ф'ючерси й опціони продовжують залишатися невеликим сегментом ринку.

Угоди на валютному ринку можуть відбуватися як партнерами усередині країни, так і партнерами, що перебувають у різних країнах. На угоди усередині країни доводиться приблизно 47% усіх угод з валютою, причому частка внутрішнього ринку поступово збільшується, тоді як на угоди з валютою між країнами доводиться приблизно 53% і їх частка у світовому валютному обороті тріхи скорочується. Однак за усередненими показниками ховається велика різноманітність. Наприклад, у Бахреїні міжнародні угоди з валютою абсолютно домінують над місцевими, становлячи 91%, тоді як у Японії на зовнішні валютні операції доводиться тільки 9% обороту валютного ринку, а інші валютні операції відбуваються між банками усередині країни. [2]

Географічно валютний ринок надто концентрований. У трьох містах (Лондоні, Нью-Йорку й Токію) відбувається 55% світової торгівлі валютою, причому Лондон абсолютно домінує із часткою в 30%, і темпи розвитку цього ринку сильно перевершують усі інші валютні центри. Обороти торгівлі валютою в цих трьох містах становлять від 161 до 464 млрд. дол. на день. У наступну групу входять Сінгапур, Гонконг, Цюрих і Франкфурт, де щоденні обороти становлять 76-105 млрд. дол. У рамках кожної із країн торгівля валютою також надто концентрована – у середньому 11% фінансових інститутів здійснюють 75% торгівлі валютою. У Лондоні частка 10 найбільших банків у цьому бізнесі становить 44%, у Нью-Йорку-47, у Токіо-51%. Іноземні банки відіграють активну роль на валютних ринках: у Лондоні на них припадає 79% торгівлі валютою, у Токіо-49%, у Нью-Йорку-46%. [2]

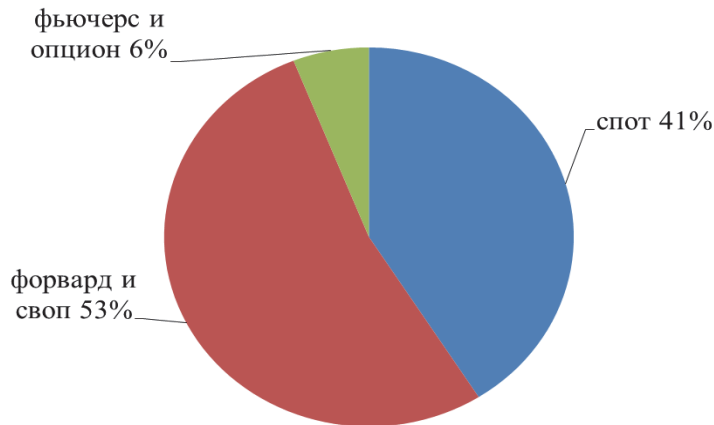


Рис. 1. Питома вага по торгівлі деривативами на світовому валютному ринку, % [1]

В останній чверті XX століття — початку XXI століття намітилася тенденція до посилення концентрації фінансових операцій у рамках міжнародних і регіональних фінансових центрів. Деякі з них є традиційними фінансовими центрами, інші — відносно молодими. Так, у Німеччині провідні позиції займає Франкфурт-на-Майні, у Франції Ліон поступається Парижу, в Австралії Мельбурн — Сіднею. У цих країнах зростання значення провідного центру пов'язане із прискореним його розвитком, а не зі згоранням діяльності його конкурентів. Більшість провідних центрів домагаються статусу світового або регіонального фінансового центру, концентруючи непропорційно велику частку міжнародних операцій [3; с. 325-327]. Наприклад, у Нью-Йорку зосереджене більш 2/3 усіх активів іноземних банків, що діють у США.

Глобалізація ринків фінансових послуг, що супроводжується концентрацією учасників і операцій, сприяє інтенсивному зростанню й консолідації світових фінансових центрів. На частку трьох міст — Лондона, Нью-Йорка й Токіо — доводиться більш 1/3 світових титулів власності, що перебуває в керуванні інституціональних інвесторів, і більш половини обсягу операцій валютних бірж світу.

Багато країн демонструють зацікавленість у створенні на своїй території світових або, принаймні, регіональних фінансових центрів, тому що подібні центри сприяють значному припливу капіталів у країну, поліпшують інвестиційний клімат, збільшують податкові вступи й забезпечують ріст зайнятості. Для цього необхідно залучити великі фінансові інститути, зацікавити емітентів і інвесторів з різних країн. У цей час розвертається серйозна конкуренція між різними світовими й регіональними фінансовими центрами.

Спеціальний огляд фінансових центрів миру, названих «столицями капіталів», регулярно приводиться в журналі The Economist. Сучасну ситуацію експерти оцінюють як посилення поляризації між провідними (Лондон, Нью-Йорк, Токіо, Гонконг, Париж, Франкфурт-на-Майні, Сінгапур) і іншими фінансовими центрами миру, до яких, наприклад, відносяться Чикаго, Цюріх, Сідней і інші.

Наприкінці XX століття з'явилася велика кількість аналітичних робіт фахівців з різних країн, що розпізнавали різні формації глобальних міст, що пропонували самостійні оцінки й критерії їх виділення, що й обґрунтовували свої рейтинги. Так, на підставі детального аналізу розміщення головних штаб-квартир ТНК, їх галузевих і регіональних офісів Г. Трифт виділяє глобальні, зональні й регіональні центри (табл. 1).

Таблиця 1

Види світових фінансових центрів за принципом розміщення штаб-квартир ТНК

Глобальні центри	Зональні центри	Регіональні центри
Нью-Йорк, Лондон, Токіо	Сінгапур, Гонконг, Париж, Лос-Анджелес	Сідней, Чикаго, Сан-Франциско, Даллас, Майами, Гонолулу

На рубежі XX століття банківська система країн Західної Європи виживала завдяки росту кількості злиттів і поглинань і державній підтримці. Провідна роль у цьому процесі належить фінансовим групам США (Morgan Stanley, Goldman Sachs, Merrill Lynch, J.P. Morgan Chase Bank). Завдяки конкурентним перевагам у консалтинговій і інформаційній діяльності ці групи стали контролювати сферу операцій по злиттях і поглинаннях. Великими міжнародними фінансовими центрами в Європі (крім Лондона) є також Франкфурт-на-Майні, Цюріх, Париж, Люксембург. Цюріх — найбільший, поряд з Лондоном, ринок золота. Париж — переважно ринок міжнародного капіталу у формі банківських кредитів. Головні ринки Франкфурта-на-Майні — ринок банківських кредитів і ринок цінних паперів. Це економічний центр ЄС — тут перебуває Європейський центральний банк (ЄЦБ). Люксембург — типовий приклад світового фінансового центру нового часу, найбільший у світі ринок довгострокового капіталу. Його швидкому післявоєнному зльоту сприяв статус «фінансового оазису» у самому центрі Західної Європи. [4]

Крім МФЦ, розташованих у розвинених капіталістичних країнах, існує також більш 50 невеликих офшорних фінансових центрів в основному в малих країнах (острівні держави й ін.) з вузькою господарською базою й обмеженими джерелами доходів (Кайманові острови, Науру, Багами й ін.). Країни й території, що мають офшори, відрізняються зниженими податковими ставками й невеликими реєстраційними платежами. Вони, як правило, надають гарантії таємності операцій, а також інші пільги, при кредитуванні висувають низькі вимоги відносно резервів. Реєстрація й функціонування іноземних фірм забезпечують істотне поповнення їх доходів (розраховуючи на душу населення).

За даними журналу The Economist, на офшорні фінансові центри (їх населення становить 1,2% світового, а ВВП — 3%) доводиться 26% фінансових активів миру й більш 30% прибутків транснаціональних компаній США.

У цей час на Лондон доводиться 70% світової торгівлі міжнародними облигаціями, 32% обороту світового валютного ринку (це більше, чим у Нью-Йорка, Токіо й Франкфурт-на-Майні разом узятих), 36% позабіржової світової торгівлі деривативами, близько 50% світової торгівлі акціями іноземних компаній, 20% ринку міжнародного банківського кредитування й приблизно 90% світової торгівлі основними металами. Лондонський Сіті є самим ліквідним спотовим ринком золота й світовим кліринговим центром глобальної торгівлі золотом.

У Нью-Йорку зосереджені більш 2/3 усіх активів іноземних банків, що діють у США.

В останні роки небувалий ріст демонструє ринок американських акцій, що притягає величезні капітали іноземних і внутрішніх інвесторів, що слугує додатковим джерелом потужності долара. Із середини 80-х років американські акції стали більш вигідним варіантом вкладення грошей, ніж золото: акції зростали, а ціна золота падала.

Долар займає, за різними оцінками, частку від 50% до 61% у міжнародних резервах центральних банків, що становлять у сумі до 1 трильйона доларів. Він є загальновизнаною базовою валютою при котируванні інших валют.

Зростання волатильності основних світових валют, долара США і євро (табл. 2), і збільшення обсягу державного боргу США й країн Євросоюзу приводить до корінних змін світової валютної системи й збільшує й без того хибке положення фінансового ринку. Разом зі зниженням стабільності валютної системи посткризовий мир також зіштовхнувся з безладним коливанням курсу валют, до якого особливо чутливі в період відновлення після кризи всі країни.

Таблиця 2*

Волатильність котирування EUR/USD за 2002-2011 рр.

Рік	Low	Open	Close	High	Зміна в % (close)	Зміна у пп (close)
2002	0,8538	0,8894	1,0492	1,0502		
2003	1,0333	1,0492	1,2592	1,2646	20%	0,2100
2004	1,1758	1,2592	1,3565	1,3665	8%	0,0973
2005	1,1638	1,3540	1,1837	1,3579	-13%	-0,1728
2006	1,1799	1,1845	1,3197	1,3366	11%	0,1360
2007	1,2865	1,3197	1,4727	1,4966	12%	0,1530
2008	1,233	1,4595	1,3934	1,6037	-5%	-0,0793
2009	1,2456	1,3840	1,433	1,5144	3%	0,0396
2010	1,1875	1,4315	1,3362	1,4578	-7%	-0,0968
2011	1,2871	1,3328	1,3434	1,4939	1%	0,0072

* складене автором по даним офіційної торговельної системи Rumus2

Після іпотечної кризи в США, американський уряд почав чергу експансивних заходів для якнайшвидшого відновлення власної економіки. Але, незважаючи на початі кроки, процес іде повільніше, чим очікувалося, а державний борг і бюджетний дефіцит збільшуються усе швидше. За офіційним даним Міністерства фінансів США, в 2009-2010 рр. бюджетний дефіцит США склав 1.3 трлн дол. На 16.05.2011 р. загальний обсяг державного боргу склав 14.3 трлн дол., у співвідношенні із ВВП США кожний громадянин США заборгував 46 тис. дол. Дефіцит бюджету й ріст державного боргу сповільнює темпи відновлення економіки США, а також викликає серйозні побоювання із приводу подальшої долі американського долара. У зв'язку зі знецінюванням долара США курс євро постійно росте з тимчасовим відхиленням під час піка фінансової кризи (рис. 2.).



Рис. 2. Динаміка котирування EUR/USD за 2001-2011 рр. [4]

У кризу Європейський центральний банк (ЄЦБ), як і Федеральна резервна система (ФРС) США, удалися до інфляційного стимулювання економіки, почавши зусилля щодо упорскування в економіку нових євро через зниження облікової ставки до 1 %, полегшення інших умов кредитування й купівлі цінних паперів. Що й обумовило істотний підйом євро до долара з весни до початку грудня 2009 року. Із грудня 2009 року, однак, долар почав поступово відвоювати свої позиції. Одна із причин цього – ознаки більш швидкого поживлення економіки США, а інша - корениться у внутрішніх проблемах євросони. Це проблеми, що розростаються в період кризи дефіцитів державних бюджетів, що підриває позиції єдиної європейської валюти. Розглянемо динаміку співвідношення євро й головних ключових валют з початку 2011 року.

2011 рік почався для євро на оцінці 1,3354 дол./євро при слабкому знижувальному тренді в умовах негативних очікувань на тлі інформації, що річна інфляція в 16 країнах євросони в грудні перевищила цільовий рівень Європейського центрального банку 2,0% уперше з листопада 2008 року й склала 2,2%. Це обумовило деяке ослаблення євро відносно ведучих світових валют. Мінімальний курс співвідношення EUR/USD був зафіксовано 07.01.2011 на оцінці 1,2932 дол./євро.

Із середини січня спостерігалася зміцнення довіри в ділових колах ЄС. Прогнози вказували на те, що зростання у найбільших економіках євросони продовжиться в найближчі місяці. Очікувався ріст споживчих настроїв. Незважаючи на податково-бюджетні побоювання, прогнозувалося продовження відновлення економіки євросони, ослаблення побоювань щодо поширення боргових проблем на Іспанію й Італію. Відношення до євро покращилося, оптимізм відносно більш довгострокового подолання кризи суверенних боргів у євросоні, що й навіть підвищився інтерес із боку суверенних покупців допомогли підштовхнути єдину європейську валюту до зростання проти долара США. Поліпшенню прогнозів сприяють більш сприятливі перспективи світової економіки.



Рис. 3 Співвідношення EUR/USD в 2011 році

У середині квітня 2011 року євро різко знизився проти долара США в ході європейської сесії. Пара євро/долар опустилася нижче 1,44. Єдина європейська валюта також упала проти ієни, франка й фунта на тлі повідомлень про те, що Греції має бути реструктуризація боргу.

Слід зазначити, що з початку року проблема периферійних країн-боржників єврозони майже не впливала на єдину європейську валюту. Фінансові ринки були переконані: що б не відбулося, у регіональному політичному співтоваристві досить рішучості, щоб гарантувати, що рішення буде знайдено. Тому, навіть незважаючи на те, що вартість обслуговування боргу деяких периферійних країн продовжувала рости, а страхова премія за володіння їх борговими паперами стала майже неприйнятною, сам по собі євро залишався сильним.

Але експертами висловлювалися побоювання, що євро, можливо, став занадто дорогою валютою. За останні вісімнадцять місяців або близько того єдина європейська валюта змогла пережити боргову кризу єврозони досить добре. Хоча валюта періодично зазнавала утиску з боку продажів, вона втримувалася на плаву завдяки очікуванням того, що європейські лідери придуть їй на допомогу. На кожній стадії боргових переговорів ключові країни в остаточному підсумку надавали кошти для запобігання руйнування слабких країн, даючи можливість євро прожити ще один день. Проте, ріст витрат на збереження євро став рости в геометричній прогресії. Зростання економіки єврозони продовжувало вповільнюватися на тлі зниження довіри в ділових колах. Сильний ріст напруженості спостерігався в серпні.

У жовтні євро досяг нового рекордного мінімуму проти ведучих світових валют. Пари євро/єна впала до рекордного мінімуму 100,946 єн за одиницю європейської валюти. Пари євро/долар за підсумками вересня втратила 8,36%.



Рис. 4. Співвідношення EUR/GBP в 2011 році.

З початку року євро зміцнювався на тлі падіння фунта, який спровокували дані, згідно з якими ВВП Великої Британії в 4-м кварталі скоротився на 0,5%, тоді як очікувався ріст на рівні 0,4%. Далі протягом першого півріччя 2011 року очікування підвищення ставок Банком Англії на 0,25 процентного пункту не перевершували побоювання з приводу слабкої економічної активності. Зростання євро склало 11,3% (0,9308 євро/фунт). З липня фунт почав підсилюватися проти євро на тлі побоювань, що підсилюються, навколо периферійних країн-боржників.



Рис. 5. Співвідношення EUR/JPY в 2011 році

На початку року єна була піддана падінню на тлі прогнозів, що сильний дефляційний тиск не дозволить Японії посилювати грошово-кредитну політику. На початку року попит інвесторів на боргові зобов'язання країн єврозони зростав, різниця між процентними ставками збільшувалася, євро продовжував зміцнюватися проти японської єни й досяг оцінки 122,444 у квітні. Тим часом основні макроекономічні показники Японії залишалися слабкими.

Суперечне здоровому глузду зростання японської єни проти основних валют у середині березня після землетрусу був викликаний різким збільшенням репатріації коштів на тлі прогнозів про потреби для розв'язку питань гуманітарної допомоги й відновлення, а також для виплат по заявах про страхові випадки.

Із травня єна впевнено демонструє зростання, незважаючи на побоювання відносно конкурентоспроможності експорту, особливо тому, що проведення істотне обмежене проблемами з енергопостачанням. Помітне посилення єни проти євро на тлі побоювань навколо периферійних країн-боржників.



Рис. 6. Співвідношення EUR/CHF в 2011 році

Зміцнення франка стало результатом занепокоєння інвесторів з приводу боргових проблем деяких країн єврозони, а також "непевності з приводу подій", що відбуваються в США. Тому що швейцарський експортний сектор становить більше половини ВВП, коливання курсів валют можуть виявити негативний ефект на економіку в цілому. Швейцарський національний банк провів інтервенції на валютному ринку в період з березня 2009 року до середини 2011 року, намагаючись сповільнити зростання франка, особливо проти євро.

Значні уливання ліквідності в серпні-вересні 2011 року сприяли зростанню євро проти швейцарського франка майже на 20%, а також зниженню безпосереднього тиску валюти на експортерів Швейцарії. Розв'язок Швейцарського національного банку знизити ринкові курси й зробити депозити у франках менш привабливими не приносить успіху, оскільки в дозволі європейської боргової кризи як і раніше практично не спостерігається реального прогресу, а ризики дефолту залишаються високими, для світового інвестиційного співтовариства є усе більше причин шукати пристановище у валютах-притулках, таких як франк. Це стало підтвердженням того, що економіка Швейцарії як і раніше залишається набагато привлекательнішою економікою інших країн Великої десятки, які дотепер загрузили в боргах і дефіциті. Тому що в найближчій перспективі не очікується подій, здатних змінити настрою на ринку, ці позитивні для франка потоки капіталу, імовірно, лише підсиляться. Це зробить для Швейцарського національного банку ще більш складним запобігання чергового падіння євро до нового рекордного мінімуму, який був досягнутий на початку вересня, коли пари євро/франк торгувалася по 1,0075.

Швейцарський національний банк у вересні пішов на радикальний захід проти згубної сили швейцарського франка, заявивши, що він встановлює граничний рівень франка проти євро - 1,2 франка за євро. Нинішня надмірна переоціненість франка являє гостру загрозу для економіки Швейцарії й створює ризик дефляції, - говориться в заяві центрального банку. - Тому Швейцарський національний банк ставить своєю метою істотно й стійке ослаблення швейцарського франка. Будучи готовим до негайних дій, він більш не потерпить курсу пари євро/франк нижче мінімального рівня 1,20.

Останнім часом боргова криза єврозони тільки набирає обороти й зараз загрожує не тільки європейським банкам, але й світовій банківській системі в цілому. Підсилюють негативні настрої побоювання щодо того, що якщо в Греції або іншій периферійній країні-боржнику відбудеться дефолт, то боргові проблеми поширяться на весь євროзону.

Єврокомісія, виконавчий орган ЄС, у своєму піврічному прогнозі відзначила, що економіка зустрічається зі слабкою довірою, фінансовою нестабільністю, заходами строгої економії урядів і вповільненням зростання економіки найбільших торговельних партнерів Європи. На думку Єврокомісії, ВВП ЄС в 2012 році з урахуванням корекції на інфляцію виросте лише на 0,6% - що значно нижче зробленого в першому півріччі 2011 року прогнозу, згідно з яким ВВП повинен був вирости на 1,9%. Описані бюджетні проблеми, а також слабкість ознак економічного відновлення в Європі змушує без ентузіазму оцінювати перспективи євро в найближчій перспективі.

РЕЗЮМЕ

В статье рассмотрены практические аспекты функционирования мирового валютного рынка в аспекте соотношения евро и главных мировых валют.

Ключевые слова: мировой валютный рынок, мировые валюты, дефолт

РЕЗЮМЕ

У статті розглянуто практичні аспекти функціонування світового валютного ринку в аспекті співвідношення євро і головних світових валют.

Ключові слова: світовий валютний ринок, світова валюта, дефолт

SUMMARY

The practical aspects of functioning of the world currency market in aspect of a parity of the euro and main world currency are considered in this article.

Keywords: global foreign exchange market, the world currency, default

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ:

1. Мелих О. Валютно-курсовая политика та її вплив на фінансову безпеку держави / О. Мелих // Вісник Національного банку України. – 2008. -№8. – С. 19-23
2. Миркин Я.М. Рынок ценных бумаг России: воздействие фундаментальных факторов, прогноз и политика развития / Я.М. Миркин. — М.: Альпина Паблишер, 2002. – 467 с.
3. Мировой валютный рынок [Электронный ресурс]: Режим доступа: <http://www.grandars.ru/student/finansy/valyutnyy-rynok.html>.
4. Деньги не пахнут [Электронный ресурс]: Режим доступа: <http://vdollarah.ru/category/bankovskaya-sistema/>
5. Стратегії економічного розвитку в умовах глобалізації: Монографія / За ред. д-ра екон. наук, проф. Д.Г.Лук'яненка. - К.: КНЕУ, 2001.
6. <http://www.world.bank.com>
7. <http://news.finance.ua/>
8. <http://www.google.com/finance>
9. <http://www.ifc-forex.com/>

УДК 331.109:159.9.07

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МЕТОДОВ ПСИХОДИАГНОСТИКИ ДЛЯ ПРОФИЛАКТИКИ КОНФЛИКТОВ В ТРУДОВОМ КОЛЛЕКТИВЕ

Бунтовская Л.Л., доцент кафедры управления персоналом и экономики труда Донецкого национального университета

Постановка проблемы. Обеспечение конкурентоспособности отечественных предприятий в условиях рыночных отношений невозможно без учета человеческого фактора. Однако персонал организации является не только главным ресурсом повышения конкурентоспособности на рынке, но и самой большой опасностью для ее сохранения [1].

Реализация поведенческого подхода в сфере управления персоналом связана с пониманием менеджерами необходимости поддержания трудового коллектива в рабочем состоянии, что обеспечивается знанием психологических механизмов, гибкими подходами к каждому работнику с учетом его психоэмоциональной и мотивационной сфер, предрасположенности к конфликтному или лояльному поведению, особенностей характера и темперамента.

Повышенная конфликтность организаций, препятствующая достижению высоких трудовых показателей, нередко является следствием невнимания руководителей к субъективным факторам развития социальных процессов и к отдельной личности работника. Личностно-ориентированные подходы к управлению персоналом снижают вероятность возникновения конфликтов, способствуют сохранению стабильной рабочей обстановки и повышению эффективности трудовой деятельности организации.

Как показывает практика, конфликты легче предупреждать, чем разрешать, и поэтому важными направлениями управленческой работы в современных условиях являются прогнозирование, предупреждение и профилактика конфликтов. Обоснованное предположение о возможном возникновении «опасных зон» должно вытекать из анализа всех назревающих противоречий, в том числе, связанных с личностной компонентой потенциальных участников конфликта. В связи с этим в настоящее время существенно возрастает роль психологической диагностики при отборе и подборе кандидатов на вакантные места, формировании высокоэффективного кадрового состава, оценке персонала, должностных перемещениях, создании рабочих групп и команд.

Изучение личностных особенностей работников с помощью методов психодиагностики не является новым направлением ни в психологии, ни в сфере управления персоналом. Однако всплеск интереса к практическому использованию психодиагностического инструментария в трудовых коллективах в 90-е гг. XX в. сменился некоторым охлаждением по следующим причинам: трудоемкость психодиагностических процедур, отсутствие высококвалифицированных специалистов, негативное отношение персонала к тестированию, «копирование» западных методик без соответствующей адаптации к отечественным условиям и т.д. [2].

Перечисленные выше проблемы, безусловно, затрудняют полноценное внедрение психодиагностического направления исследования персонала, но не являются, на наш взгляд, непреодолимым препятствием для использования методов психодиагностики в практике управления трудовыми конфликтами в комплексе с другими оценочными процедурами.

Анализ последних исследований и публикаций. Вопросы использования психодиагностических подходов в управленческой практике рассматриваются в работах таких специалистов как А. Деркач, В. Зазыкин, О. Кирьянова, В. Козлов, В. Лозница, Г. Мануйлов, Д. Мякушкин, Д. Райгородский, И. Соломин, Н. Фетискин, А. Черных, А. Шмелев, Ю. Швалб и др. В трудах названных авторов особое внимание уделяется обоснованию необходимости применения комплексного подхода к психологической диагностике работников, включающей разнообразные методы и техники исследования (тесты, деловые игры, ассесмент-центр и др); предлагают критерии оценки персонала с точки зрения выявления личностных характеристик, отвечающих требованиям профессии и потребностям коммуникационного взаимодействия в коллективе; разрабатывают принципы использования психодиагностического инструментария в управлении персоналом.

В то же время проблема своевременного выявления конфликтологических качеств личности при приеме на работу, формировании проектных групп и трудовых коллективов, оценке персонала, карьерных перемещениях до сих пор является не до конца изученной и требует дальнейшей разработки.

Цель статьи – рассмотреть особенности использования психодиагностических технологий в практике управления персоналом и обосновать новые методические подходы к усовершенствованию процедуры конфликтологической оценки личности работника.

Изложение основного материала исследования. Психодиагностика как конструирование и практическое использование методов измерения и оценки личностных, социально-психологических и профессиональных особенностей работника представляет значительный интерес для современного менеджмента с точки зрения возможности повышения эффективности использования кадровых ресурсов и снижения конфликтогенности трудовых коллективов.

Использование психодиагностических подходов при приеме на работу позволяет вовремя определить личности, склонные к конфликтному поведению и вовремя их отсеять, если работа связана с необходимостью постоянных коммуникативных взаимодействий (например, с клиентами, покупателями), или провести психокоррекцию с целью предотвращения конфликтных взаимоотношений с сотрудниками.

Прием на работу личностей с заведомо «трудным» характером может представлять угрозу для взаимоотношений между коллегами. В специальной литературе выделяют различные типы «трудных» людей, среди которых наиболее часто встречаются следующие [3, 4]:

«паровой каток» – это грубый, бесцеремонный человек, предпочитающий стратегию подавления окружающих;
 «скрытый агрессор» («снайпер») - старается причинить другим неприятности, используя «закулисные» мероприятия, колкости и другие скрытые проявления агрессии;

«разгневанный ребенок» - человек холерического склада, имеющий взрывной, но отходчивый характер;

«молчун-тихоня» – чрезвычайно замкнутый и скрытный человек;

«сверхпокладистый» - необязательный, много обещающий, но не выполняющий свои обещания;

«демонстративный» – стремится всегда быть в центре внимания.

«неуправляемый» – его поведение импульсивно, непродуктивно, непредсказуемо, отличается отсутствием самоконтроля;

«ригидный» – негибкий. Обычно отличается завышенной самооценкой, нежеланием считаться с мнением окружающих.

«Трудные» люди чаще всего сами являются источниками конфликтов, независимо от внешних обстоятельств. В связи с этим прогнозирование их поведения в сложных ситуациях является особенно необходимым при принятии управленческих решений, при переходе на новые схемы работы, при внедрении инноваций. «Трудные» люди могут во многом осложнять процессы развития производства, ухудшая психологический климат в коллективе. Являясь хорошими специалистами, они, в то же время, снижают трудовой потенциал команды (группы, коллектива) из-за создания нездоровой атмосферы и провоцирования конфликтов. В связи с этим руководителю требуется особый такт, терпение и гибкость, умение идти на компромиссы и способность предвидеть возможные «горячие точки». Разумеется, такой стиль поведения по отношению к «трудным» работникам будет оправдан только в случае их высокой квалификации и необходимости сохранения их как специалистов в данном трудовом коллективе. При приеме на работу результаты психодиагностического тестирования могут показать возможные «конфликтологические зоны», которые HR-менеджер должен оценить с точки их допустимости в конкретных рабочих условиях.

В последнее время все большее внимание специалистов привлекает проблема моббинга персонала, т.е. притеснения, психологического прессинга работников на рабочем месте. Среди разнообразных причин, провоцирующих эти конфликты, не последнее место занимают личностные особенности «агрессоров», которые можно выявить при осуществлении психологической диагностики.

Феномен моббинга персонала, привлекая к себе внимание отечественных специалистов в последние годы, достаточно хорошо изучен в развитых зарубежных странах. Исследования, проведенные в США специализированной организацией The Workplace Bullying & Trauma Institute (WBTI) в 2003 г. показали, насколько серьезно это явление. В частности, результаты исследования свидетельствуют, что каждый четвертый, попадая в ситуацию моббинга в качестве жертвы, подумывал о самоубийстве либо о совершении насилия в отношении других лиц, а наиболее распространенными реакциями, сопутствующими прессингу, являются стресс (76%), головные боли (55%), чувство отстраненности (41%) и чувство вины (38%) [5]. Прямым следствием моббинга является снижение эффективности трудовой деятельности не только конкретных работников, но и всего трудового коллектива из-за ухудшения морально-психологического климата.

Своевременная психологическая диагностика, проведенная при приеме на работу или в ходе оценивания персонала, позволит руководителю получить информацию, которая будет способствовать пониманию конфликтологических особенностей конкретной личности и проведению профилактических мероприятий, предупреждающих возникновение возможных конфликтных взаимодействий, в частности феномена моббинга.

Психодиагностика персонала, широко используемая в зарубежных странах и достаточно осторожно применяемая в отечественной практике управления, имеет свои истоки в Древнем Вавилоне и Египте, где еще в III в. до н.э. проводились испытания жрецов и профессионально подготовленных писцов. В Древнем Китае диагностировались способности и лояльность к власти правительственных чиновников. Испытаниям тестового характера подвергались и чиновники средневекового Вьетнама. Первым в XIX в. применил различные оценочные шкалы и тест свободных ассоциаций один из основателей психодиагностики как науки английский биолог Ф. Гальтон. Значительный вклад в развитие психодиагностики внесли Дж. Кэттел (США), Э. Крепелин (Германия), А. Бине и Т. Симон (Франция).

В настоящее время в практике психодиагностики широко применяются такие диагностические процедуры как личностные опросники, тесты интеллекта и достижений, проективные методы и др. [6]. Личностные опросники (типа опросников ММРІ, 16PF, ПДО) формируются из набора вопросов, позволяющих оценить степень выраженности исследуемых признаков. Тесты интеллекта (Амтхауэра, Векслера, Равенна и др.) представляют собой задания, выполнение которых не требует определенных навыков и умений, но позволяет оценить уровень интеллекта личности. Тесты достижений нацелены на исследование уровня овладения определенным видом деятельности. Проективные методы основаны на том, что испытуемый проектирует, то есть отражает на неструктурированный стимульный материал

(цвета, пятна и т.п.) свои неосознаваемые или скрываемые психологические переживания, потребности и мотивы (тест Роршаха, метод рисуночной фрустрации Розенцвейга и др.).

Индивидуально-психологические особенности субъекта профессиональной деятельности и трудовых отношений изучаются специалистами в рамках *кадровой психодиагностики* – направления, обеспечивающего разработку и реализацию методов анализа профессиональной успешности, развития и эффективного межличностного взаимодействия работников. Как отмечает российский специалист Д. Мякушкин, «смысл индивидуальной психодиагностики состоит в том, чтобы не только дать оценку основным психическим свойствам конкретного работника, но и на основе полученных данных сформировать прогноз о степени эффективности этого работника в будущей профессии» [7].

Диагностические методики, используемые для этой цели, включают несколько вариантов, объединяемых по определенному признаку. Первый вариант позволяет определить, к какому классу принадлежит данный работник в соответствии со своим типом темперамента, особенностями эмоциональной, интеллектуальной, волевой и других сфер. Второй вариант методик включает в себя корреляционные, факторные и регрессионные методы и модели, методы многомерного шкалирования и др. Третий вариант предполагает соотнесение полученных результатов с неким эталонным реальным или идеальным объектом.

Профессиональная успешность личности и формирование стабильной рабочей обстановки обеспечивается совпадением компетентностных и личностных характеристик работников с требованиями, предъявляемыми к данной профессии.

С целью определения этих требований и отражения объема и структуры профессиональных и социально-психологических качеств, знаний и умений психологами или HR-специалистами разрабатывается модель личности работника, включающая в себя следующие блоки: профессиограмму (комплексное описание профессиональной деятельности), профессионально-должностные требования (описание конкретного содержания деятельности специалиста) и квалификационный профиль (виды профессиональной деятельности, необходимая степень квалификации для выполнения этой деятельности и квалификационные разряды для оплаты).

Составной частью профессиограммы является психологический профиль профессии, (характеристика конкретных требований, предъявляемых к профессионально важным психологическим функциям работника), который может быть представлен графически в виде психограммы. Важными составляющими психологического профиля работника являются описание особенностей профессионального общения и требования к коммуникативным чертам личности.

Для оценки соответствия индивидуальных психофизиологических особенностей конкретного человека требованиям выбираемой им профессии осуществляют психодиагностическое исследование, на основании которого составляется психологический профиль (портрет) работника, который также можно изобразить графически в виде психограммы личности. Психологический портрет включает описание характера, темперамента, способностей, направленности, интеллекта, эмоциональности, волевых качеств, коммуникативных умений, самооценки, уровня самоконтроля и способности к групповому взаимодействию. Ряд характеристик психологического портрета работника может дать информацию о степени конфликтности личности, что немаловажно для прогнозирования и профилактики конфликтов в трудовых коллективах.

Помимо классических приемов, при построении психологического портрета могут применяться и нетрадиционные подходы, связанные с использованием методов томотологии (науки о внутреннем мире человека и потенциале его развития, единстве сознательного и подсознательного) и экрального анализа. Исследование динамики эмоций работника за конкретный временной период, производимое в рамках экрального анализа, позволяет определять, какие стрессы пережил человек, к чему он стремится в настоящее время, и это позволяет прогнозировать действия участников конкретной ситуации.

Развитием профессиографического подхода является разработка акмеограмм, включающих в себя систему требований, условий и факторов, способствующих продуктивному личностно-профессиональному развитию до высшего уровня профессионализма - акме.

Акмеология (от др.-греч. *акме* – вершина) как наука о закономерностях и механизмах, обеспечивающих возможность достижения высшей степени индивидуального развития человека достаточно интенсивно развивается на постсоветском пространстве, в частности в России, где еще в 90-е гг. XX вв. была зарегистрирована научно-общественная организация «Академия акмеологических наук», созданы Санкт-Петербургская акмеологическая академия (ныне – Санкт-Петербургский институт психологии и акмеологии) и начали функционировать первые психолого-акмеологические службы.

Психолого-акмеологическая служба представляет собой структурную систему, обеспечивающую с помощью психологических и акмеологических средств продуктивное использование кадрового потенциала организации, успешность профессиональной деятельности и прогрессивное личностно- профессиональное развитие кадров, повышение эффективности работы самой организации, ее развитие и повышение конкурентоспособности [8, с. 209]. Частной задачей такой службы является выявление и преодоление психологических затруднений, барьеров и ограничений у работников и руководителей организации, препятствующих раскрытию их потенциала, а иногда и провоцирующих межличностные и внутриличностные конфликты. К таким ограничениям относят, к примеру, высокий уровень тревожности и напряженности личности, низкий уровень самоконтроля, отрицательные психологические установки.

Разнообразные методы психодиагностики, в частности, психологическое тестирование, экспертные опросы и оценки, анализ документов, акмеологическая экспертиза и др., позволяющие определять интеллектуальный, психический, характерологический, творческий потенциал личности, а также потенциал ее направленности, используются для составления акмеограмм и решения других акмеологических задач, связанных с достижением работником его «акме». Применение данных, полученные в результате работы акмеологов, возможно и при подборе, отборе, аттестации и ротации кадров, оптимизации условий профессиональной деятельности. В то же время вопросы профилактики и управления трудовыми конфликтами рассматриваются акмеологами только как сопутствующие проблеме достижения вершины развития личности, но не являющиеся основными для данного научно-практического направления.

С целью психодиагностического изучения личности работника, помимо указанных выше методов и подходов, достаточно широко используются также игровые методы (деловая игра, метод групповых дискуссий, групподинамические упражнения, ролевая игра, метод конкретных ситуаций и др.), в ходе которых можно определить наличие или отсутствие определенных качеств, характерных черт и образцов поведения у конкретного человека, в том числе, склонности к конфликтному поведению.

В последнее время в рамках игровой модели диагностики профессиональных и личностных качеств персонала достаточно успешно применяют *PLAY-тренинг*, который представляет собой ролевою игру, длящуюся непрерывно в течение 24-48 часов. Для ее проведения организуют выезд участников с целью проведения корпоративного мероприятия, которое совмещают с игровыми событиями, в которые включают реальные трудовые ситуации. Такой тренинг предполагает непрерывное наблюдение за его участниками, постоянно включенными в определенный жизненный сюжет. В завершении *PLAY-тренинга* составляется психологический портрет каждого участника, отражающий ключевые качества его личности, значимые для выполнения конкретной трудовой деятельности и осуществления конструктивного коммуникативного взаимодействия с людьми.

Хорошие результаты с точки зрения психологической оценки работников дает анализ их поведения при проигрывании бизнес-кейсов (смоделированных бизнес-ситуаций). Информация, получаемая при наблюдении за участниками этих ситуаций, позволяет делать выводы о моделях поведения, образе мышления, выраженности профессиональных качеств и личностных особенностях работников, в том числе, об их коммуникативных навыках и предрасположенности к конфликтному поведению, что немаловажно для профилактики конфликтов в трудовых коллективах.

Психодиагностические процедуры широко используются также в ассесмент-центре – одном из методов комплексной оценки персонала, основанном на использовании взаимодополняющих методик, ориентированных на выявление реальных качеств и потенциальных возможностей работников. Метод ассесмент-центра, возникший в годы Второй мировой войны для подбора младших офицеров и разведчиков, начал широко применяться в зарубежных бизнес-организациями в XX в., и в настоящее время начинает

завоевывать популярность на постсоветском пространстве. В состав процедур ассесмент-центров входят деловые игры, интервью с экспертом, психологические и профессиональные тесты, индивидуальный анализ конкретных ситуаций, экспертное наблюдение. Результаты прохождения работниками процедур ассесмент-центра являются основанием для принятия конкретных управленческих решений, связанных с отбором персонала, должностными перемещениями, формированием проектных групп и команд, разработкой мероприятий по профилактике конфликтов в трудовых коллективах.

Одним из новых способов психодиагностики персонала является методика психосемантической диагностики скрытой мотивации (ПДСМ), представляющий собой способ компьютерного психоанализа, который позволяет получить математическую модель сознательной и бессознательной сферы человека и представить ее в виде графических изображений [9]. С помощью этого метода можно определять осознанные и неосознаваемые человеком отношения к себе, другим людям и сферам деятельности, в том числе, отношение к профессии, работе в фирме, руководству, коллективу. Анализ результатов подобных исследований помогает выявлять не столько устойчивые поведенческие черты личности, сколько скрытые (иногда даже для самого человека) отношения, а значит, определять непроявленные зоны возможного конфликта. Метод ПДСМ прекрасно дополняет классические психодиагностические подходы, и его результаты могут послужить хорошим основанием для проведения управленческих тренингов, тренингов формирования команды и других мероприятий, направленных на профилактику конфликтных взаимоотношений в коллективе и улучшение качества общения.

Рассмотренные выше психодиагностические направления имеют свои конкретные цели и задачи, связанные с изучением определенных качеств личности работника в соответствии с этапами его профессионального развития, поставленными перед ним производственными задачами, коммуникационными аспектами общения и т.п. Однако используемые до настоящего времени методические подходы в рамках указанных направлений позволяют лишь фрагментарно отследить конфликтогенные особенности личности. Реалии сегодняшнего дня требуют формирования нового направления, обеспечивающего комплексное и систематическое исследование персонала с точки зрения конфликтогенных качеств, влияющих как на взаимоотношения в коллективе, так и на результаты трудовой деятельности. Решению этой задачи может способствовать разработанная автором статьи «Методика оценки психологических особенностей личности (для диагностики предрасположенности работника к конфликтному поведению в коллективе)». Исследования, проводимые в соответствии с этой Методикой, позволяют обеспечить прогнозирование вероятности конфликтных проявлений личности в стабильной и стрессовой ситуациях; предотвращение конфликтных взаимодействий в коллективе с учетом психологических особенностей потенциальных участников столкновений; решение вопросов отбора, ротации, профессионально-должностного продвижения персонала, делегирования полномочий; формирование команд с учетом совместимости работников; создание информационного банка данных о сотрудниках.

Оценка личностных характеристик персонала на базе применения данной Методики может проводиться при приеме на работу и должностных перемещениях, в период проведения очередной аттестации персонала, по истечении испытательного срока. Методика оценки конфликтологических особенностей личности позволяет на основе использования таких методов исследования, как тестирование, графический и логический методы, дать оценку поведенческих качеств работника по следующим направлениям:

особенности темперамента (подвижность нервных процессов, сила процессов возбуждения и торможения, формула темперамента) и характера (конфликтность, стрессоустойчивость, особенности реагирования на критику, толерантность (терпимость) и агрессивность);
эмоциональная сфера личности;
мотивационные характеристики работника;
диагностика межличностных отношений и лидерства.

Темперамент как совокупность свойств, характеризующих динамические особенности протекания психических процессов, их силу, скорость, возникновение, прекращение и изменение, является основой поведения человека. Зная особенности темперамента конкретного работника, в большинстве случаев можно предсказать его возможные реакции в условиях стабильной работы, в стрессовых или конфликтных ситуациях. Диагностику особенностей темперамента, в соответствии с данной Методикой, рекомендуется проводить с использованием опросников А. Белова и Я. Стреляу.

Характер как совокупность устойчивых черт личности, определяющих отношение человека к людям и выполняемой работе, требует его оценки с точки зрения определенных качеств работника, способствующих или препятствующих созданию благоприятной атмосферы в коллективе. Трудовые конфликты, возникающие на рабочих местах, нередко обуславливаются неготовностью людей идти на компромиссы, агрессивностью поведения, желанием настоять на своем, чрезмерным честолюбием, самолюбием и амбициями. Те или иные схемы поведения, проявляемые при общении в трудовых коллективах, во многом определены отдельными качествами характера или их совокупностью, составляющей устойчивую структуру личности.

Диагностика характерологических особенностей работников дает основание для прогнозирования особенностей их поведения в сложных ситуациях, что позволяет своевременно предпринимать конкретные меры управленческого воздействия для предотвращения конфликтов в трудовых коллективах.

Поводом для возникновения конфликта в трудовом коллективе может стать и эмоционально нестабильное состояние его участников, вызванное переутомлением, проблемами в личной жизни, реакцией на события, не связанные с конкретной ситуацией на работе и т.п. Если посторонние эмоции накладываются на рабочие проблемы, а работник не умеет управлять своими нервно-эмоциональными реакциями, то вероятность возникновения конфликтов повышается.

В том случае, когда человек имеет неуравновешенную нервную систему (прежде всего, это касается ярко выраженных холериков и меланхоликов), низкую толерантность и несдержанный характер, в сложных ситуациях он обычно проявляет высокую степень эмоциональности, что провоцирует развитие нежелательных для межличностных отношений последствий.

Умение контролировать свои эмоции особенно важно для специалистов, работающих в системе «человек-человек», в частности, для менеджеров по персоналу, управленцев всех уровней, в задачи которых входит предупреждение и конструктивное разрешение трудовых конфликтов.

В том случае, если человек сильно переутомлен, у него могут возникать крайние реакции – от сильных эмоциональных вспышек до полного равнодушия к жизни и профессии, что определяется специалистами как «синдром эмоционального выгорания», наличие или отсутствие которого может быть установлено в рамках данной Методики с использованием теста В.В. Бойко «Диагностика уровня эмоционального выгорания».

В специальной литературе выделяют несколько моделей «психического выгорания», наиболее известной из которых является трехкомпонентная модель синдрома «выгорания» американских исследователей К. Маслач и С. Джексон. В соответствии с данной моделью, «выгорание» понимается как синдром эмоционального истощения, деперсонализации и редукции личных достижений. Эмоциональное истощение проявляется в сниженном эмоциональном фоне, равнодушии или эмоциональном перенасыщении. Деперсонализация проявляется в деформации отношений с другими людьми (повышении негативизма, циничности, зависимости и др.). Редукция личных достижений может проявляться в тенденции к негативному оцениванию себя, своих профессиональных достижений и успехов, негативизме, в ограничении своих возможностей и обязанностей по отношению к другим.

Оценка результатов тестирования по предложенной Методике позволяет сделать вывод о наличии у работника симптомов «эмоционального выгорания», степени доминирования отдельных симптомов, а также рассчитать итоговый показатель «выгорания». Получаемая объемная характеристика личности обеспечивает возможность психокоррекции конкретного работника и профилактики негативных явлений в трудовом коллективе.

Разработанная Методика позволяет также диагностировать мотивационную сферу личности. Мотивация работника к трудовой деятельности предопределяет не только возможность его высокоэффективного труда, но и лояльность к предприятию, коллегам и руководству. Человек, заинтересованный в процессе и результатах своей работы, в обеспечении конкурентоспособности своего

предприятия, настроен на выстраивание гармоничных межличностных отношений в трудовом коллективе, что способствует формированию благоприятного морально-психологического климата и повышению эффективности трудовой деятельности.

Знание особенностей мотивированности персонала позволяет руководителю предприятия или конкретного подразделения сделать акценты на тех аспектах трудовой жизни, которые являются наиболее значимыми для работников. Обеспечение персонала надлежащими условиями трудовой деятельности, формирование конструктивных межличностных отношений понимается специалистами как обязательное и необходимое звено в системе управления человеческими ресурсами. В то же время, отсутствие удовлетворения этими сторонами трудовой жизни приводит к снижению мотивированности и лояльности персонала, создает предпосылки для возникновения напряженности и конфликтных ситуаций в организациях.

Оценка степени мотивированности работников в конкретный период времени и мониторинг мотивации персонала (отслеживание этого процесса в динамике) должны проводиться комплексно, с использованием различных методов и подходов, в том числе, с применением психологического тестирования. Тесты, приведенные в данной Методике, позволяют сделать конкретные выводы о мотивации персонала с целью прогнозирования, своевременного предупреждения возможных трудовых конфликтов или конструктивного разрешения уже возникших разногласий.

Одним из разделов предлагаемой Методики является диагностирование состояния морального климата в коллективе, взаимоотношений между работниками по горизонтали и вертикали, особенностей функционирования малых групп, выявление неформальных лидеров, для чего используются соответствующие тесты. Трудовой коллектив – это организм, функционирующий по собственным законам в рамках установленных принципов и правил. В каждом коллективе складываются свои отношения между руководителями и подчиненными, между ведущими (лидерами) и ведомыми, между различными формальными и неформальными группами, между отдельными работниками. Эти отношения не всегда развиваются гармонично, что приводит к возникновению трудовых споров и конфликтов. Информация, полученная в результате тестирования, позволяет руководителям контролировать вектор развития всей организации и принимать своевременные управленческие решения для прогнозирования и профилактики трудовых конфликтов.

Оценка работника в соответствии с предложенным методическим подходом завершается построением конфликтологического портрета личности, который может быть представлен графически в виде конфликтограммы. Конфликтологический портрет работника представляет собой описание качеств, свойств и особенностей личности, имеющих отношение к реакциям человека в конфликтных ситуациях, позволяющих понять принципы его взаимодействия с другими людьми и схемы поведения при разрешении трудовых противоречий. Конфликтологический портрет работника дает возможность определить его сильные и слабые стороны при ведении переговоров, налаживании контактов с деловыми партнерами, решении производственных задач, требующих участия в командной работе. Разработанные специалистами конфликтологический профиль и конфликтограмма могут быть полезны как самому работнику для корректировки собственного поведения, так и руководителю – для принятия решений о должностных перемещениях, для создания команд с учетом совместимости работников и участия в разрешении трудовых конфликтов с учетом конфликтологических особенностей персонала.

Выводы из проведенного исследования. Исходя из выше изложенного, следует заключить, что использование методов психодиагностики для прогнозирования, предупреждения и профилактики конфликтов является перспективным направлением развития системы управления персоналом в современных отечественных организациях. Психодиагностические исследования, проводимые компетентными специалистами, позволяют снижать уровень конфликтности в трудовых коллективах за счет повышения качества комплектования кадрового состава, своевременного распознавания людей с низким уровнем коммуникативной толерантности, индивидуальной работы с «трудными» людьми, учета психологической совместимости работников при формировании команд и проектных групп.

Своевременно проведенная психологическая диагностика способствует снижению факторов риска при приеме на работу сотрудников, обладающих качествами, несовместимыми с данной профессией (к примеру, высокая конфликтность и низкая коммуникабельность при работе с клиентами).

Проведение психодиагностических исследований требует высокого уровня квалификации специалистов, применяющих конкретные методики, и комплексного подхода к изучению работников, что предопределяет необходимость дополнения применяемых в рамках психодиагностики приемов и способов оценки личности другими методами анализа.

РЕЗЮМЕ

У статті розглянуто проблему використання психодіагностичних методів для профілактики конфліктів у трудових колективах, обґрунтовано нові методичні підходи до оцінки психологічних особливостей особистості для діагностики схильності працівника до конфліктної поведінки.

Ключові слова: personnel psychological diagnostics, labour conflicts, the mobbing, acmeology, assessment center, professional diagram, psychological peculiarities of the personality.

РЕЗЮМЕ

В статье рассматривается проблема использования психодиагностических методов для профилактики конфликтов в трудовых коллективах, обоснованы новые методические подходы к оценке психологических особенностей личности для диагностики предрасположенности работника к конфликтному поведению.

Ключевые слова: кадровая психологическая диагностика, трудовые конфликты, моббинг, акмеология, ассесмент-центр, профессиограмма, психологические особенности личности.

SUMMARY

The article deals with the problem of psychodiagnostic methods for the prevention of conflicts in the workplace, validated new methodological approaches to the assessment of psychological peculiarities of a person for the diagnosis of predisposition of the employee to a contentious behavior.

Keywords: психологічна діагностика персоналу, трудові конфлікти, мобінг, акмеологія, ассесмент-центр, професіограма, психологічні особливості особистості, кадрова психодіагностика.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ:

1. Черных А.Б. Технология социально-психологической диагностики персонала. [Электронный ресурс] / А.Б. Черных. – Режим доступа: <http://www.hr-technologies.ru/?p=126>. – Загл. с экрана.
2. Кирянова О.В. Особливості застосування психодіагностичного інструментарію в управлінні персоналом / О.В. Кирянова // Формування ринкової економіки. Праця в XXI столітті: новітні тенденції, соціальний вимір, інноваційний розвиток: в 2 т. / КНЕУ. – Київ, 2012. – Т. 1. – С. 520-528.
3. Конфліктологія: навч. посіб. / Л. М. Ємельяненко, В. М.Петюх, Л. В. Торгова, А. М. Гриненко; за заг. ред. В. М. Петюха, Л. В. Торгової. – К.: КНЕУ, 2005. – 315 с.
4. Прикладная конфликтология: хрестоматия / сост. К. В. Сельченко. – Мн.: Хорвест, 1999. – 624 с.
5. Скавитин А. Моббинг персонала: опыт зарубежных исследований. [Электронный ресурс] / А. Скавитин. - Режим доступа: <http://www.rhr.ru/index/jobmarket/foreign/foreignarh/8079.html>. – Загл. с экрана.
6. Психология личности: тесты, опросники, методики /Авторы-сост. Н.В. Киршева, Н.В. Рябчикова. – М.: Геликон, 1995. – 220 с.
7. Мяхушкин Д. К вопросу о применимости методов психодиагностики в кадровой работе [Электронный ресурс] / Д. Мяхушкин. - Режим доступа: <http://myakushkin.ru/content/view/78/58/>. – Загл. с экрана.

8. Деркач А., Зазыкин В. Акмеология: учеб. пособие / А. Деркач, В Зазыкин. – СПб: Питер, 2003. – 256 с.

9. Соломин И.Д. Психосемантическая диагностика трудовой мотивации и управления персоналом. [Электронный ресурс] / И.Д. Соломин. - Режим доступа: <http://www.roman.by/r-72030.html>. – Загл. с экрана.

УДК 339.944.009.12:001.11

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЕ МОДЕЛИ УПРАВЛЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ КОСМИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ

Джур О.Е., докторант кафедры международных финансов Днепропетровского национального университета имени Олеся Гончара

Постановка проблемы. Формирование рынка космической продукции и услуг в XX ст. начале XXI ст. происходило параллельно с процессами заострения социально-экономических и политических противоречий среди стран, которые принадлежали разным политическим и экономическим объединениям. Эволюция развития мирового хозяйства существенно повлияла на формы и методы функционирования высокотехнологических предприятий этого сектора экономики, сформировала специфические условия обеспечения конкурентоспособности и развития предприятий космической отрасли. Невзирая на большое количество научных трудов и значительные достижения в области обоснования теоретических основ развития предприятия на основе стратегии обеспечения высокой конкурентоспособности предприятия, классификации видовых проявлений развития на уровне предприятия не существует общего концептуального подхода, который составил бы основу методологической базы модели управления конкурентоспособностью современного предприятия космической отрасли. Такая методологическая база, инструментарий является важной не только для целей внутреннего анализа, анализа внешней среды предприятия (то есть при исследовании конкурентоспособности предприятия), но и для определения перспектив дальнейшего развития предприятия, как целостного организма.

Анализ последних научных исследований и публикаций. Проблема конкурентоспособности и развития предприятия исследуется в работах как отечественных, так и зарубежных ученых, а именно: Ансоффа И., Афанасьева Н.В., Балабановой Л.В., Богатырёва И.А., Бермана Ф., Василенко В.О., Винтера В., Кононенко И.В., Коно Т., Масленниковой Н.П., Пономаренко В.С., Раевневой Е.В., Тридида О.М., Томпсона А., Дж. Еванса, Кизима М.О., Портера М., Пушкаря О.И., Сумец О.М., Сомова О.Е., Пелихова Е.Ф., Поддубной Л.И., Пономаренко В.С., Тодаро М.П., Фатхутдинова Р.А., Щиборщ К.В., Юданова А.Ю. и др. В связи с активным участие большинства развитых и развивающихся стран в международной экономической деятельности, расширением традиционных и созданием новых рынков сбыта, изменением их качественных и количественных характеристик возникла необходимость построения и качественного обновления теории международной конкурентоспособности предприятия. Среди работ последних лет здесь следует отметить концепцию предметно-методологического обновления и развития теории международной конкурентоспособности предприятия Л.И. Поддубной.

Целью данной работы являются исследования взаимосвязи категорий конкурентоспособности и развития предприятия, раскрытия сущности данных категорий, взаимосвязи макроэкономических изменений и их влияние на микроуровень в направлении исследования самодостаточности развития предприятий и их конкурентоспособности на примере наиболее влиятельных объединений стран-производителей космической продукции и услуг, разработка концептуальных положений модели управления конкурентоспособностью высокотехнологичным предприятием космической отрасли. Методологическую основу исследования сформировали труды отечественных и зарубежных учёных, информационные материалы предприятий космической отрасли. Для достижения цели использовались методы исторического и логического подхода, диалектического развития, лингвистический уровень описания систем, как наиболее высокий уровень абстрагирования.

Результаты исследования. На протяжении всех лет независимости Украины космическая отрасль, как и все другие отрасли нашей страны испытала серьёзные изменения. Эти изменения носили как управляемый так и неуправляемый характер под воздействием реформирования общественно-экономических отношений в стране, однако отрасль развивалась и не потеряла своего научного и производственного потенциала. Сегодня развитие космической отрасли осуществляется на основе Общенациональной целевой научно-технической космической программы Украины на 2008 - 2012 года по таким направлениями, как 1) научные космические исследования; 2) дистанционное зондирование Земли 3) спутниковые системы телекоммуникаций; 4) развитие наземной инфраструктуры; 5) космические комплексы; 6) развитие базовых элементов и прогрессивных технологий космической техники; 7) развитие опытно-экспериментальной и производственной базы отрасли. Кроме того сформирована концепция реализации государственной политики Украины в сфере космической деятельности на период до 2030 года. Согласно статистическим данным, предприятиями отрасли выработано и реализовано продукции в 1 полугодии 2011 г. на сумму почти 1,7 млрд. грн. (приблизительно в 2,3 раза больше, чем в 2010 году). В бюджеты всех уровней предприятиями отрасли выплачено около 154,0 млн. грн., (в том числе в госбюджет - 61,2 млн. грн.), среднемесячная заработная плата с начала года увеличилась на 14,0% [1]. Все эти факты свидетельствуют о реализации политики развития отрасли посредством обоснованного нормативно-правового сопровождения и действенную политику руководства предприятий на местах.

Принятая в 2004 г. Стратегия экономического и социального развития Украины «Путем европейской интеграции» предусматривает переход от экстенсивных методов в экономике к инвестиционному обновлению и росту. Для космической отрасли Украины это требует решения таких заданий как 1) рост производительности труда; 2) увеличение инвестиций в основной капитал; 3) внедрение инновационных технологий и продукции.

Ядром современной индустрии Европы выступает группа отраслей машиностроения. В середине машиностроительного комплекса большую роль играет авиационно-космическое производство. Стратегическая важность и выгодность отрасли для всей планеты подтверждается мнением ученых, которые называют космическую отрасль «главным двигателем экономического и социального развития, а космические инвестиции - инвестициями в будущее».

НАСА - это национальное агентство США по аэронавтике и исследованию космического пространства, наибольшая в мире правительственная организация со штаб-квартирой в Вашингтоне, который владеет всем необходимым научным и экономическим потенциалом. Серьезные изменения были внесены в деятельность НАСА президентом США Б. Обамой, который подписал закон о деятельности НАСА. По словам представителя НАСА Ч. Болдена новое «законодательство поддерживает амбициозный план президента, согласно которому НАСА должна стать пионером на новом рубеже инноваций и открытий» [2].

Динамичная конкурентная среда на внутреннем и внешнем рынке засвидетельствовала, что оптимальным процессом, который направлен на выживание и стабильное функционирование предприятия в таких условиях является развитие. Развитие - это необратимое, направленное, закономерное изменение материи и сознания. Различают две формы развития [3]: эволюционную, связанную с постепенными количественными и качественными изменениями (изменение сознания совмещается с изменениями материи); революционную, такую, которая характеризуется: а) скачкообразным неосознанным переходом от одного состояния материи к другому; б) скачкообразным изменением сознания без соответствующего изменения базиса. Выделяют прогрессивное и регрессивное развитие. Прогрессивное развитие - это переход от более низкого к более высокому, от менее совершенного к более совершенному. Регрессивное развитие - это деградация, понижение уровня знаний и отношений, переход к формам и структурам, которые изжили или уже пройденные. Прогресс и регресс тесно связаны между собой и составляют диалектическое единство. Без регресса нет прогресса, и наоборот.

Другими словами, нужно определить состояние процессов и составляющих по таким стадиям, как: наращивание энергии -

накопление качества - скачкообразный переход качества в количество в результате критического влияния - рост (спиральный или прямой вертикальный).

При исследовании категории развития часто употребляют термин эволюция, кроме того, в научной литературе по разному трактуют понятие развития. В. А. Забродский и М. О. Кизим считают, что «развитие экономико-производственных систем - это процесс перехода экономико-производственной системы в новое, более качественное состояние за счет накопления количественного потенциала, изменения и усложнения структуры, в результате чего повышается ее способность оказывать сопротивление разрушительному влиянию внешней среды та эффективность функционирования» [4].

Теперешний этап эволюции развития обществ отдельных стран, их объединений требует гармоничного развития экономической, социальной, технико-технологической, экологической, политической сферы жизни общества. Это нуждается в применении управляемого, гибкого процесса развития предприятия, как главного звена экономики, способного удовлетворить все вышеперечисленные потребности общества.

Таблица 2

Портфель заказов ГП ЮМЗ им. А.М. Макарова

Вид продукции	Ед. изм.	Производство по годам				
		2010	2011	2012	2013	2014
РН "ЗЕНИТ"	шт.	2	5	8	7	7
ТЕМА РН "ДНЕПР"	шт.	2	1	2	1	2
РН "ЦИКЛОН-3"	шт.	-	-	-	-	-
РН "ЦИКЛОН-4"	шт.	-	1	2	2	2
ТЕМА РН "ТАУРУС-2"	шт.	2	3	3	3	3
ШАССИ ДЛЯ АН-140, АН-148	шт.	14	25	39	52	52
Итого (по всей номенклатуре)	млн. USD	114	279	449	427	435

Таблица 3

Классификация основных подходов развития теории конкуренции

Подход	Название теории	Представители	Содержание теории
Факторный подход	Теория меркантилизма	Т. Мен, А. Монкретьен, Е. Миссельден, Дж. Чайлд, Ч. Давенант	Увеличение экспорта товаров и ограничение импорта
	Теория абсолютных преимуществ. Теория относительных преимуществ	А. Смит, Д. Рикардо	Страны экспортируют те товары, которые они производят с наименьшими затратами и импортируют те товары, которые производятся другими странами с меньшими затратами
	Факторная теория	Е. Хекшер, Б. Олин	Страны экспортируют продукты интенсивного использования избыточных факторов и импортируют продукты интенсивного использования дефицитных для них товаров
	Теория межотраслевого анализа	В. Леонтьев	Исследование парадокса, когда трудонасыщенные страны экспортируют капиталоемкую продукцию, тогда как капиталонасыщенные - трудоёмкую
Подход на основе инвестиций	Теория взаимного спроса	Дж. Миль	Международная производственная специализация ведёт к установлению равновесия у выгодах, которые даёт эта специализация; условия специализации определяются неравенством в доходах полученных от производства
	Теория интернализации	П. Бакли, М. Кассон	Объединение технологий, ноу-хау в середине компании
	Теория инвестиционного развития	Дж. Даннинг, Р. Нарул, Й. Бехер, Ф. Горнинг	Наличие зависимости между экспортом и импортом иностранных инвестиций от уровня экономического развития страны относительно стран другого мира
Подход на основе конкурентного рынка	Теория конкурентных преимуществ	М. Портер	Выделение детерминант, которые формируют конкурентоспособность страны
Подход на основе определения формально-праксеологических условий формирования результатов взаимодействия производственной и рыночной систем межд. эконо. деят-ти предприятия	Системно-праксеологическая модель международной конкурентоспособности предприятия	Поддубная Л.И.	Международная конкурентоспособность предприятия выражает позитивно-релевантные свойства потенциала внешнеэкономического взаимодействия предприятия, адекватные свойствам потенциала развития внешнего рынка, что обеспечивает жизнеспособность предприятия как продуцента внешнего рынка.

Военно-политическая доктрина стран-лидеров мира лишила производителей аэрокосмической отрасли необходимых финансовых ресурсов и поощрила к сотрудничеству в международных проектах по амбициозным гражданским проектам. При этом,

сложноорганизованные предприятия и фирмы, которые достигли значительного успеха и развития имели тенденцию к распаду и переходу в другие организационные формы.

Учитывая тенденции ограниченности разных видов ресурсов на планете любые системы (макро-, мезо-, микро) в условиях этого ограничения будут вести конкуренцию и осуществлять развитие учитывая экономный принцип функционирования с помощью постоянного изменения своей структуры и функций. Следовательно, и дальше такие высокотехнологичные предприятия как предприятия космической отрасли будут развиваться через конкуренцию, как процесс выбора экономного решения (партнера) с помощью международного сотрудничества (как политико-экономического процесса гармонизации) и создания, например, разных интегрированных структур бизнеса.

В табл. 2 представлен портфель заказов ГП ЮМЗ им. А.М. Макарова, который свидетельствуют об активном участии Украины в международном разделении труда на космическом рынке в области пусковых услуг и о сложности наращивания объемов производства. Здесь учтены количества только по заключенным контрактам или по подтвержденным заявкам заказчиков [5].

Изменения политических условий функционирования отдельных стран, рыночных условий функционирования сопровождалось появлением новых направлений и теорий, изменением поведения хозяйствующих субъектов экономики, интенсивностью конкурентных отношений. Разработка концептуальных принципов обеспечения конкурентоспособности предприятий высокотехнологического сектора нуждается в анализе исторических особенностей развития теорий конкурентоспособности. Проведенный анализ научных источников позволил выделить следующие основные подходы относительно развития теории конкуренции (см. табл. 3).

Наивысшей формой развития конкуренции является конкуренция на основе инноваций. Представителями теории инноваций является Д. Белл, К. Акамацу, П. Бакли, Й. Бехер, Дж. Даннинг, Г. Кассон, Г. Нарул, Ф. Горнинг, И. Юзвишин, В. Горбатов, А. Тихомиров, Б. Ивченко, Г. Хемел, К. Прахал, Й. Шумпетер считали инновации средством повышения конкурентоспособности, конкурентным преимуществом.

Современная конкуренция - это уже не «продукт против продукта», «эффективность против неэффективности» и т.д., и «нелинейная» инновация против «линейной». Стратегия конкурентной борьбы, или конкурентная стратегия - это совокупность взаимосвязанных действий, которые нацелены на достижение стойкого конкурентного преимущества с целью занятия предприятием выгодной рыночной позиции по отношению к конкурентам.

Ради ограничения или избегания непосредственной конфронтационной борьбы предприятия могут искать новые точки дифференциации, новое позиционирование, пытаться привлечь новых клиентов и тому подобное. На «зрелых» рынках в долгосрочном периоде эти нововведения обеспечивают слишком малый прирост объемов продаж. Иногда наблюдается явление «канибализма», когда товары одной товарной группы «уничтожают» товары другой. Ученые Чан Ким и Рене Могборн в научном труде «Стратегия голубого океана» образно называют конкурентные рынки «ярко-красными океанами», полными крови конкурентов, которые «уцепились» друг в друга. Ученые поощряют создавать свои «голубые океаны» - новые идеи и рынки, избегая таким образом конкуренции.

Позитивная роль сотрудничества особенно проявилась во второй половине XX ст. начале XI ст. в условиях информационно-технологической революции. В конкурентной политике эпохи глобализации четко прослеживается взаимодействие между контрагентами рынка ради достижения разных видов экономической эффективности. Пытаясь подчеркнуть особенность рыночной экономики, дилемму «конкуренция или сотрудничество», ученые А. М. Брандербург из Гарвардского университета и Б. Дж. Нейлбафф из Йельского университета разработали теорию «соконкуренции» или кооперенции (англ. - *coopetition*). В бизнесе, считают ученые, нет фатальной неотвратимости выигрыша одних и проигрыша других; поскольку извлечь выгоду могут многие участники [5].

Таблица 4

Концептуальные составляющие модели управления конкурентоспособностью высокотехнологического предприятия космической отрасли

Концептуальные составляющие	Составляющие основных положений
Теоретические основы формирования	- теория экономического развития; - теория систем; - теория хаоса; - теория рынка; - теория полезности; - теория эффективности
Императивы развития	- создание предприятий с высокой долей результатов инновационной деятельности; - внедрение показателей творческой активности в качестве результативных показателей для всех структурных единиц разных функциональных направлений деятельности предприятия; - развитие корпоративной структуры предприятия направленной на сохранение и восстановление человеческого потенциала, повышения качества жизни персонала; - развитие партнерских отношений с организациями, которые имеют другие культурные традиции ведения бизнеса в данной отрасли; - создание и использование продуктов и технологий, которые обеспечивают охрану окружающей среды и её восстановление; - создание и обеспечение эффективного механизма управления предприятием, которое обеспечивает рост показателя добавленной стоимости, полезности; - создание системных знаний, относительно результатов экономической деятельности предприятия
Институциональные основы функционирования	- формирование национальной информационной системы накопления, хранения и предоставления услуг в сфере использования новых знаний и технологий; - содействие формированию международного рынка, который реализует обмен и/или общее использование результатов интеллектуальной собственности; - обеспечение системы охраны результатов интеллектуальной собственности; - обеспечение международной стандартизации и сертификации продукции как условия защиты прав производителей и потребителей и улучшения всех составляющих производственного процесса высокотехнологичной продукции; - активное участие в разных международных проектах, которые способствуют формированию рынков высокотехнологической продукции
Система обеспечения функционирования	- развитые механизмы управления инновационно-инвестиционной деятельностью для макро-, мезо- и микроуровня; - кооперация в международных научно-технических программах по реализации высокотехнологических продуктов; - межгосударственные соглашения и институты, которые обеспечивают создание и обмен продуктами высокотехнологических предприятий; - инструменты, структуры и механизмы, направленные на создание и эффективное использование человеческого потенциала

Анализ рассмотренных научных источников и тенденций формирования теорий конкурентоспособности позволил сформировать следующие концептуальные положения модели управления конкурентоспособностью высокотехнологическим предприятием космической отрасли (см. табл. 4).

Выводы. Развитие современных высокоэффективных, конкурентоспособных предприятий мировой космической отрасли представляет собой объективный эволюционный процесс, который подчиняется стратегическому управлению благодаря согласованной политике на макро- и микро уровнях; опирается, во-первых, на крепкие и разветвленные национальные финансово-экономические базы и на всестороннее научное обоснование. Во-вторых, решающее значение приобретают политические аспекты реформ, их синхронизация в пространстве и времени с экономическими преобразованиями и их законодательным, нормативно-правовым обеспечением. В-третьих, ключевым фактором развития становится ориентация на решение заданий социальной сферы - задания, которые вытекают из необходимости улучшения качества человеческого развития, решения неотложных и острых социальных вопросов.

РЕЗЮМЕ

Проанализований характер політичних, соціально-економічних, культурних змін, які впливають на політику розвитку підприємств космічної галузі, досліджені складові процесу управління конкурентоспроможністю підприємств космічної галузі України в умовах глобалізації, які дадуть можливість сформуванню більш комплексно основні положення моделі управління конкурентоспроможністю підприємства космічної галузі.

Ключові слова: модель управління конкурентоспроможністю, підприємство космічної галузі

РЕЗЮМЕ

Проанализирован характер политических, социально-экономических, культурных изменений, которые влияют на политику развития предприятий космической отрасли, исследованы составляющие процесса управления конкурентоспособностью предприятий космической отрасли Украины в условиях глобализации, которые дадут возможность сформировать более комплексно основные положения модели управления конкурентоспособностью предприятия космической отрасли.

Ключевые слова: модель управления конкурентоспособностью, предприятие космической отрасли

SUMMARY

Character of political, socio-economic, cultural changes which influence on the policy of development of enterprises of space industry is analysed, the constituents of process of management the competitiveness of enterprises of space industry of Ukraine are explored in the conditions of globalization, which will enable to form the substantive provisions of competitiveness management model of enterprise of space industry.

Key words: competitiveness management model of enterprise, enterprise of space industry

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ:

1. Підсумки роботи розширеного засідання Колегії ДКАУ України. [Електроний ресурс].- Режим доступу: <http://www.nkau.gov.ua/nsau/newsnsau.nsf>.
2. Scientific American. Speculation about NASA's future swirls in advance of Obama's budget. [Електроний ресурс].- Режим доступу: <http://www.scientificamerican.com>.
3. Забродський В.А., Кизим М.А. Развитие крупномасштабных экономико-производственных систем. - X.: Бизнес Информ, 2000.- 72 с.
4. Інтерв'ю Голови ДКА України Юрія Алексєєва журналу "Defense Express". [Електроний ресурс].- Режим доступу: <http://www.nkau.gov.ua>
5. Інновації: проблеми науки та практики/Під заг. ред. д-ра екон. наук, проф. Кизима М.О., д-ра екон. наук, проф. Пономаренко В.С. – X.: ФОП Павленко О.Г., 2011.-276 с.

УДК 331.101.3

ВОЗМОЖНОСТИ ПОВЫШЕНИЯ МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА ЧЕРЕЗ СОГЛАСОВАНИЕ ЛИЧНЫХ ЖИЗНЕННЫХ ЦЕЛЕЙ И ЦЕЛЕЙ КОМПАНИИ

Дудка Б.А., генеральный директор Консалтинговой лиги Донбасса

Вишневецкий А.С., младший научный сотрудник Института экономики промышленности НАН Украины

В современном мире стратегическое управление широко используется компаниями, нацеленными на долгосрочный результат и выживание в непрерывно изменяющейся экономической, политической и социальной среде. Стратегическое управление обеспечивает консолидацию ресурсов компании и выступает в роли ключевого элемента её управляемости по целям (МВО-management by objectives).

Активное развитие этого направления началось во второй половине 20-го века, и среди его основоположников можно отметить И. Ансоффа, К. Эндрюса, Р. Акоффа, Г. Минцберга и М. Портера. С тех пор выделяются четыре этапа развития теории стратегического управления [1, с.7], среди которых современный этап, основанный на формировании новой парадигмы стратегий для постиндустриальной экономики. Основным ресурсом постиндустриальной экономики являются знания, носителем которых, в первую очередь, является человек, мотивация и целеполагание которого остаются неоднозначными и противоречивыми. Поэтому задача расширения возможностей включения сотрудников в процессы создания стратегии является актуальной для стратегического управления, что обусловило проведение данного исследования.

Само понятие «стратегическое управление» имеет множество различных толкований и интерпретаций. Например, А.М. Долгоруков, дает следующее определение, стратегическое управление – это стратегическое планирование с обратной связью, т.е., образно выражаясь, это деятельность, направленная на достижение важной цели, которая представлена в виде трех вещей: карты местности (стратегия); маршрута, который указывает направление движения (стратегический план); инструкции для ключевых фигур, объясняющей, как себя вести в условиях неопределенности [2]. Еще один подход представлен в определении Г.Б. Клейнера [3], где стратегическое управление - система управления предприятием, основанная на стратегическом планировании, дополненном механизмом согласования текущих решений - тактических и оперативных - со стратегическими, а также механизмом корректировки и контроля за реализацией стратегии. Как видно из определений, стратегическое управление – это процесс, и его можно рассматривать в двух направлениях. Первое – дизайн этого процесса, второе – его операционная эффективность.

К вопросам дизайна относится сам механизм выстраивания стратегии, его регламентация, качество поставленных целей и т.д. Сам документ под названием «стратегия» требует постоянной актуализации: он был принят, но поступила новая информация, тогда его уже можно менять с учетом новой информации, причем частота эффективного стратегического цикла зависит от скорости изменения внешней среды компании.

К операционной эффективности в общем смысле можно отнести эффективность достижения поставленных целей, которая тесно связана с мотивацией персонала, реализующего эту стратегию. При этом персонал компании имеет свои собственные цели, иногда формализованные в явном виде, а иногда нет. Это позволяет рассмотреть и оценить возможность согласования личных целей сотрудников и целей компании (далее корпоративных целей).

Однако вопрос влияния стратегического управления на мотивацию сотрудников остается слабо исследованным, что и обусловило формирование цели статьи. Цель статьи – определение путей согласования личных и корпоративных целей и их практической целесообразности для компании и сотрудника.

Мотив человека является внутренним процессом, создающим новую форму поведения по отношению к уже существующим у него формам, на основе рефлекторно-инстинктивной деятельности и деятельности базирующейся на паттернах, приводящим к постановке новой цели. Факторы, формирующие мотив, только инициируются изменениями внешней среды, а формирование самого мотива происходит по сложной психо-физиологической цепи под влиянием исключительно внутренних аспектов, которые включают в себя учет достижения цели; предпочтений (склонностей, интересов, притязаний); нравственного контроля (ценностей, идеалов, убеждений, установок); психологических защит и блоков; регулятивных и оценочных эмоциональных процессов; смысловых процессов формализации и рационализации желаний, ощущений). Эти внутренние процессы не подлежат коррекции с помощью внешних стимулов, или такая коррекция существенно осложнена и растягнута во времени, поскольку требует изменения устойчивых психологических структур, таких, как прежний опыт, стереотипы, ценности, установки, притязания, склонности, идеалы, убеждения [4]. Следовательно, единственным практически осуществимым способом получения мотивированного поведения сотрудника, которое направлено на пользу компании, является согласование личных жизненных целей сотрудника с корпоративными целями компании.

Учитывая, что у компании и сотрудника могут быть стратегические цели или не быть, возможно рассмотреть четыре ситуации взаимодействия сотрудника и компании в этом вопросе (Табл. 1), которые были условно обозначены «А», «В», «С», «D» и соответствуют случаям {«Есть стратегические цели у компании»; «Нет стратегических целей у сотрудника»}, {«Есть стратегические цели у компании»; «Есть стратегические цели у сотрудника»}, {«Нет стратегических целей у компании»; «Нет стратегических целей у сотрудника»}, {«Нет стратегических целей у компании»; «Есть стратегические цели у сотрудника»}.

Таблица 1

Матрица потенциала согласования личных и корпоративных целей

Стратегические цели компании	Стратегические цели сотрудника	
	Нет «А»	Есть «В»
Есть	Компания и сотрудник не могут согласовать свои цели. Компания может использовать сотрудника в своих целях, сотрудник её нет.	Компания и сотрудник могут согласовать свои цели.
Нет	Компания и сотрудник не могут согласовать свои цели. Сотрудник просто выполняет обязанности, а компания – операционные планы.	Компания и сотрудник не могут согласовать свои цели. Сотрудник находится в состоянии неопределенности относительно возможности реализовать свои цели в компании, т.к. их не с чем сопоставить.

Рассмотрим все четыре случая в отдельности, с точки зрения компании и с точки зрения сотрудника, а также их потенциальных действий, с точки зрения индивидуальной полезности и логики сценарного поведения.

При варианте «А», компания использует сотрудника как слепой инструмент. В этом случае, с одной стороны, компания лишается потенциала к дополнительной мотивации, как в случае «В», но, с другой стороны, у неё нет необходимости тратить ресурсы на согласование разнонаправленных целей между компанией и сотрудником. При этом сотрудник может заполнить вакуум собственных целей имеющимися корпоративными целями.

В случае «В», если цели сотрудника и компании совпадают, как минимум, частично, создается мотивирующий эффект от деятельности сотрудника в интересах компании, который автоматически приводит к реализации личных целей. Если согласование целей (частичное) получилось, сотрудников необходимо распределять таким образом, чтобы их работа совмещала в себе достижение как корпоративных, так и личных целей. Однако с позиции сотрудника есть возможность согласовывать цели в одностороннем порядке. Фактически возникает дилемма: зачем разглашать свои цели, если можно их оставить в тайне и провести согласование в индивидуальном (одностороннем) порядке. В этом случае все мотивационные преимущества от согласования для сотрудника остаются, однако компания не может использовать целеполагание сотрудников в управлении персоналом. Однако, если сотрудник использует этот вариант, то результаты и образ его действий укажут на несоответствие заявленных и фактических целей, что приведет к прекращению конструктивного сотрудничества между сотрудником и компанией. Выходом из сложившейся ситуации будет смена работы сотрудником.

Вариант «С». Сотрудник и компания не испытывают никакого дискомфорта, т.к. целей нет ни у компании, ни у сотрудника. Усилия сотрудника и компании нацелены на выполнение операционных задач.

Вариант «D». С позиции сотрудника Вариант «D» является весьма интересным, т.к. заключает в себе угрозы и содержит значительные возможности. С одной стороны, если сотрудник видит, каким образом на данном этапе компания позволяет или увеличивает шансы на достижение личных целей, он может её использовать максимально выгодно для себя, без чувства вины и каких-либо моральных обязательств. Так и поступают большинство сотрудников, цели которых лежат в инструментальной области (как правило, компания рассматривается как источник получение денег). Такая цель является конкурирующей с целью компании и даже при согласовании дает негативный эффект. Например, сотрудник выставляет счет компании за каждый свой шаг. С другой стороны сотрудник может не понимать, куда движется компания, у которой отсутствуют стратегические цели, что повышает степень неопределенности в его будущем, и способствует поиску более целеустремленного работодателя.

Потенциально, вариант «В» несет в себе наибольшее количество возможностей для компании и сотрудника, поэтому необходимо более глубокое его исследование. Согласно классификации А. И. Пригожина, постановка целей человека (аналогично, как и компании) бывает трех типов и зависит от порождающих эти цели факторов [5] (см. табл. 2).

Таблица 2.

Постановка личных и корпоративных целей по классификации А.И. Пригожина

Заданное (пассивное) целеполагание - I ТИП		Конкурентное (состязательное) целеполагание - II ТИП		Ценностное целеполагание - III ТИП	
От проблем	а	От взаимного сравнения	а	От миссии	а
От угроз	б			От идеалов, идеологем	б
От потребностей	в	От борьбы интересов	б	От видения	в
От заданий	г				

А сами цели можно разделить на ресурсные цели (обеспечивающие жизнедеятельность, промежуточные, аналог гигиенических факторов [6, с.14]) и терминальные цели (цели самоактуализации), которые имеют различные по своей сути источники возникновения. Аналогично факторам, указанным А. Пригожиным, ресурсные цели устанавливаются под воздействием внешней среды и состязательных факторов, аналогично целям I и II типа из Таблицы 2, терминальные цели - под действием исключительно внутренних факторов (цели III типа из табл. 2). Данное разбиение на два типа целей является правомерным относительно и целей компании, и личных целей отдельно взятого человека. Источник возникновения ресурсных и терминальных целей лежит в области гигиенических факторов и мотиваторов,

двухфакторной теории Ф. Герцберга. Данное наблюдение позволило соотнести типы целей А. Пригожина, их виды по природе возникновения, с типологической моделью мотивации сотрудников, согласно концепции проф. Герчикова В.И. [7, с.55] (см. рис. 1).



Р

исунок 1. Схема согласования целей компании и сотрудника, в зависимости от мотивационных типов.

После проведенного анализа стало возможным сделать вывод о формировании ресурсных целей исключительно факторами внешней среды. Ресурсные цели соответствуют I и II типу целей (пассивное целеполагание), являются стимулирующими для люмпенизированного и инструментального мотивационных типов. Ресурсные цели, в большинстве случаев, служат обеспечению гигиенических факторов, являются конкурентными, в силу ограниченности ресурса, применимы и к организации, и к отдельно взятому человеку. Согласование целей компании и личных жизненных целей персонала неэффективно в области конкуренции за ресурс, поскольку в этом случае цели будут диаметрально противоположными.

Можно предположить, что люмпенизированный и инструментальный мотивационные типы проявляются исключительно ситуативно (диктуются ситуациями внешней среды) и могут временно проявляться у персонала других доминантных мотивационных типов во время такого «давления среды», либо постоянно у людей, не имеющих терминальных жизненных целей. Развитие человека и постановка им терминальных жизненных целей означает снижение значимости для него ситуаций давления внешней среды. При этом люмпенизированный и инструментальный мотивационные типы, будут трансформироваться в профессиональный, патриотический либо хозяйственный типы, которые отнесены проф. Герчиковым В.И. к достижительным мотивационным типам.

В области терминальных целей согласование между корпоративными и личными целями будет эффективно. Согласование терминальных целей компании и сотрудника приводит к:

- созданию мотивированного поведения сотрудников, направленного на достижение общей цели компании-сотрудника;
- улучшению процесса сотрудничества в коллективе компании, поскольку терминальные цели не являются, как правило, конкурентными: в процессе достижения не происходит борьбы за обладание;
- трансформации ситуационных мотивационных типов: от люмпенизированного и инструментального к устойчивым достижительным мотивационным типам, создаваемым внутренними факторами: профессиональному, патриотическому и хозяйственному.

Согласованная работа людей устойчивых мотивационных типов порождает лояльность к компании, поскольку «перекупить» такой персонал возможно, лишь только заново согласовав его жизненные цели с целями другой компании. При этом необходимо достижение всех промежуточных ресурсных целей, которые отвечают за его жизнедеятельность (гигиенические факторы).

Необходимо обратить внимание, что, в случае достижения собственных целей при одновременном достижении целей компании (согласованность), сотрудник обменивает свой труд еще и на дополнительную выгоду, которую он получает при достижении личных целей. В случае полного отсутствия согласования личных целей и целей компании, работник и компания вынуждены прибегать к оценке стоимости труда сотрудника исключительно посредством денег. В этом случае личные цели сотрудника лежат вне пределов компании и его мотивационная направленность носит инструментальный характер [7, с.55], т.е. работа в компании рассматривается им как инструмент достижения промежуточных целей – обмена труда на денежный эквивалент, который впоследствии будет потрачен работником на достижение истинных личных целей. Из вышесказанного можно сделать вывод, что обмен меры труда в компании на сумму его денежного эквивалента при одновременном достижении личных стратегических целей, (например, развитие профессиональных и личностных качеств, путешествия при выполнении командировок и т. п.) приведет к мотивированному поведению работника, за счет использования им в процессе деятельности внутренних факторов, формирующих личные цели. Это, в свою очередь, увеличит движущие силы работника по достижению симбиотических целей (компании и личных).

По результатам проведенного анализа, с учетом особенностей самого процесса стратегического управления, можно выявить ограничения возможностей согласования корпоративных и личных целей:

- цели сотрудника и компании постоянно корректируются, а иногда и кардинально меняются;
- количество сотрудников может превышать сотни тысяч, и выяснение личных целей, их формализация и согласование с целями компании может быть очень трудоемким процессом;
- сотрудники могут не желать делиться своими жизненными целями с компанией, коллегами, руководством и т.д. Разглашение истинных личных целей может иметь негативные последствия для сотрудника. Его личные цели могут напрямую конкурировать с целями непосредственного руководства или вышестоящих сотрудников;

- для компании развернутая версия стратегии, которая описывает способы достижения стратегических целей, является коммерческой тайной;
- компания должна ориентироваться не только на сотрудников, но и на других стейкхолдеров у которых могут быть противоположные ожидания относительно целей компании.

Учитывая обозначенные ограничения, стоит рассмотреть вопросы практического внедрения согласования целей.

Согласование целей необходимо проводить на постоянной основе не реже, чем актуализацию самой стратегии, учитывая перемещение персонала. При этом связь согласования личных и корпоративных целей в контексте текучести кадров выглядит неоднозначно. С одной стороны, если цели совпадают, то ключевые кадры будут консолидироваться в рамках компании, с другой стороны, понимание ценным и полезным для компании сотрудником того, что его цели не могут быть реализованы в рамках данной компании, подтолкнет его к поиску другой компании в качестве работодателя. Данная ситуация играет регуляторную роль, исключая из компании нежелательных сотрудников, что следует рассматривать для компании как благо.

Согласование личных и корпоративных целей для компании с несколькими тысячами сотрудников перерастает в огромный проект, который требует больших ресурсов. Всех сотрудников охватить нельзя. Значит, необходимо на первом этапе определить ключевых сотрудников. При этом неключевые сотрудники со временем будут перемещаться вверх по карьерной лестнице, становясь ключевыми, что требует выявления их целей до их перемещения. Аналогичной процедуре необходимо будет подвергать сотрудников, принимаемых извне на ключевые должности.

Цели, подлежащие согласованию, могут быть диаметрально противоположны. Например, у сотрудника на позиции X может быть желание зарабатывать как минимум Y, в то время, как кадровая политика компании предполагает возможность оплаты только в размере Z ($Z < Y$). Диаметрально противоположными могут быть цели компании и сотрудника относительно условий взаимного сотрудничества. Для компании предпочтительно, чтобы сотрудник уходил, только когда он не нужен компании, а сотрудник предпочитает увольняться только по собственному желанию. Поэтому основу для совместных целей компании и сотрудника не следует искать в конкурентной области (например, получение прибыли).

При согласовании целей сотрудника и компании все они должны отвечать критериям SMART, т.е. быть конкретными; измеримыми; достижимыми; реалистичными и определенными по времени. Такой подход был предложен Дж. Дораном [8] более 30-и лет назад, выстроен просто и логично и успел себя хорошо зарекомендовать, найдя широкое применение. Однако, как показывает практика, даже сейчас он далеко не всегда используется корректно, и потому цели, которые находятся в процессе согласования, необходимо подвергать соответствующей проверке.

Рассмотрим конкретный пример. В качестве потенциального сотрудника выберем Дж. Рокфеллера, который, как утверждают, еще в молодости смог очень лаконично сформулировать свои личные цели [9], полностью в соответствии с критериями SMART, задолго до их появления (Табл. 3).

Необходимо акцентировать внимание на том, что цель «заработать 100 тысяч долларов» не стоит рассматривать как исключительно ресурсную, т.к. 100 тысяч долларов во времена Рокфеллера являлись довольно значимым капиталом.

Таблица 3.

Проверка на соответствие критериям SMART личных целей Дж. Рокфеллера

Цель	Соответствие критериям SMART*				
	S	M	A	R	T
1. Заработать 100 тысяч долларов	+	+	+	+	+
2. Дожить до 100 лет	+	+	+	+	+

* S - конкретная; M - измеримая; A - достижимая; R - реалистичная; T - определенная во времени

Цель «обрести капитал» не связана с чистым потреблением и удовлетворением физиологических потребностей, а является ресурсом, который может быть использован для достижения других целей. Одновременно процесс накопления и приращения капитала является длительным процессом, выполняя который человек достигает самосовершенствования, удовольствия и самореализации. Мы хотим подчеркнуть, что цель «получение заработной платы» существенно отличается от цели «создание капитала»: первая из целей является исключительно ресурсной, вторая может быть как ресурсной, так и терминальной.

В качестве компании для согласования целей была выбрана Группа «Метинвест» [10], которая является ключевым активом АО «Систем Кэпитал Менеджмент». Анализ целей группы представлен в таблице 4.

Таблица 4.

Проверка на соответствие критериям SMART публичных стратегических целей Группы «Метинвест»

Цель	Соответствие критериям SMART*				
	S	M	A	R	T
1. Построение горно-металлургической компании мирового класса	-	-	+	+	-
2. Достижение лидирующих позиций в Европе и мире	-	-	+	+	-
3. Максимизация стоимости горно-металлургического бизнеса группы СКМ	-	-	+	+	-

* S - конкретная; M - измеримая; A - достижимая; R - реалистичная; T - определенная во времени

Несоответствие целей Группы «Метинвест» критериям SMART обусловлено их публичностью. Данные цели рассчитаны на внешнего пользователя и внутри компании они конкретизированы. Однако, даже если привести указанные цели к критериям SMART, их нельзя согласовать с рассмотренными выше личными целями потенциального сотрудника Дж. Рокфеллера. Достижение первой личной цели связано с уровнем предлагаемой (текущей и потенциальной) заработной платы и возможностью в дальнейшем создать свой бизнес, а второй скорее с условиями и характером работы. Обе цели сотрудника являются для компании ресурсными и соответствуют гигиеническим факторам. Цели компании являются неоднозначными. Цель «максимизация стоимости горно-металлургического бизнеса группы СКМ» явно ресурсная, тогда как две первые требуют конкретизации. Это подтверждает тот факт, что ресурсные и неконкретные цели не согласовываются.

В качестве терминальной цели можно представить создание принципиально нового продукта или принципиально нового процесса. Например, над исследовательским полетом человека в космос или его высадкой на Луну работали целые страны, и сопричастность при достижении успеха испытывалась всеми их гражданами.

Выводы. Наиболее реалистичным подходом для согласования личных и корпоративных целей является создание возможности для ключевых сотрудников согласовать корпоративные и свои личные цели, оказывая содействие этим сотрудникам в методологическом плане, а также предоставив своевременный доступ к актуальным стратегическим целям. В этом случае компания будет иметь возможность получать обратную связь, на базе социологического мониторинга, для получения ориентира, насколько и какие её цели разделяют и приветствуют ключевые сотрудники, что позволит повысить качество мотивации вплоть до смены мотивационных типов. Наиболее удачными для согласования являются терминальные цели, которые отвечают критериям SMART, являются публичными и могут быть открыто транслированы сотрудникам компании.

РЕЗЮМЕ

Авторами исследованы пути согласования личных целей сотрудника и компании-работодателя как уникального инструмента мотивации

персонала, рассмотрены практические сложности согласования личных целей сотрудника и работодателя, пути их преодоления.

Ключевые слова: стратегическое управление, стратегия, мотивация персонала.

РЕЗЮМЕ

Авторами досліджено шляхи узгодження особистих цілей співробітника і компанії-роботодавця як унікального інструменту мотивації персоналу, розглянуто практичні складності узгодження особистих цілей співробітника і роботодавця та шляхи їх подолання.

Ключові слова: стратегічне управління, стратегія, мотивація персоналу.

SUMMARY

The authors investigated the ways of harmonizing personal goals of an employee and an employer as a unique tool for motivation. We considered the practical difficulties in matching personal goals of an employee to ones of his employer and how to overcome them.

Keywords: strategic management, strategy, motivation.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ^

1. Катяло, В.С. Место и роль ресурсной концепции в развитии теории стратегического управления / В.С. Катяло // Вестник Санкт-Петербургского университета, Сер. 8. – 2003. – №24. – С.7.
2. Долгоруков, А.М. Стратегическое искусство: целеполагание в бизнесе, разработка стратегий [Электронный ресурс] / А.М. Долгоруков. – М.: Словарь, 2001. – 177 с. – Режим доступа: <http://vocabulary.ru/dictionary/777/word/strategicheskoe-upravlenie>
3. Словарь основных понятий стратегического планирования / под общ. ред. Г.Б. Клейнера. – М.: КОНСЭКО, 2002. – 502 с.
4. Дудка, Б.А. Мотивация к инновационной деятельности (теория динамического образования мотива) / Б.А. Дудка // Украина и ее регионы на пути к инновационному обществу [коллективная монография] / Под общей редакцией В.И. Дубницкого, И.П. Булеева. – Донецк:Юго-Восток, 2011. – Т.2. – С. 66-79.
5. Пригожин, А.И. Цели и ценности. Новые методы работы с будущим / А.И. Пригожин. — М.: Дело, 2010. — 432 с.
6. Херцберг, Ф. Мотивация к работе / Ф. Херцберг, Б. Моснер, Б. Блох Снидерман; пер. с англ. [Д.А. Куликов]. – М: Вершина, 2007. – 240 с.
7. Герчиков, В.И. Типологическая концепция трудовой мотивации (часть 1) / В.И. Герчиков // Мотивация и оплата труда. – 2005. – № 2. – С.53-62.
8. Doran, G.T. There's a S.M.A.R.T. way to write management's goals and objectives / G.T. Doran // Management Review. – 1981. – № 11. – P.35-36.
9. Бакала А. Миллиардер и христианин / А. Бакала // Общероссийская газета "Живая вера". – 2011. – №5.– Режим доступа: <http://gazeta.alivefaith.ru/node/59>
10. Стратегические цели Группы Метинвест [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.scm.com.ua/business/sectors/metals/>

УДК 669.056:658.155(477.6)

ФАКТОРНЫЙ АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ПО ПРОИЗВОДСТВУ МЕТАЛЛОВ И ГОТОВЫХ МЕТАЛЛИЧЕСКИХ ИЗДЕЛИЙ ДОНЕЦКОЙ ОБЛАСТИ

Жнякин Б.А., к.э.н., доцент, Донецкий национальный университет

Результативность деятельности субъекта хозяйствования может быть оценена эффектом в виде финансового результата или эффективностью использования вложенного капитала или ресурсов. Финансовый результат формируется под воздействием всех факторов производства, эффективное использование которых приводит к образованию прибыли, что показывает положительная разница между полученными доходами и всеми издержками (включая альтернативные). В таком случае говорят о наличии экономической прибыли. Финансовый результат как учетная единица отображает эффект использования капитала, вложенного в предпринимательскую деятельность его собственниками, выражающийся в приросте собственного капитала в течение определенного периода времени [1]. Если получен убыток, то, соответственно, собственный капитал будет уменьшаться, что означает нарушение главного принципа управления финансами предприятия, заключающегося в максимизации благосостояния собственников капитала и рыночной стоимости предприятия. Такой подход к финансовому результату отражает интересы собственников капитала, но в его положительном значении заинтересовано и государство, ибо прибыль - источник финансирования бюджетов разных уровней.

Результативность промышленной деятельности рассматривалась Л. Шаблестой [2, 3], в работах которой выявлены основные факторы, влияющие на уровень убыточности, и определены механизмы ее преодоления для обеспечения финансовой устойчивости предприятий. Однако, вопросы оценки влияния факторов на величину прибыли (убытков) и изменение рентабельности активов экономических видов деятельности остались недостаточно изученными. Соответственно целью данной статьи явилось выявление направления и силы влияния факторов на формирование финансовых результатов и эффективности металлургического производства и производства готовых металлических изделий как вида экономической деятельности с использованием статистической информации, приведенной в [4-9].

В статистическом учете регионального уровня показатели деятельности субъектов хозяйствования представлены интегральными значениями в соответствии с их классификацией как видов экономической деятельности. Значимость каждого из них может быть определена как доля в региональном выпуске продукции, финансовом результате и т.д.

В табл. 1 приведена динамика структуры выручки от реализации продукции и налога на прибыль по видам экономической деятельности Донецкой области. Ее анализ показывает, что наибольшую долю в областном показателе выручки от реализации продукции занимают перерабатывающая промышленность, торговля, ремонт автомобилей, бытовых изделий и предметов личного потребления. В структуре выручки перерабатывающей промышленности наибольший удельный вес занимает металлургическое производство и производство готовых металлических изделий, который в динамике несколько уменьшается. Но гораздо более высокими темпами уменьшается доля налога на прибыль в областном показателе, что свидетельствует об увеличении убыточности этих видов промышленной деятельности. Остальные виды экономической деятельности показывают лучшую динамику по налогу на прибыль, доля которого в областном показателе существенно увеличивается.

Согласно национальному стандарту бухгалтерского учета №3 «Отчет о финансовых результатах» различают следующие виды финансовых результатов: валовая прибыль или убыток, финансовый результат операционной деятельности, обычной деятельности до налогообложения, обычной деятельности, чистая прибыль или убыток. Разница между последующим и предшествующим финансовым результатом показывает потери или наоборот увеличение прибыли (убытка). На рис. 1 для перерабатывающей промышленности Донецкой области приведена динамика финансовых результатов соответствующих видов.

Таблиця 1

Динамика структуры выручки от реализации и налога на прибыль по видам экономической деятельности Донецкой области, %

	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.
Перерабатывающая промышленность, в том числе:	42,0	34,1	36,4	36,6	33,6	35,3
металлургическое производство и производство готовых металлических изделий	55,0	51,7	21,5	44,5	18,2	23,3
остальные виды перерабатывающей промышленности	17,0	12,9	14,1	14,3	14,1	14,8
Торговля, ремонт автомобилей, бытовых изделий и предметов личного потребления	35,0	38,6	38,2	39,0	39,4	39,5
	14,7	17,0	7,7	16,3	27,6	17,0
Остальные виды экономической деятельности	22,9	27,3	25,4	24,4	27,0	25,2
	30,4	31,3	70,7	39,2	54,2	59,7

Примечание: числители доля выручки, в знаменателе доля налога на прибыль в областном показателе.

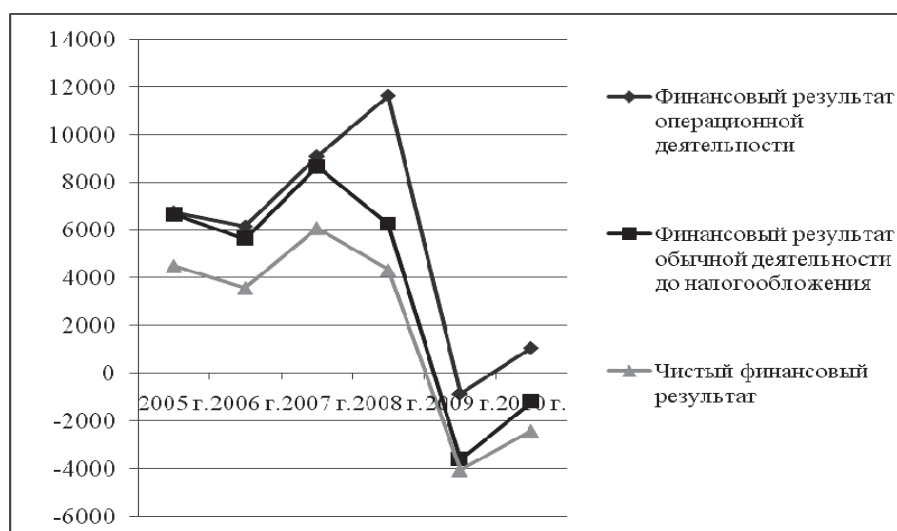


Рис. 1. Динамика финансовых результатов перерабатывающей промышленности Донецкой области, млн. грн

С 2005 по 2007 годы потери прибыли от прочей обычной деятельности незначительные. Соответственно финансовый результат обычной деятельности до налогообложения незначительно отличается от финансового результата операционной деятельности. Динамика чистой прибыли определяется динамикой предшествующих финансовых результатов и величиной налоговых изъятий.

С 2008 по 2010 годы динамику чистого финансового результата определяет динамика результата операционной деятельности и прочей обычной деятельности. Причем убытки прочей обычной деятельности оказывают все более существенное влияние на снижение финансового результата обычной деятельности до налогообложения. Разница между чистой прибылью (убытком) и финансовым результатом до налогообложения незначительна, что обусловлено уменьшением налоговых изъятий в связи с уменьшением прибыли.

Факторный анализ изменения эффективности вложенных в предпринимательскую деятельность средств, отображаемых в активе баланса, может быть осуществлен с помощью моделей трех типов. Использование первой модели позволяет определить влияние изменения во времени агрегированных показателей баланса и отчета о финансовых результатах на рентабельность активов в результате операционной деятельности, что описывается формулой:

$$\frac{ЧФР}{A_{ce}} = \frac{ЧФР}{НА + ОА + A_{np}}, \quad (1)$$

где ЧФР – чистый финансовый результат - чистая прибыль или убыток;

A_{ce} – среднегодовая стоимость активов;

НА – среднегодовая стоимость необоротных активов;

ОА – среднегодовая стоимость оборотных активов;

A_{np} – среднегодовая стоимость прочих активов.

Результаты факторного анализа приведены в табл. 2 для металлургического производства и производства готовых металлических изделий Донецкой области как вида деятельности, наиболее существенно влияющего на показатели перерабатывающей промышленности области.

Данные табл. 2 показывают, что на изменение рентабельности активов наибольшее влияние оказывало изменение чистого финансового результата, которое включает сумму изменений финансового результата операционной деятельности, прочей обычной и чрезвычайной деятельности. Результаты факторного анализа изменения чистого финансового результата представлены в табл. 3.

Таблиця 2

Факторный анализ рентабельности активов, %

Показатели	Годы		
	2008	2009	2010
Изменение рентабельности активов	-4,41	-10,09	1,59
В том числе за счет изменения:			
чистой прибыли (убытка)	-2,12	-11,28	1,20
необоротных активов	-0,66	0,50	0,09
оборотных активов	-1,58	0,67	0,29
прочих активов	-0,05	0,02	0,01

Расчет влияния факторов выполнялся по методике Кононенко О.В. [10, с. 59-64]. Индекс цен производителей промышленной продукции принят по данным [11, с. 23-24], причем для оценки влияния изменения цен на изменение чистого дохода (выручки) от реализации продукции принят индекс цен для металлургического производства и производства готовых металлических изделий, а для операционных расходов – индекс цен по промышленности.

Таблиця 3

Факторный анализ изменения чистого финансового результата (ЧФР), млн. грн

	2008 г.	2009 г.	2010 г.
Изменение чистой прибыли (убытка) по отношению к предшествующему году	-906,9	-6533,4	927,4
В том числе за счет изменения:			
Цен	-13110,3	-2660,81	-8339,55
Объема реализации	-2480,77	6240,914	-9197,75
Прочих операционных доходов	17109,7	-12859	17406,7
Прочих обычных доходов	1292,2	1357,8	-1004,3
Прочих обычных расходов	-4594,3	639,6	2339,4
Налога на прибыль	876,6	748,3	-275,8
Чрезвычайных доходов	-0,2	0,2	0
Чрезвычайных расходов	0,2	-0,4	-1,3

Данные табл. 3 показывают, что в 2008 г. снижение чистой прибыли обусловлено ростом цен на ресурсы, опережающим рост цен на реализуемую продукцию, снижением объема реализации, ростом прочих расходов обычной деятельности. В 2009 году ценовой фактор по-прежнему негативно влиял на изменение чистого финансового результата, но на увеличение чистого убытка наибольшее влияние оказало уменьшение прочих операционных доходов. В 2010 г. рост прочих операционных доходов, снижение прочих расходов обычной деятельности компенсировало негативное воздействие ценового и объемного факторов, что привело к снижению чистого убытка.

Необходимо отметить существенную зависимость чистого финансового результата от прочих доходов и расходов, которые формируются по операциям, сопровождающим основную операционную либо неоперационную деятельность, несущим, в определенной мере, случайный характер. Соответственно наблюдается их высокая изменчивость по периодам времени и эффект основной операционной деятельности может быть нивелирован негативными результатами прочей операционной и неоперационной деятельности предприятий.

Второй тип моделей основывается на том, что эффект бизнеса определяется скоростью оборота (отдачи) вложенных средств, которые приносят доход (выручку) от реализации и прибыль, если затраты менее дохода. Наиболее мобильными из них являются оборотные активы, эффективность использования которых (R_{oa}) описывается известной в финансовом анализе [12, с. 305] мультипликативной моделью:

$$R_{oa} = \frac{\Phi P_{od}}{OA} = \frac{\Phi P_{od}}{BPI} \times \frac{BPI}{OA} = R_{pr} \times K_{ob.oa}, \quad (2)$$

где ΦP_{od} – финансовый результат операционной деятельности предприятия;

OA – среднегодовая стоимость оборотных активов;

R_{pr} – рентабельность продаж, измеренная по финансовому результату операционной деятельности;

$K_{ob.oa}$ – коэффициент оборачиваемости оборотных активов.

Методологически более верным было бы рассчитывать рентабельность оборотных активов и продаж, используя в качестве эффекта валовой финансовый результат, так как предприятие на каждом обороте вложенных средств получает именно такую отдачу за определенный период времени. Однако, в статистических сборниках не выделяются себестоимость реализованной продукции, необходимая для расчета валовой прибыли (убытка). Но, поскольку она занимает в структуре операционных расходов наибольший удельный вес, допустимо для факторного анализа применять изменение финансового результата операционной деятельности.

Статистический анализ, приведенных в модели (2) факторов с 2005 по 2010 годы позволил получить следующее уравнение регрессии:

$$R_{oa} = -0,02586 + 3,351317R_{pr} + 0,025262K_{ob.oa}, \quad (3)$$

Расчеты при средних значениях факторов показывают, что с увеличением рентабельности продаж на 10% при неизменном коэффициенте оборачиваемости оборотных активов их рентабельность увеличивается на 7,74%. И наоборот, рост коэффициента оборачиваемости оборотных активов при неизменной рентабельности продаж обуславливает прирост рентабельности оборотных активов на 3,85%. Это средние за рассматриваемый период характеристики. Следовательно, рентабельность продаж – фактор, обладающий существенным влиянием на рентабельность оборотных активов. Это подтверждают данные табл. 4, в которой приведены результаты факторного анализа по формуле (2) методом цепных подстановок.

Таблиця 4

Направление и сила влияния факторов на изменение рентабельности оборотных активов, %

Наименование фактора	2008 г.	2009 г.	2010 г.
Изменение рентабельности оборотных активов	-4,86	-26,26	0,31
в том числе под воздействием факторов:			
рентабельность (убыточность) продаж, рассчитанная по финансовому результату операционной деятельности	-1,48	-28,86	0,76
коэффициент оборачиваемости оборотных активов	-3,38	2,60	-0,45

За розглядаємий період різнонаправлене впливання на зміну рентабельності оборотних активів оказували оба, включених в модель фактора. Зміна рентабельності продажів визначається динамікою виручки від реалізації та операційних витрат, на зміну яких впливають ціни продукції та ресурсів, обсяг реалізації, що показано в табл. 3. Аналіз впливу зміни виручки від реалізації та укрупнених елементів оборотних активів на коефіцієнт їх оборачуваності представлено в табл. 5. В 2008-2009 роках відбувалося зниження коефіцієнта оборачуваності оборотних активів, т.е. зменшувалася віддача кожної одиниці грошових коштів, вкладених в оборот. В 2008 р. ефект зростання виручки від реалізації продукції нейтралізувався зростанням всіх складових оборотних активів та в найбільшій мірі дебиторської заборгованості за товари, роботи, послуги. В 2009 р. наслідком фінансової кризи, виявившись в зменшенні виручки від реалізації продукції та збільшенні дебиторської заборгованості. В 2010 р.

Таблиця 5

Напрямок та сила впливу факторів на зміну коефіцієнта оборачуваності оборотних активів			
Показателі	2008 р.	2009 р.	2010 р.
Зміна коефіцієнта оборачуваності оборотних активів	-0,390	-1,346	0,326
В тому числі за рахунок змін:			
виручки від реалізації продукції	0,936	-0,859	0,757
запасів	-0,187	0,001	-0,053
дебиторської заборгованості за товари, роботи, послуги	-1,015	-0,502	-0,402
іншої дебиторської заборгованості	-0,094	-0,003	0,014
сумми грошових коштів та інших оборотних активів	-0,030	0,018	0,010

спостерігається зростання коефіцієнта оборачуваності за рахунок збільшення виручки, але зростання дебиторської заборгованості, по-ранішньому залишається фактором, що зменшує віддачу вкладених коштів.

Третій тип моделей відображає залежність рентабельності активів від ємкісних показників – матеріаломісткість, зарплатомісткість, амортизаційна місткість, фондомісткість та коефіцієнт закріплення оборотних коштів. Така модель запропонована Шереметом А. Д. та Негашевим Е. В. [13, с. 201]. Однак, виконати факторний аналіз з її використанням не представляється можливим, т.к. деякі однотипні показники статистичного та фінансового обліку мають різну методику обчислення.

В умовах кризи різко зростає ціна ліквідності та внаслідок наростаючої втратності покриття зростаючих запасів та особливо дебиторської заборгованості за товари, роботи, послуги, як правило, здійснюється за рахунок зростання кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги. В сукупності різнонаправлене впливання цих факторів на тривалість обороту грошових коштів визначається зміною тривалості фінансового циклу (рис. 2). Цілеспрямованою вважається політика скорочення фінансового циклу за рахунок інтенсифікації виробничого процесу, зменшення середнього часу погашення дебиторської заборгованості за товари, роботи, послуги та уповільнення в розумних межах тривалості обороту кредиторської заборгованості [14].

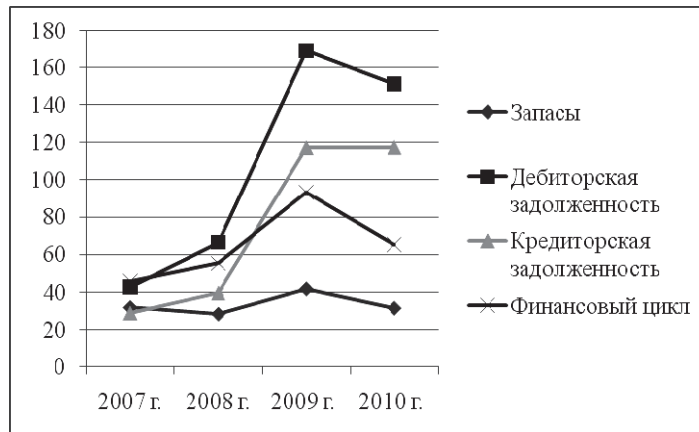


Рис. 2. Динаміка тривалості фінансового циклу, дні

З рис. 2 випливає, що тривалість перебування матеріальних ресурсів в запасі змінюється незначально. Натомість середній час погашення дебиторської заборгованості до 2009 р. різко зростає з деяким зменшенням в 2010 р. Середній період погашення кредиторської заборгованості менше періоду звернення дебиторської заборгованості та зростає в динаміці повільніше. На кожну гривню дебиторської заборгованості, наприклад, в 2010 р. приходилося 78 коп кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги при середньобластному показнику 1,16 грн. Це свідчить про проведення підприємствами цього виду економічної діяльності м'якої кредитної політики та обережної короткочасної заборгованості, що можливо пояснюється високою долею резервного капіталу та нерозподіленою прибутком в структурі власного капіталу (табл. 6). Коефіцієнт автономії з 2005 по 2008 роки був більше 50% і тільки в 2009-2010 роках декілька

Таблиця 6

Показателі	Роки					
	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Відношення кредиторської та дебиторської заборгованості за товари, роботи, послуги	0,69	1,5	0,68	0,6	0,56	0,78
Доля резервного капіталу та нерозподіленої прибутку в власному капіталі, %	41,1	58,6	67,6	70,2	59,2	46,5
Коефіцієнт фінансової автономії, %	54,5	63,1	60,3	51,3	42,8	36,4
Коефіцієнт забезпечення запасів власними оборотними коштами	1,05	1,6	1,52	1,52	1,38	0,98
Потреба в фінансуванні поточної діяльності, млн. грн*	3,84	7,65	9,4	12,6	11,8	9,7
Ефект фінансового важеля, %	-0,76	-0,71	0,09	-2,25	-6,17	-5,4

*Розраховано за методикою, наведеною в [15, с. 103 - 112]

снизились, что свидетельствует о достаточно высокой доле собственных средств в структуре капитала. В совокупности этот вид экономической деятельности имеет собственные оборотные средства достаточные для финансирования запасов, что свидетельствует о нормальной финансовой устойчивости. Но в тоже время существует потребность в финансировании текущей деятельности, которая может покрываться за счет краткосрочного банковского кредита и долгосрочных источников финансирования. Однако, эффект финансового рычага показывает, что эти финансовые ресурсы использовались неэффективно (за исключением 2007 г.) в связи с тем, что рентабельность активов была ниже средней процентной ставки по кредиту.

Выводы. Совокупная результативность предприятий, составляющих экономический вид деятельности региона, определяется эффектом и эффективностью. Эффект измеряется финансовыми результатами операционной, прочей операционной и обычной деятельности, динамика разницы между которыми имеет определенные закономерности. В годы стабильной экономики финансовые результаты операционной деятельности и обычной деятельности до налогообложения перерабатывающей промышленности отличаются незначительно, а чистый финансовый результат определяется величиной налоговых изъятий. В кризисные годы на финансовый результат до налогообложения существенное влияние оказывает отрицательное сальдо результатов прочей обычной деятельности, в то время как на чистый финансовый результат влияние налога на прибыль уменьшается.

Эффективность экономического вида деятельности может быть измерена рентабельностью совокупных активов, влияние факторов на которую может быть оценено с использованием трех видов моделей. Согласно первой из них на изменение рентабельности активов металлургического производства и производства готовых металлических изделий (МППГМИ) существенное влияние оказывает динамика оборотных активов и чистого финансового результата. На последний из них существенное влияние оказывают изменение цен продукции и ресурсов, формирующих операционные затраты, объема реализации, прочих операционных доходов и сальдо доходов-расходов прочей обычной деятельности.

Скорость оборота вложенных средств наряду с мероприятиями по экономии затрат и наращиваем цен на продукцию определяет эффект бизнеса. Он измеряется рентабельностью оборотных активов, которая может быть представлена двухфакторной мультипликативной моделью. На ее изменение в наибольшей мере влияет изменение рентабельности продаж и коэффициента оборачиваемости (отдачи) оборотных активов МППГМИ, на изменчивость которого в наибольшей мере влияли динамика выручки от реализации и дебиторской задолженности за товары, работы, услуги.

Характерной для МППГМИ является ориентация на собственные источники финансирования текущей деятельности, приводящая к увеличению длительности финансового цикла, что равносильно снижению скорости оборота денежных средств.

Третий вид факторных аналитических моделей связывает первые два и отражает зависимость рентабельности активов от емкостных показателей – материалоемкость, зарплатоемкость, амортизационность, фондоемкость и коэффициент закрепления оборотных средств. Позволяет также установить долю интенсивности и экстенсивности используемых факторов производства. Но для ее применения необходимы дальнейшие исследования по согласованию ряда показателей статистического и финансового учета.

РЕЗЮМЕ

Приведені результати факторного аналізу ефективності діяльності металургійних підприємств і підприємств з виробництва готових металевих виробів в Донецькій області. Використано декілька видів аналітичних моделей, що дозволили виявити напрям і силу впливу факторів на рентабельність активів і тривалість фінансового циклу.

Ключові слова: переробна промисловість, область, металургія, готові металеві вироби, результативність, факторний аналіз, ефективність

РЕЗЮМЕ

Приведены результаты факторного анализа эффективности деятельности металлургических предприятий и предприятий по производству готовых металлических изделий в Донецкой области. Использовано несколько видов аналитических моделей, позволивших выявить направление и силу влияния факторов на рентабельность активов и длительность финансового цикла.

Ключевые слова: перерабатывающая промышленность, металлургия, готовые металлические изделия, факторный анализ, эффективность

SUMMARY

In an article were represented the results of factor analysis of efficiency for Donetsk region steelmaking companies (producing semi-finished and finished steel products). Were used few kinds of analytical models which allow to determine strength and direction of factors influencing assets profitability and financial cycle duration.

Key words: process industries, steelmaking industry, finished steel goods, factor analysis, efficiency.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ:

1. Ловінська Л.Г. Концепція фінансового результату у системі бухгалтерського обліку підприємств / Л.Г. Ловінська // Фінанси України. - 2003. - №11. - С. 58-65.
2. Шаблістая Л. Тенденції убыточності промислових підприємств і обумовлюючі її фактори / Л. Шаблістая // Економіка України. - 2006. - №12. - С. 38-48.
3. Шаблістая Л. Механізми преодоління убыточності підприємств і забезпечення їх фінансової стійкості / Л. Шаблістая // Економіка України. - 2009. - №6. - С. 53-64.
4. Фінанси Донецької області за 2005 рік. Статистичний збірник №2/141. – Донецьк: Головне управління статистики у Донецькій області, 2006. – 132 с.
5. Фінанси Донецької області за 2006 рік. Статистичний збірник №4/117. - Донецьк: Головне управління статистики у Донецькій області, 2007. – 121 с.
6. Фінанси Донецької області за 2007 рік. Статистичний збірник №6/184. - Донецьк: Головне управління статистики у Донецькій області, 2008. – 124 с.
7. Фінанси Донецької області за 2008 рік. Статистичний збірник. – Донецьк: Головне управління статистики у Донецькій області, 2009. – 132 с.
8. Фінанси Донецької області за 2009 рік. Статистичний збірник. - Донецьк: Головне управління статистики у Донецькій області, 2010. – 123 с.
9. Фінанси Донецької області за 2010 рік. Статистичний збірник. - Донецьк: Головне управління статистики у Донецькій області, 2011. – 123 с.
10. Кононенко О. Аналіз фінансової звітності/О. Кононенко, О. Маханько. – 4-те вид., перероб. і доп. - Х.: Фактор, 2008. - 200 с.
11. Промисловість Донецької області в 2010 році. Статистичний збірник. – Донецьк: Головне управління статистики у Донецькій області, 2011. – 96 с.
12. Костирко Р. О. Фінансовий аналіз: Навч. посібник / Р. О. Костирко. Х.: Фактор, 2007. - 784 с.
13. Шеремет А.Д. Методика фінансового аналізу діяльності комерційних організацій / А. Д. Шеремет, Е. В. Негашев. - М.: ИНФРА-М, 2003. - 237 с.
14. Леднев А. Как планировать продолжительность финансового и операционного циклов/А. Леднев [Электронный ресурс]. - Режим доступа: Корпоративный менеджмент: http://www.cfin.ru/management/practice/fin_capability.shtml
15. Лобанова Е.Н. Управление финансами: 17-модульная программа для менеджеров «Управление развитием организации». Модуль 14 / Е.Н. Лобанова, М. А. Лимитовский. - М.: ИНФРА-М, 2000. - 240 с., с. 103 - 112.

УДК 504.3:338

СДЕРЖИВАЮЩИЕ ФАКТОРЫ ПРОДЛЕНИЯ КИОТСКОГО ПРОТОКОЛА В 2012 ГОДУ И ПЕРСПЕКТИВЫ ДАЛЬНЕЙШЕГО СОТРУДНИЧЕСТВА

Кишкань Е.Р., аспирант кафедры международной экономики Донецкого национального университета

Постановка проблемы. В минувшем 2011 году, 11 декабря, в городе Дурбан в Южной Африке прошла самая длинная в истории сессия конференции ООН по климату. Данная конференция была приурочена к завершению первого этапа реализации Киотского протокола с 2008 по 2012 год и призвана открыть второй этап, который рассчитан на 2012-2017 годы. Переговоры прошли достаточно тяжело, имели место несколько неприятных моментов, в частности, заявление Канады о выходе из соглашения, которое впоследствии поддержали Россия и Япония. Такая ситуация напрямую свидетельствует о том, что соглашения утратили свою эффективность.

Существует два диаметрально противоположных мнения о результатах конференции в Дурбане: многие считают, что она прошла с большим успехом, а остальные склоняются к мнению, что конференция стала своеобразным «шагом назад» в вопросах климата [1]. По своему правы обе стороны: по результатам конференции Киотский протокол был продлен, а также был принят план действий до 2020 года, но в Дурбане не было принято никаких конкретных решений, которые бы четко оговорили следующие шаги по сокращению выбросов. Негативным моментом является также и то, что от продления отказались США, Канада и Россия, являющиеся одними из крупнейших эмитентов парниковых газов в мире. Несмотря на то, что протокол получил продление, назрело немало проблем с его реализацией и перспективами дальнейшего сотрудничества государств в этой сфере.

Целью данной статьи является анализ сдерживающих факторов продления Киотского протокола, а так же исследование перспектив сотрудничества до 2020 года.

Анализ последних исследований и публикаций. Киотский протокол давно стал популярной и несколько «политизированной» темой, особенно в Украине, в связи с последними политическими событиями, а также действиями предшествующего правительства по продаже квот. Проблемам ратификации Киотского протокола и функционирования рынка торговли квотами на выбросы, который сформировался на основе данного документа, посвящены множество работ таких зарубежных и отечественных авторов, как: М. Грабб, К. Вролик, Д. Брэк, М. Юлкин, А. Громова, А. Кокорин, Ю. Макогон, В. Данилов-Данильян, Д. Тымчук, О. Никифоров и др. На данный момент идет глобальный международный диспут в научных сферах о том, насколько актуален сам по себе Киотский протокол, достаточно ли эффективна его реализация, и имеет ли смысл продолжать эту инициативу в свете текущих событий.

Чтобы понять, является ли успехом результат конференции в Дурбане и каково положение дел сегодня в рамках сотрудничества по Киотскому протоколу, необходимо обратиться к истории этого документа.

Протокол был подписан в 1997 году в городе Киото 181 государством. В соответствии с документом, государства взяли на себя определенные обязательства по сокращению выбросов парниковых газов в атмосферу, и должны сократить их до уровня 1990 года [5]. С самого начала существовала проблема с индивидуальным отношением стран к исполнению протокола. Например, Китай и Индия, которые проходили по графе «развивающиеся страны», никаких обязательств по сокращению на себя не взяли, а США, хоть и подписали документ в 1997 году, впоследствии от его ратификации отказались. На основе механизмов Киотского протокола возник рынок торговли квотами на выбросы, то есть: те страны, которые на тот момент выбрасывали в атмосферу меньше парниковых газов, чем в 1990 году, получили возможность продавать свою неиспользованную квоту тем государствам, которые превысили свой лимит. Страны Восточной Европы, чье производство существенно сократилось по сравнению с 1990 годом, обладали преимуществом на рынке продажи квот, чем успешно воспользовалась Украина, продавшая часть своей квоты Японии и другим государствам. Вначале этот механизм работал достаточно хорошо, однако несколько волн кризиса, поколебавших мировую экономику за последние годы, несколько изменили ситуацию [7].

По словам канадского министра окружающей среды Питера Кента, выполнение обязательств по Киотскому протоколу обошлось бы бюджету его страны в 13,6 млрд. долларов, что в условиях кризиса было совершенно недопустимыми затратами [2]. Вторая волна кризиса, так неудачно пришедшая на мировую арену, очередной раз показала, что в сложной ситуации общие, даже благие, цели, которые в большинстве негативно сказываются на финансовой сфере, отходят на второй план перед решением острых проблем. В такой ситуации все громче становятся заявления той части научной сферы, которая придерживается мнения о том, что парниковый эффект не является прямым результатом деятельности человека и вовсе не так опасен, как описывает большинство. Опять же, в условиях кризиса многим государствам становится более «удобно» придерживаться такой точки зрения и отодвигать вопросы экологии на пост второстепенных. Защищать свои финансовые интересы – вполне естественно, поэтому происходит изменение приоритетов.

На мировой арене сложились условия, при которых выполнение текущих обязательств по Киотскому протоколу большинством стран, без участия США и Китая, выглядело уже неэффективным, так как лишь на долю этих двух стран приходится до 40% всех мировых выбросов [2].

На саммите в Копенгагене, прошедшем в декабре 2009 года, были выявлены серьезные и глубокие противоречия между странами-участниками, главным среди которых было мнение развивающихся стран о том, что развитые государства взяли на себя слишком незначительные обязательства по сокращению выбросов, хотя они являются основными загрязнителями, а развитые страны были недовольны тем, что развивающиеся государства с помощью механизмов Киото в некотором роде «паразитируют» на их экономике. Развитые страны говорят о том, что темпы роста выбросов в развивающихся странах значительно выше. Следовательно, основная угроза климату исходит именно из третьего мира, а поэтому обязательства развивающихся стран по сокращению выбросов (или, для начала, по снижению темпов их прироста) существенно более важны, чем обязательства развитых государств [4].

Также сложным моментом в обсуждении стало то, что преимущество было на стороне государств, обладающих крупными лесными массивами, поглощающими вредные выбросы.

Критическое отношение США к Киотскому протоколу также создало множество сложностей на мировой арене. В противовес протоколу в июле 2005 года по инициативе США было образовано Азиатско-тихоокеанское партнерство по экологическому развитию и климату. В него вошли развитые страны, не подписавшие Киотский протокол (США, Австралия), и крупные развивающиеся страны, на которые пока не распространяются ограничения Киотского протокола (Южная Корея, Китай и Индия). Хотя официально Азиатско-тихоокеанское партнерство объявлено дополнением к механизмам Киотского протокола, в СМИ его часто называют «антикиотским соглашением» [8]. Если Киотский протокол основан на квотировании выбросов, то Азиатско-тихоокеанское партнерство делает ставку на передачу «чистых» технологий от развитых стран развивающимся. Поскольку предлагаемый США механизм не предполагает обязательств по сокращению выбросов, то он тормозит или даже разрушает идею мирового рынка квот на загрязнение. США придерживаются той точки зрения, что Киотский протокол экономически невыгоден и бесполезен, а научные данные об антропогенной природе глобального потепления неточны.

Также существует точка зрения, по которой вся система Киотского протокола – исключительно политическая попытка регулировать мировую экономику и технологию производства.

То есть, ситуация на мировой арене показывает, что инициатива, имевшая целью объединить усилия государств в борьбе за снижение выбросов в атмосферу, привела к множеству разногласий в методах этой борьбы. Противоречия вполне объяснимы и достаточно серьезны, и нивелирование их многим кажется невозможной задачей. Вся критика Киотского протокола вполне понятна, однако ни одна из

критикующих сторон не предложила иного альтернативного варианта достижения подобных целей – сокращения загрязнения атмосферы с минимальным ущербом для экономики.

Сегодняшнее положение дел, опять же, вызывает критику еще и в том смысле, что документ, подготовленный в Дурбане, не имеет каких-либо юридических обязательств, а носит рекомендательный характер [3], как было и с самим Киотским протоколом. Большинство стран согласно с тем, что документ должен стать обязательным, и такой протокол планируют подписать в 2015 году.

По сути, конференция в Дурбане отложила какие-либо решительные действия по продлению Киотского протокола до 2015 года. Согласно принятой «Дурбанской платформе», новый глобальный договор должен быть разработан к 2015 году и, после его ратификации, вступить в силу в 2020 году. Предполагается, что в нем будут участвовать и США, а также такие ведущие промышленные страны развивающегося мира, как Китай, Индия и Бразилия. Нормы сокращения объемов выброса парниковых газов в атмосферу пока не согласованы. Их установят на основе новых научных исследований, проведенных под эгидой Всемирного совета по климату (IPCC) [2].

Естественно, что каждое государство стремится принять максимально верное решение для своей экономики, а в Киотском протоколе содержится множество противоречий, которые проявляются на каждой «климатической» встрече. Также, вполне понятно желание каждой страны - при принятии на себя определенных обязательств в рамках соглашения – понимать, что данный документ имеет юридическую силу, и контроль действий ее партнеров будет осуществляться. Представители Российской Федерации заявили, что будут ждать следующего соглашения, которое будет распространяться на все «весомые» страны – как развитые, так и развивающиеся [6]. Если любая из стран может свободно не выполнять условия документа, то он не будет иметь должного эффекта.

Также, процессы, которые произошли в экономиках тех или иных стран за последние 20 лет, во многих случаях сильно изменили картину производства и, соответственно, количество выбросов в атмосферу значительно возросло либо уменьшилось. Многие государства считают, что концепцию Киотского протокола нужно пересмотреть, учитывая эти изменения. Например, после трагедии на Фукусиме Япония планирует снизить удельный вес атомной энергии в своем производстве, Германия же хочет полностью от нее отказаться [2].

Подытоживая вышесказанное, основными сдерживающими факторами продления Киотского протокола и развития сотрудничества в этой сфере, можно назвать:

- Отсутствие юридической силы принимаемых документов, в связи с чем его пункты не обязательны к исполнению и имеют рекомендательный характер, что существенно снижает процент выполнения взятых обязательств;
 - Противоречия между развитыми и развивающимися странами по поводу взятых на себя обязательств;
 - Мировой кризис, затронувший экономики большинства стран мира и ставящий их в сложные условия для выполнения своих обязательств по сокращению выбросов и выделению бюджетов на борьбу с загрязнением атмосферы, а также на покупку квот;
 - Отказ крупных государств от ратификации Киотского протокола (таких как США, Канада, Китай)
- Для того, чтобы свести действие этих факторов к минимуму, должно осуществляться следующее:
- Переговорный процесс по Киотским инициативам должен продолжаться даже в условиях кризиса, для устранения противоречий между государствами.
 - Следующий принятый на конференции документ должен носить обязательный, а не рекомендательный характер, чтобы выполнение взятых обязательств можно было контролировать, и не запускаясь «цепная реакция» по их взаимному невыполнению.
 - Этот документ должен учитывать изменения, произошедшие в экономиках государств за последние 20 лет.

Чрезмерное загрязнение окружающей среды – очевидная и бесспорная проблема человечества. От действий государств сегодня зависит судьба всей планеты через десятки лет, поэтому действия в направлении снижения выбросов должны осуществляться в той или иной форме, на данный момент лучшим решением является Киотский протокол и связанные с ним документы. В связи с этим, данную инициативу можно и нужно продолжать и развивать, несмотря на сложные экономические условия.

РЕЗЮМЕ

В данной статье исследуются сдерживающие факторы ратификации Киотского протокола и продления дальнейшего сотрудничества по Киотским инициативам, а также приводятся пути разрешения конфликта интересов в условиях мирового экономического кризиса.

Ключевые слова: Киотский протокол, квота на выбросы, мировой экономический кризис, рынок торговли квотами, противоречия.

РЕЗЮМЕ

В даній статті досліджуються стримуючі фактори ратифікації Кіотського протоколу та продовження подальшої співпраці по Кіотським ініціативам, а також приводяться шляхи вирішення конфлікту інтересів в умовах світової економічної кризи.

Ключові слова: Кіюський протокол, квота на викиди, світова економічна криза, ринок торгівлі квотами, протиріччя.

SUMMARY

This article examines the constraints of ratifying the Kyoto Protocol and extending further cooperation on the Kyoto initiatives, and provides ways to solve the conflict of interests in conditions of a global economic crisis.

Key words: Kyoto Protocol, emission allowance, global economic crisis, emission allowances trade market, constraints.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ:

1. Никифоров О. Итоги конференции в Дурбане. Политический выигрыш при экологическом проигрыше. // Независимая газета – 2012 г.
2. Нивелирование Киотского протокола - верный признак второй волны кризиса? – [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.profi-forex.org/news/entry1008098314.html>
3. Глубокой ночью в Копенгагене прозвучали сразу несколько заявлений мировых лидеров [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.ntv.ru/novosti/182364/>
4. Данилов-Данильян В.И. Киотский протокол: критика критики. [Электронный ресурс] Режим доступа: http://esco.co.ua/journal/2003_1/art28.htm
5. Киотский протокол к Рамочной конвенции Организации Объединенных Наций об изменении климата. // Организация Объединенных Наций, 1998 г. – 26 С.
6. Россия выйдет из Киотского протокола - [Электронный ресурс] Режим доступа: http://www.infox.ru/authority/state/2012/09/13/Rossiya_vyydyet_iz_phtml
7. Продажа квот на CO2 Украине пока что принесла больше проблем, чем пользы - [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.clicr.ru/post/show/id/219>
8. "Технологичный ответ" Киотскому протоколу // Промышленные ведомости, № 8, 2005 г.

УДК 656.062 (075.8)

ПОСЛЕДОВАТЕЛЬНОСТЬ ЛОГИСТИЧЕСКИХ ОПЕРАЦИЙ НА ЭТАПЕ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ. МИНИМУМ ЛОГИСТИЧЕСКИХ ОПЕРАЦИЙ НА ЭТАПЕ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ

Козарук А. Я., ассистент кафедры «Маркетинг» Донецкого национального университета

Постановка проблемы. На современном этапе развития экономики Украины, когда украинский рынок логистических услуг, несмотря на свое довольно активное развитие, все ещё находится в стадии становления, актуальным является вопрос поиска путей эффективного менеджмента предприятий с целью максимизации операционной прибыли. Важной составляющей этого процесса является распределительная логистика. Распределительная логистика является той частью логистики, которая интегрирована в сферу распределения, т.е. осуществляется в послепроизводственный период. Принципиальное отличие распределительной логистики от традиционного понимания сбыта, прежде всего, в системной взаимосвязи процесса распределения с процессами производства и закупок во время управления материальными потоками, а также системной взаимосвязи всех функций и операций внутри самого распределения.

Анализ последних исследований и публикаций. Вопросы последовательности логистических операций на этапе распределения находят отражение в работах таких исследователей как Гаджинский А.М., Гриценко С.И., Николайчук В.Е., Уотерс Д., Руделиус Д.В., Азарян О., Лиса С., Алкема В., Крикавский Е., Мышко В., Денисенко П. и др.

Целью данной статьи является исследование последовательности логистических операций на этапе распределения, а также выявление способов сведения к минимуму логистических операций на этапе распределения.

Основной материал исследования. Распределительная логистика (логистика распределения) – это обеспечение рационализации процесса физического продвижения продукции к потребителю и формирование системы эффективного логистического сервиса.

Под распределительной логистикой понимается физическое, осязаемое, вещественное содержание этого процесса. Главным направлением в распределительной логистике является рационализация процесса физического распределения имеющегося запаса материалов.

Физическое распределение – это сфера логистической деятельности, составная часть процесса распределения; она включает все логистические операции и функции, связанные с физическим перемещением, хранением и управлением запасами готовой продукции в товаропроводящих структурах производителей и (или) логистических посредников [1, с. 195].

Основной целью распределительной логистики является обеспечение доставки нужных товаров в нужное место, в нужное время с минимальными затратами.

В отличие от маркетинга, который занимается выявлением и стимулированием спроса, распределительная логистика призвана удовлетворить сформированный маркетингом спрос с минимальными затратами. При этом необходимо исходить из задач удовлетворения основных потребностей потребителя продукции, которые включают: своевременную доставку товара, способность удовлетворить экстренные нужды заказчика, аккуратное обращение с товарами при погрузо-разгрузочных работах, готовность изготовителя к быстрой замене дефектных изделий и поддержанию определенного уровня товароматериальных запасов.

Важнейшие функции распределительной логистики заключаются в следующем:

- ✓ построение структуры распределительной сети (дистрибутивных каналов);
- ✓ оптимальная дислокация дистрибутивных центров (баз, складов) и других звеньев логистической распределительной сети;
- ✓ поддержание стандартов качества логистического сервиса;
- ✓ экспедирование и транспортировка готовой продукции;
- ✓ складирование, хранение и грузопереработка готовой продукции в складской системе;
- ✓ управление запасами готовой продукции;
- ✓ обеспечение сохранности груза, страхование рисков, таможенное оформление;
- ✓ анализ логистических издержек и установление цен на логистические услуги;
- ✓ мониторинг товарно-транспортных потоков и информационно-компьютерная поддержка логистики в дистрибуции и т.д.

Можно также говорить о разделении функций распределительной логистики на коммерческие и физические. Коммерческие функции – функции, содействующие покупке-продаже и осуществлению передач прав собственности и владения. Физические – функции, связанные с размещением товаров, сортировкой и накоплением, обеспечением сохранности и т.д.

С целью реализации своих функций распределительная логистика прибегает к ряду операций на каждом этапе распределения.

Логистическая операция – это самостоятельная часть логистического процесса, выполняемая на одном рабочем месте и (или) с помощью одного технического устройства; обособленная совокупность действий, направленная на преобразование материального и (или) информационного потока.

Логистическая операция может быть задана множеством начальных условий, параметров внешней среды, альтернативных стратегий, характеристик целевой функции. Логистические операции классифицируются как:

- внешние – направленные на реализацию функций снабжения и сбыта;
- внутренние – осуществляемые в рамках реализации функции производства;
- базисные – к ним относятся: снабжение, производство и сбыт.

При построении логистической системы распределения для выбора оптимального варианта распределения применяется следующая последовательность действий:

1. изучение конъюнктуры рынка и определение стратегических целей системы распределения;
2. определение прогнозируемой величины материального потока, проходящего через систему распределения;
3. составление прогноза необходимой величины запасов по системе в целом и на отдельных участках материалопроводящей цепи;
4. изучение транспортной сети региона обслуживания, составление схемы материальных потоков в пределах системы распределения;
5. изучение различных вариантов движения системы распределения;
6. оценка логистических издержек для каждого из вариантов;
7. реализация выбранного для выполнения одного из разработанных вариантов.

Для того чтобы из множества вариантов выбрать один, необходимо установить критерий выбора, а затем оценить каждый из вариантов по этому критерию. Таким критерием, как правило, является критерий минимума приведенных затрат, т.е. затрат, приведенных к единому годовому измерению.

Величину приведенных затрат определяют по следующей формуле (1):

$$Z_n = C_s + C_m + K/T \tag{1}$$

где,

Z_n – приведенные затраты по варианту;

C_s – готовые эксплуатационные расходы;

C_m – годовые транспортные расходы;
 K – полные капитальные вложения в строительство распределительных центров, приведенных по фактору времени – по норме дисконта;
 T – срок окупаемости варианта [1, с. 198].

Для реализации принимается тот вариант системы распределения, который обеспечивает минимальное значение приведенных (годовых) затрат.

В настоящее время сложилось *три основных типа системы распределения*.

1. В корпоративной системе последовательные этапы производства и распределения объединены в рамках одного владельца распределительной сети.

2. В вертикальной системе один из членов распределительной сети является владельцем всех остальных звеньев, либо предоставляет им торговые привилегии, либо обладает мощью для управления ими.

3. В договорной системе – группа независимых компаний (звеньев логистической системы) связана договорными отношениями, они координируют программы деятельности для достижения большей экономии или/и лучших коммерческих результатов, чем можно было бы получить по одному.

Непосредственно процесс распределения осуществляется путем реализации следующих видов работ: обработка заказов, складирование продукции и поддержание товарно-материальных запасов, транспортировка товаров к местам потребления и т.д., что подробнее будет рассмотрено ниже.

Канал распределения – это совокупность организаций или отдельных лиц, которые принимают на себя или помогают передать другому право собственности на конкретный товар или услугу на пути от производителя к потребителю; другими словами, это упорядоченное множество различных посредников, осуществляющих доведение материального потока от конкретного производителя до потребителя [1, с. 206].

Использование каналов распределения приносит производителю определенные выгоды, так как обеспечивает продажу продукции наиболее эффективными способами, позволяет доводить продукцию до целевых рынков, экономит затраты на распределение.

В процессе составления канала организации или лица выполняют ряд функций. В период заключения сделок – операции по сбору информации, необходимой для обеспечения движения товаров по каналу; принятие на себя рисков, связанных с функционированием канала. В период завершения сделок – операции по организации товародвижения (транспортировка и складирование); изыскание и использование финансовых средств для обеспечения движения товаров по каналу; принятие на себя рисков, связанных с функционированием канала.

Каналы распределения имеют различную структуру, которая может быть охарактеризована количеством составляющих канал уровней.

Уровень канала – это посредник, который выполняет работу по приближению товара и права собственности на него к конечному потребителю.

В системах с прямыми связями в составе каналов нет каких-либо оптово-посреднических фирм. В гибких или эшелонированных системах такие посредники имеются. На рис. 1 приведены примеры каналов с различными схемами построения.

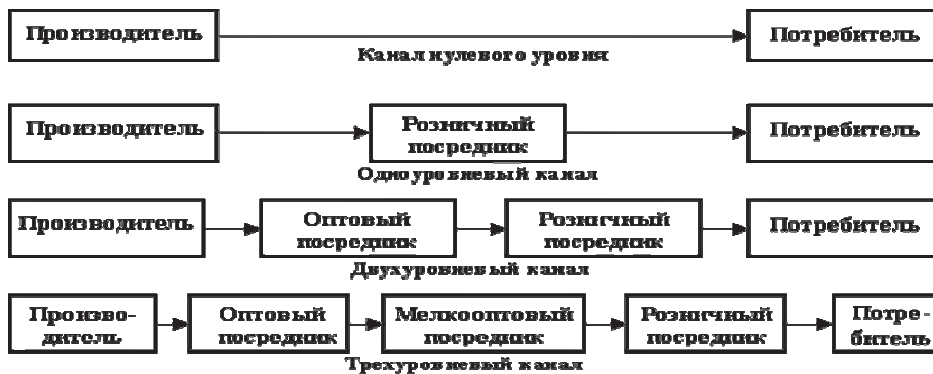


Рис. 1. Схемы построения каналов распределения

Возможность выбора логистического канала распределения (рис. 2) является существенным резервом повышения эффективности логистических процессов.

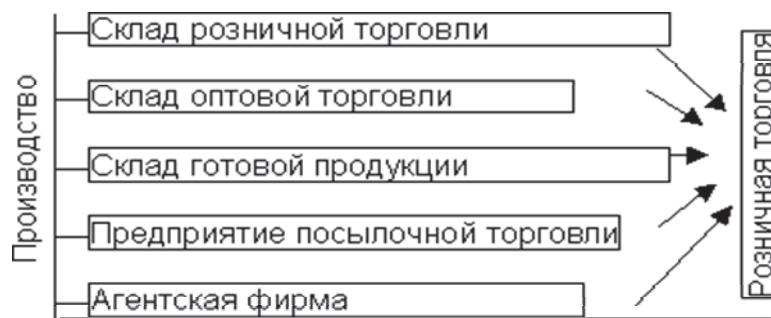


Рис. 2. Варианты логистических каналов

При выборе канала распределения происходит выбор формы товародвижения – транзитной или складской. Выбор эффективной цепи распределения – выбор конкретного дистрибьютора, перевозчика, страховщика, экспедитора, банкира и т.д. При этом могут использоваться различные методы экспертных оценок, методы исследования операций и др.

При формировании канала распределения на первое место выдвигается решение о структуре канала, т.е. о количестве уровней и о конкретном составе членов канала. При выявлении возможных вариантов каналов распределения необходимо определиться с типом используемых посредников. Их классификация учитывает два признака: от чьего имени работает посредник и за чей счет ведет свои операции (табл.1).

Таблица 1

Классификация посредников в каналах распределения

Посредник	Признаки классификации	
	Имя	Счет
Дилер	Свое	Свой
Дистрибьютор	Чужое	Свой
Комиссионер	Свое	Чужой
Агент, брокер	Чужое	Чужой

После того как из множества различных посредников сделан выбор конкретных участников процесса продвижения материального потока от поставщика к потребителю, логистический канал преобразуется в логистическую цепь [3, с. 92].

Логистическая цепь – это линейно упорядоченное множество участников логистического процесса, осуществляющих логистические операции по доведению внешнего материального потока от одной логистической системы до другой (рис.3).

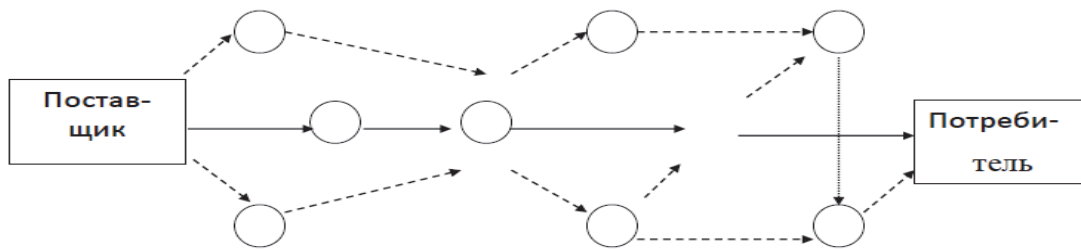


Рис. 3. Схема логистической цепи.

Принятие принципиального решения о реализации продукции через агентскую фирму и, таким образом, отказ от непосредственной работы с потребителем, является выбором канала распределения. Выбор же конкретной агентской фирмы, конкретного перевозчика, конкретного страховщика и так далее – это выбор логистической цепи (рис.4).

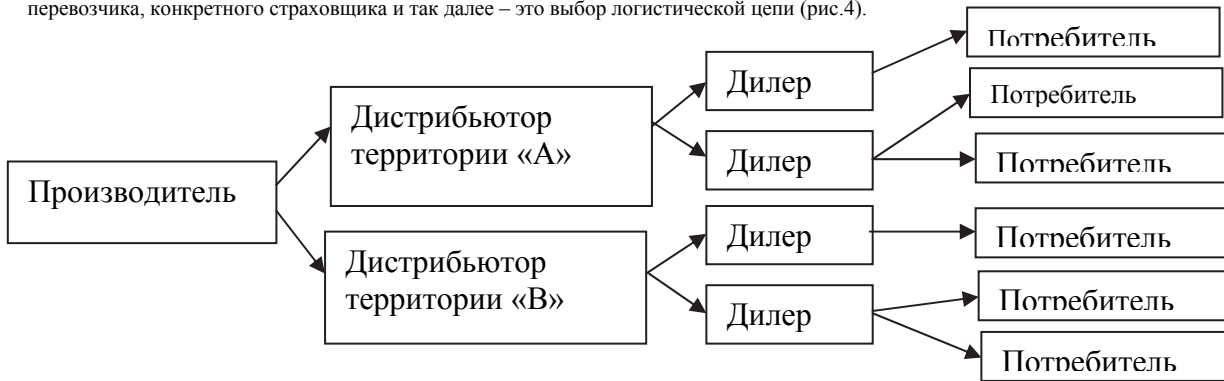


Рис. 4. Пример организации канала распределения

Определение оптимального места расположения распределительного центра (склада)

При выборе размещения распределительного центра применяется такая последовательность операций:

- изучается конъюнктура рынка, определяются стратегические цели логистической системы;
- дается прогноз величины материального потока, проходящего через логистическую систему;
- разрабатывается система снабжения товарами потребителей;
- составляются схемы распределения материального потока внутри логистической системы;
- осуществляется выбор варианта места расположения распределительного центра, отвечающего критерию минимума приведенных затрат:

$$Z_n = C_{\text{транс}} + C_{\text{экспл}} + E_{\text{норм}} \cdot K,$$

где

Z_n – приведенные затраты по проекту

$C_{\text{транс}}$ – годовые транспортные расходы по проекту;

$C_{\text{экспл}}$ – годовые эксплуатационные расходы по проекту;

K – капиталовложения в строительство распределительного центра;

$E_{\text{норм}}$ – нормативный коэффициент экономической эффективности [1, с.91].

Применение описанного метода ограничено следующими условиями: на модели расстояние от населенного пункта до места размещения распределительного центра учитывается по прямой, поэтому принцип подобия моделируемого объекта и модели сохраняется только при наличии в районе развитой сети дорог; следует правильно выбрать «грузовые» показатели.

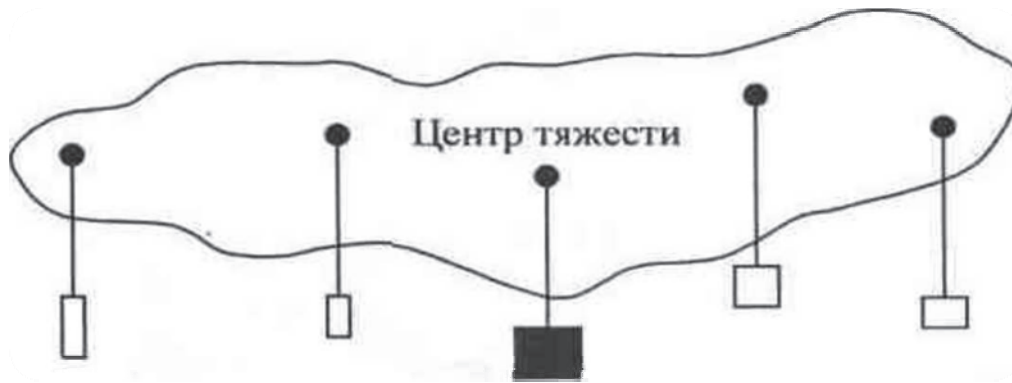


Рис. 5. Модель определения распределительного центра

Перейдем к рассмотрению операций на уровне распределительной микрологистики.

Обработка заказов включает в себя следующую последовательность операций:

- получение заказа от потребителя;
- рассылку информации о заказе заинтересованным подразделениям предприятия;
- принятие решения о производстве продукции.

Если нужные потребителю товары имеются на складе, то производится их отгрузка. Если товары на складе отсутствуют – производству передается заказ на их изготовление.

Организация сети складов и поддержание товарно-материальных запасов.

После завершения производственного процесса предприятие вынуждено хранить товар до его отгрузки. Это обусловлено тем, что циклы производства и потребления редко совпадают.

Предприятие может выбрать разные формы хранения готовой продукции:

- часть товара может храниться на складе предприятия, часть – на складах в районах потребления продукции;
- вся изготовленная продукция может храниться на складах предприятия;
- предприятие может арендовать место на складах общественного пользования;
- для хранения товаров могут использоваться склады длительного хранения или транзитные склады.

Что касается поддержания товарно-материальных запасов, необходимо отметить следующее. Для бесперебойного обеспечения потребителя необходимыми ему товарами предприятие-изготовитель создает запасы товарно-материальных ценностей, которые хранятся на складах предприятия или в районах потребления. Запасы поддерживаются на уровне, предусмотренном специальными нормативами.

Выбор вида упаковки, организация выполнения других операций, непосредственно предшествующих отгрузке

Важным аспектом грузопереработки является упаковка, выполняющая четыре основные функции:

1. идентификацию товара и предоставление о нем основной информации (информация о товаре может передаваться с помощью надписей на упаковке, этикеток, штрих-кодов, маркировок и т. п.);
2. защиту от повреждений (препятствует воздействию агрессивных химических сред, физических воздействий, защищает от порчи, возможных хищений и т. п.);
3. повышение эффективности грузопереработки (унификация упаковки позволяет проектировать и применять стандартные ряды складского и грузоперерабатывающего оборудования, унифицировать характеристики транспортных средств);
4. оказание помощи маркетингу по продвижению и рекламе продукции, а также предоставление информации потребителям.

Исходя из функций упаковки, можно определить ее основные свойства, которые учитываются при ее выборе:

- надежность упаковки определяется тем, каким воздействиям внешней среды она подвергается в процессе хранения и транспортировки;
- полезность упаковки определяется ее влиянием на эффективность и производительность всех логистических операций – от продуктивности загрузки подвижного состава и подборки заказов на складе до коэффициента использования складского пространства и грузоместимости транспортных средств.

Необходимо отметить, что упаковка существенным образом влияет на уровень издержек и производительность логистической системы. Очевиднейший элемент таких издержек – расходы на приобретение упаковочных материалов, налаживание ручных или автоматизированных операций по упаковке, последующую утилизацию упаковочных материалов. Не столь очевидно то, что расходы на приобретение упаковочных материалов несут одни фирмы, а на утилизацию этих материалов – другие, находящиеся на противоположном конце канала распределения, и что выгоды от повышения производительности, создаваемые эффективной упаковкой, распределяются по всей логистической цепочке. В силу этих обстоятельств воздействие упаковки легко недооценить, а то и вовсе проигнорировать. Однако в конечном итоге все виды упаковок имеют одну цель – повышение эффективности грузопереработки. При этом интегрированный подход к операциям упаковки в логистической системе может принести значительную экономию.

Отгрузка товаров со склада включает операции:

- обработка заказов по наличию товаров на складе;
- отбор товаров с места хранения;
- перемещение товаров в зону комплектования заказов;
- комплектование заказов и упаковка товаров – укладка в тару, формирование грузовых мест;
- оформление упаковочных листов, закладка их в грузовые места и крепление на грузовых местах;
- закрытие грузовых мест, обтягивание их металлической или пластиковой лентой;
- маркировка грузовых мест;
- формирование грузовых модулей – пакетирование грузовых мест на поддонах;
- перемещение грузовых модулей в зону погрузки;
- загрузка контейнеров, автомобилей, железнодорожных вагонов;
- оформление транспортной накладной.

С момента заключения контракта на поставку товаров логистической службе следует выполнить также целый комплекс операций по организации будущей отгрузки этих товаров со склада по конкретным специфицированным заказам. Данный комплекс операций отгрузки включает работу:

- со службой продаж;
- с покупателями;
- с перевозчиками;
- со службами хранения, контроля и упаковки;
- с экспедицией;
- с грузовой службой (табл.2).

В данном процессе немаловажным является слаженное взаимодействие всех участников процесса отгрузки.

Таблица 2

Службы, участвующие в отгрузке [4, с.154].	
Служба	Специалисты и функции
Логистическая служба	Управление логистическими процессами. Логистика внешних операций. Логистика внутренних операций
Служба хранения	Отборщики (комплектовщики)
Служба контроля	Товароведы, контролеры, лаборатория, служба испытаний, служба образцов и стандартов
Служба упаковки	Упаковщики, грузчики, технологи
Служба документирования	Оформители товаросопроводительных документов
Экспедиция	Взаимодействие с перевозчиками, поставщиками и получателями. Взаимодействие с цехами, отделами
Грузовая служба	Диспетчеры, начальники смен, бригадиры, грузчики, стропальщики, такелажники. Технолог грузовых работ
Гараж ПТО	Водители и операторы машин. Ремонтный цех. Ремонт и обслуживание техники

Организация доставки и контроль транспортировки

Завершающим этапом процесса реализации является *транспортировка* товара к месту потребления и доставка его потребителю на предусмотренных договором (контрактом) условиях.

Вывод. Таким образом, распределительная логистика охватывает весь комплекс задач по управлению материальным потоком на участке поставщик – потребитель, начиная от момента постановки задачи реализации и заканчивая моментом выхода поставленного продукта из сферы внимания поставщика. При этом основной удельный вес занимают задачи управления материальными потоками, решаемые в процессе продвижения уже готовой продукции к потребителю. Таким образом, к ключевым, минимально необходимым логистическим операциям на этапе распределения можно отнести: складирование, грузопереработку, транспортировку материальных потоков, а также сбор, хранение, обработку и выдачу информации о заказах, запасах, поставках и т.д. Все эти задачи подчинены основной цели логистической системы распределения – доставить товар в нужное место и в нужное время с минимальными затратами.

РЕЗЮМЕ

В данной статье исследованы последовательности логистических операций на этапе распределения, а также выявлены способы сведения к минимуму логистических операций на этапе распределения. Было отмечено, что развития экономики Украины, все ещё находится в стадии становления, поэтому актуальным становится вопрос поиска путей эффективного менеджмента предприятий с целью максимизации операционной прибыли. Следовательно, важной составляющей этого процесса становится распределительная логистика.

Ключевые слова: распределительная логистика; последовательность логистических операций; распределение; транспортировка; грузопереработка; отгрузка товара.

РЕЗЮМЕ

У наведеній статті досліджено послідовності логістичних операцій на етапі розподілу, а також виявлені способи зведення до мінімуму логістичних операцій на етапі розподілу. Було відзначено, що розвитку економіки України, все ще перебуває в стадії становлення, тому актуальним стає питання пошуку шляхів ефективного менеджменту підприємств з метою максимізації операційного прибутку. Отже, важливою складовою цього процесу стає розподільна логістика.

Ключові слова: розподільча логістика; послідовність логістичних операцій; розподіл; транспортування; вантажопереробка; відвантаження товару.

SUMMARY

This paper investigated the sequence of logistics operations at the stage of distribution, and identified ways to minimize the logistical operations at the stage of distribution. It was noted that the development of Ukrainian economy is still in its infancy, so the question becomes more urgent to find ways of effective management of enterprises in order to maximize operating profit. Consequently, an important component of this process is distribution logistics.

Key words: distribution logistics, logistics sequence, the distribution, transportation, materials handling, shipment of goods.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ:

1. Гаджинский А. М. Логистика / А.М.Гаджинский. – М.: Маркетинг, 2005. – 432 с.
2. Гриценко С. И. Развитие логистической инфраструктуры в Украине / С.И. Гриценко // Вісник ДонНУ. Сер. В: Економіка і право (Спецвип.). – 2011. – Т.1. – С. 30-34.
3. Николайчук В. Е. Логистика / В. Е. Николайчук. – СПб.: Питер, 2001. – 160с.
4. Уотерс Д. Логистика: управление цепью поставок / В.Н. Егоров (пер. с англ.). – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 503 с.

УДК 336.227.5

АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ВЕЗ В УКРАЇНІ

Комісова М.М., старший викладач кафедри економіки підприємств Донецького національного університету

На даному етапі часу економіка України переживає проблеми, пов'язані із зміною кон'юнктури світового ринку. Одним з найвагоміших форм міжнародного руху капіталу, що обумовлює рівень розвитку економіки країни є залучення прямих іноземних інвестицій. У зв'язку з глобалізацією світової економіки дедалі більшої актуальності набувають дослідження всіх засобів залучення іноземного капіталу, найефективнішим з яких є вільні або спеціальні економічні зони. В умовах перехідної економіки аналіз створення і функціонування зон з таким юридичним статусом є необхідним з точки зору поглиблення інтеграції України у сучасне світове господарство.

Метою дослідження є аналіз функціонування вітчизняних вільних економічних зон та вироблення рекомендацій щодо перспектив функціонування ВЕЗ в умовах інтернаціоналізації економіки України.

Теоретичною основою роботи стали праці вітчизняних і зарубіжних учених, присвячені вільним економічним зонам, їх створенню, формуванню, залученню іноземних інвестицій та проблемам вітчизняної інвестиційної діяльності. Істотне значення для підготовки роботи мали дослідження таких вчених як О.М.Бандурка, Ю.Б.Бек, І.Г.Білас, М.В.Буроменський, В.Н.Денисов, А.С.Семерак, С.Я.Фурса, Я.М.Шевченко, Р.Б.Шишка. У галузі економіки питання інвестиційної діяльності у ВЕЗ досліджували В.Бабінцев, Т.П.Данько, Г.С.Ємець, Ю.В.Макогон, З.М.Окрут, А.П.Румянцев та інші.

У Міжнародній конференції «Про спрощення і гармонізацію митних процедур» (Київська конвенція), що прийнята у 1973 році і набула чинності у 1974 році, поняття «вільна зона» визначено як частина державної території, на якій розміщені товари розглядаються з погляду стягування імпорتنних мит і податків, як такі, що знаходяться поза митною територією і не підлягають звичайному митному контролю. У Додатку 8 до Київської конвенції подано визначення вільної економічної зони (або зони-франко) як частини території країни, на якій товари розглядаються як об'єкти, що знаходяться за межами національної митної території і тому не підлягають митному контролю та оподаткуванню [1].

Сьогодні на території сучасної незалежної України створено 11 особливих територій, що мають статус вільних економічних зон, в межах яких повинен діяти спеціальний режим оподаткування. До ВЕЗ зовнішньоторговельної спрямованості відносять наступні: «Азов», «Закарпаття», «Інтерпорт Ковель», «Рені», «Порто-Франко» Одеського морського торговельного порту і «Порт Крим». Серед ВЕЗ, метою яких окрім залучення ПІІ, а, в більшості – підвищення соціально-економічного розвитку регіону відокремлюють «Донецьк» у Донецькій області, «Славутич» у Київській, «Курортполіс Трускавець», «Яворів» у Львівській, «Миколаїв» у Миколаївській області. Також в Україні діє Південнокримська експериментальна зона «Сиваш».

До мети створення ВЕЗ входить збільшення кількості робочих місць, що є одним з завдань соціальної та економічної політики держави. Проаналізуємо вплив українських ВЕЗ на ринок праці у таблиці 1.

Таблиця 1

Результати впливу вітчизняних ВЕЗ на ринок праці в Україні на 01.01.2011 р., од.¹

№ п/п	Назва ВЕЗ	Кількість нових робочих місць, які створюються згідно з бізнес-планами	Кількість робочих місць, що зберігаються згідно з бізнес-планами	Кількість створених робочих місць	Кількість збережених робочих місць
1	2	3	4	5	6
1.	«Азов»	610	0	112	0
2.	«Донецьк»	260	0	379	0
3.	«Славутич»	370	53	276	47
4.	«Курортполіс Трускавець»	1199	848	506	323
5.	«Яворів»	4563	2079	5772	2667
6.	«Закарпаття»	7919	200	4542	174
7.	«Порто-Франко»	343	483	299	219
8.	«Рені»	346	0	196	27
9.	«Миколаїв»	0	0	0	0
10.	«Порт Крим»	179	0	1	2
Усього по ВЕЗ		15789	3663	12083	3459

Джерело: Оперативні дані основних показників діяльності СЕЗ та ТІП станом на 01.01.11. Режим доступу [www.me.kmu.gov.ua].

Аналізуючи таблицю 1 треба по-перше звернути увагу на велику різницю у бізнес-плануванні та фактичними даними. Незважаючи на певні позитивні досягнення практики функціонування ВЕЗ, доводиться констатувати, що загалом результати діяльності вільних економічних зон виявилися досить сумнівними і не виправдали покладених на них завдань. За минулий рік функціонування ВЕЗ очікувалось досягти наступних показників:

- створення нових існуючих робочих місць – 15789 од. (фактично – 12083 од., або 76,5% від запланованого);
- збереження існуючих робочих місць – 3662 од. (фактично – 3459 од., або 94,4% від запланованого).

Але треба підкреслити, що від нестачі нових робочих місць ситуацію на ринку праці врятувало лише перевищення над запланованими нормами функціонування таких ВЕЗ, як «Донецьк» (заплановано – 260, фактично – 379, або 145,7% від запланованого), «Яворів» (заплановано – 4563, фактично – 5772, або 126,5% від запланованого). Інші ВЕЗ план у галузі створення нових робочих місць не виконали, найбільша різниця між бізнес-планом та фактичними даними у таких ВЕЗ, як «Азов» (18,3% від запланованого), «Курортполіс Трускавець» (42,2%) та «Закарпаття» (57,3%).

Від значного зростання рівня безробіття з приводу втрачання робочих місць врятувало функціонування ВЕЗ «Яворів», де було заплановано збереження 2079 робочих місць, а фактично зберегли 2667 (128,2%). Взагалі, з приводу збереження робочих місць ситуація значно ліпша, ніж за створенням: практично всі ВЕЗ майже виконали свій бізнес-план, окрім знову ж таки ВЕЗ «Курортполіс Трускавець» (38%) та «Порто-Франко» (45,3%).

Також доцільним буде взяти до уваги те, що створення нових та збереження старих робочих місць не відображає остаточної картини функціонування ВЕЗ в Україні. Для більш детального аналізу розглянемо вартість проектів, залучення ними інвестиції та реалізацію ними своєї продукції у таблиці 2.

Таблиця 2

Показники функціонування ВЕЗ в економіці України, тис.дол. США

№ п/п	Назва ВЕЗ	Кошторисна вартість проектів (згідно з бізнес-планами)		Залучено інвестицій		Реалізація продукції	
		усього	з них іноземних	усього	з них іноземних	усього	з них іноземних
1	2	3	4	5	6	7	8
1.	«Азов»	96893	3269	3028	3028	178456	164047
2.	«Донецьк»	7000	0	3467	0	1286271	1286271
3.	«Славутич»	6451	1316	16713	3604	415329	68440
4.	«Курортполіс Трускавець»	74501	6437	80345	19981	165738	22762
5.	«Яворів»	212524	19541	176367	33551	7164335	967654
6.	«Закарпаття»	226047	69456	158759	113354	8534549	3713638
7.	«Порто-Франко»	29578	8417	46932	6994	571414	380415
8.	«Рені»	19400	3092	11621	6671	74105	29061
9.	«Миколаїв»	0	0	0	0	0	0
10.	«Порт Крим»	4957	1000	626	626	0	0
Усього по ВЕЗ		677350	112528	497858	187809	18390197	6632288

Джерело: Оперативні дані основних показників діяльності СЕЗ та ППР станом на 01.01.11. Режим доступу [www.me.kmu.gov.ua].

Аналізуючи таблицю 2, треба звернути увагу на те, що найдорожча вартість проектів у ВЕЗ «Закарпаття», але ж тут і один з найбільших показників залучення іноземних інвестицій. На ряду з ВЕЗ «Закарпаття» також доречним є відокремлення ВЕЗ «Яворів». Як зазначено вище, найважливішою метою створення ВЕЗ є залучення іноземних інвестицій для розвитку та посилення ефективності діяльності суб'єктів господарювання. На основі цього показника можна стверджувати про велике функціональне значення вищевказаних ВЕЗ для економіки України.

З приводу грошової вартості та кількості реалізованих проектів ВЕЗ «Закарпаття» та «Яворів» також мають лідируючі позиції, але, зважаючи на показники експорту, треба також звернути увагу на ВЕЗ «Донецьк», що посідає друге місце в цій категорії.

Також необхідно зауважити, що неповноцінне функціонування вітчизняних ВЕЗ пояснюються змінами у законодавстві України з приводу державного регулювання діяльності вільних економічних зон, а точніше Законом України «Про внесення змін в Закон України «Про Державний бюджет України на 2005 рік» і деякими іншими законодавчими акти України» від 25 березня 2005 р. № 2505-IV, де було значно змінено законодавство про вільні економічні зони. Суть внесених змін полягала у скасуванні пільгових митних і податкових режимів підприємницької діяльності на території ВЕЗ. Іншими словами, були ліквідовані ті пільги, які власне і склали сутність цих зон і робили їх привабливими для інвесторів. При цьому з формально-юридичної точки зору спеціальні економічні зони як такі ліквідовані не були.

Аналіз створення і функціонування вітчизняних ВЕЗ надав можливість скомпонувати наступні недоліки і прорахунки:

- існує відмінність у підходах до ліцензування (квотування) видів діяльності, оподаткування доходів нерезидентів, справляння митних платежів та ПДВ при ввезенні товарів для використання на території зон;
- недосконалість Закону України «Про загальні принципи створення та функціонування спеціальних (вільних) економічних зон»;
- недостатня увага до базової інфраструктури;
- недостатні інституціональні зв'язки між адміністрацією зони та державними установами, які причетні до створення пільгових режимів;
- органи влади намагаються через податкову політику збільшити відрахування до державного або місцевого бюджету, тоді як необхідне забезпечення економічного стимулювання виробника.

З наведеного вище аналізу функціонування вітчизняних ВЕЗ слід зробити висновок, що, незважаючи на те, що Україна як незалежна держава існує лише 21 рік, на території вже створена значна кількість зон з особливою формою оподаткування суб'єктів господарської діяльності, але питання щодо їх доцільного та ефективного функціонування й досі залишається актуальним.

Поки що українські ВЕЗ, скоріше за все, не є проявом одного з законів діалектики про перехід «кількісних змін у якісні», що не завадило темі спеціальних (вільних) економічних зон стати однією з улюблених в українських аналітичних та політичних «надрах» [2].

Створення вільних економічних зон як ефективних інструментів прискорення розвитку пріоритетних галузі виробничої сфери неможливе без розбудови загальнодоступного інформаційного середовища. Її основними напрямками повинні стати формування науково-інформаційних ресурсів з питань діяльності спеціальних економічних зон та забезпечення ефективного їх використання; розробка нових і вдосконалення існуючих науково-інформаційних технологій, у тому числі автоматизованих систем; науково-інформаційне забезпечення інноваційних процесів.

Висновки. Виходячи з цього, питання створення та функціонування вільних економічних зон у складі транспортних коридорів потребує більш детального і ґрунтовного опрацювання. Зокрема, відкритими є питання розробки систем управління транспортними артеріями загальнодержавного значення з урахуванням можливостей, потреб та наслідків функціонування вільних зон у складі транспортних вузлів (морські порти, аеропорти, залізничні комплекси), умов їх реструктуризації та приватизації як єдиних майнових комплексів з урахуванням загальнонаціональних інтересів, порядок пропуску та митного оформлення ввезення (вивезення) товарів та інших предметів у вільні економічні зони, маючи на увазі максимальне спрощення цих процедур.

Створення в Україні окремих територій сприяння підприємству та інвестиціям – вільних економічних зон – є одним з перспективних заходів по приданню до світового економічного простору і побудови відкритої економіки.

РЕЗЮМЕ

Метою дослідження є аналіз функціонування вітчизняних вільних економічних зон та вироблення рекомендацій щодо перспектив функціонування ВЕЗ в умовах інтернаціоналізації економіки України.

Ключові слова: вільні економічні зони, ефективність, функціонування, інтернаціоналізація

SUMMARY

The aim of the study is to analyze the functioning of national economic zones and make recommendations on the prospects of functioning SEZs in the internationalization of the economy of Ukraine.

Keywords: free economic zones, efficiency, operation, internationalisation

РЕЗЮМЕ

Целью исследования является анализ функционирования отечественных свободных экономических зон и выработки рекомендаций относительно перспектив функционирования СЭЗ в условиях интернационализации экономики Украины.

Ключевые слова: свободные экономические зоны, эффективность, функционирование, интернационализации

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Международная конвенция по упрощению и гармонизации таможенных процедур (Киотская конвенция 1973 г.). Приложение 1. Относительно свободных зон // Право и экономика. – 1995. - № 8. – С.127.
2. Магера Н.М. Інвестиційне розширення у Центральній Європі // Статистика України. – 2011. - № 3. – С.46-50.
3. Рижун Н.А. Про основні проблеми та заходи щодо активізації вільних економічних зон в Україні / Н.А.Рижун // Економіст. – 2010. - № 6. – С.78-81.
4. Оперативні дані основних показників діяльності СЕЗ та ТПР станом на 01.01.2011 Режим доступу: [www.me.kmu.gov.ua].

УДК 658.15

СТАН, СТРУКТУРА ТА ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ АКТИВІВ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Корбут А.А., здобувач наукового ступеня к.е.н., каф. Міжнародних економічних відносин, Хмельницького національного університету

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими та практичними завданнями. На етапі трансформації економічних відносин, поглиблення ролі та розвитку ринкових інструментів, вдосконалення регуляторного апарату, стан вітчизняних машинобудівних підприємств характеризується втратою понад двох третин обігових коштів. Останнє спрощено ототожнюється з наслідками гіперінфляційних процесів для суб'єктів господарювання, що домінували в 90-х роках минулого століття. Процес вказаних втрат отримав назву вимивання обігових коштів та супроводжувався "бартеризацією" економіки, низькою ефективністю управління активами, фінансовими збитками економічно вигідних виробництв.

Як показує практика господарської діяльності, механізм впливу макроекономічних процесів на обсяги, структуру та ефективність використання фінансових ресурсів та активів підприємства об'єктивно складніший, ніж сприймається в межах існуючої парадигми. Негативні чинники втрат фінансових ресурсів від макроекономічної нестабільності доповнюються проблемами структурної неадекватності галузей за кожною адміністративною економікою, централізації фінансових потоків та відсутності досвіду фінансового менеджменту керівників вищого та середнього рівнів управління.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Область дослідження прикладних проблем управління активами та фінансовими ресурсами промислових підприємств охоплює процеси їх формування, використання та уникнення ризиків, криз платоспроможності, ліквідності та фінансових втрат. Теоретичному обґрунтуванню ефективного управління фінансовими ресурсами та активами присвячені праці відомих вітчизняних науковців, серед яких Ю. Абрамов, І. Долон, А. Ковальова, С. Куліш, В. Міщенко, Г. Одінцова, С. Рясних та ін. В той же час, результати світової фінансової кризи свідчать про обмежений арсенал інструментів аналізу і управління та недостатнє ресурсне забезпечення в умовах загальноекономічних крих, волатильності фінансово-кредитних ринків та індустріальних секторів економіки.

Невирішені частини проблеми. Не вдаючись до історичного екскурсу та періодизації розвитку машинобудівних підприємств слід констатувати, що в переліку основних проблем та негативних наслідків вітчизняних машинобудівних підприємств – наявність значного обсягу господарських активів, що не сприяють, а в окремих випадках погіршують конкурентні позиції. Проблеми гігантоманії, відсутність досвіду роботи на цільових ринках, галузева структурна неадекватність економіки логічно призвели до зниження господарської активності. Як наслідок, у розпорядженні підприємств залишається великий обсяг господарських активів, що морально застаріли, фізично зношені, не використовуються та одночасно лягають не підйомними витратами в структурі фінансового забезпечення.

Постановка завдання. Визначити ключові тенденції та напрями формування активів, структурні закономірності забезпечення обіговими коштами та фінансовими ресурсами машинобудівних підприємств та транснаціональних корпорацій України.

Основний матеріал дослідження. Вплив економічних процесів на обігові кошти та активи машинобудівного підприємства виявився досить типовим, з негативним результатом. У господарській діяльності присутня велика кількість чинників, що визначають кінцевий результат. Наявна кількість підприємств в Україні, що зайняті в галузі машинобудування перевищує кілька тисяч, не дає в повній мірі можливості описати всі деталі управління активами та фінансовими ресурсами підприємства. Разом з тим, узагальнення свідчать на користь існування спільних рис розвитку та формування господарських ефектів.

Механізм організації та використання обігових коштів і активів підприємства визначається розмірами суб'єкта господарювання, присутністю на ринках тощо. Останнє виступає ознакою диверсифікації активів та обігових коштів, ефективності їх використання. З цієї точки зору чітко виділяється група найбільших машинобудівних підприємств – транснаціональних компаній, холдингів та синдикатів. Для цієї групи характерна диверсифікація фінансових ресурсів та активів, висока ефективність використання активів та уникнення ризиків за рахунок фінансових транзакцій та перерозподілу фінансових ресурсів в межах компанії. До цієї групи можна віднести всі, без виключення, транснаціональні компанії. З числа українських компаній Група СКМ, Корпорація "ІСД" тощо. Компанії цієї групи є багатопрофільними, і машинобудування лише частково присутнє серед напрямів їх діяльності.

Незважаючи на очевидну різницю між машинобудівними підприємствами різних напрямів діяльності спостерігається схожа тенденція в період домінування негативних чинників світової фінансової кризи 2008-2011 рр. Невід'ємною складовою загального тренду є зниження обсягів обігових коштів. Попередньо причиною є зниження грошового потоку від експорту в 2009 р. (рис. 1).

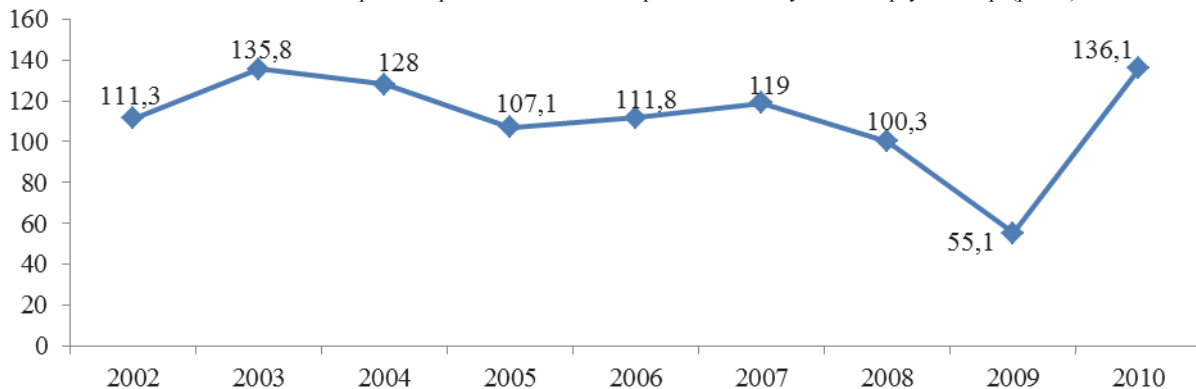


Рис. 1. Індекс продукції машинобудування, % [1]

Останнє через зменшення замовлень суміжникам та одночасного зменшення споживчого споживання визначило падіння грошового потоку машинобудівних підприємств.

За аналізований період с формувалася тенденція нарощення обігових коштів та активів з 2005 р. до 2008 р. 2008 рік став переломним, після чого обсяги обігових коштів та активів машинобудівних підприємств знизилась.

Пік зростання вартості активів Групи СКМ аналогічно як і Корпорації ІСД відмічений у 2008 р. Причина зростання вартості активів першої групи у кризовий період полягає у проходженні лістингу на міжнародних фондових біржах з оцінкою у доларах США. Падіння курсу гривні призвело до зростання вартості активів в національній валюті та грошових засобів, значна частина яких знаходиться у міжнародній валюті при здійсненні експортних операцій. За схожості причин зростання активів у 2008 році, механізм їх нарощення між Групою СКМ та Корпорацією ІСД суттєво відрізняються. СКМ традиційно проводила політику горизонтальної та вертикальної диверсифікації скуповуючи активи як в галузях основного виду діяльності так і не пов'язаних з основною спеціалізацією. Такого роду стратегія і стала причиною купівлі та включення до холдингу таких підприємств машинобудування, як Донецький енергозавод, Дружківський машинобудівний завод, Горлівський машинобудівник, Свердловський машинобудівний завод, відображених у відкритому звіті за 2008 рік в групі інші активи [2, с. 30-32], Маріупольський металургійний комбінат ім. Ілліча [3].

Корпорація ІСД на відміну від Групи СКМ інвестує у технологічне оновлення виробництва та присутність на міжнародних ринках. Згідно здійснюваної стратегії холдинг інвестував у металургійні комбінати Дунаффер (Угорщина), Гута Сталі Ченстохова та Гданський суднобудівний завод (Польща). Обрана інвестиційна політика вимагала постійного вилучення частини обігових коштів та погашення платежів за інвестиційними кредитами, що призвело до проблем з ліквідністю у 2008-2009 рр. та зміни власників у 2009 р. Очевидною є проблема використання "механізму фінансової піраміди" в інноваційній політиці корпорації.

Результати аналізу управління обіговими засобами та активами цінні з огляду на можливість покриття нестачі обігових коштів та активів в межах холдингу та транснаціональних корпорацій.

За перерахованих умов неважко передбачити зміни у структурі активів машинобудівних підприємств.

Зокрема для групи транснаціональних корпорацій та холдингів, традиційно орієнтованих на експорт, погіршення кон'юнктури зарубіжних ринків супроводжується зниженням частки грошових коштів та їх еквівалентів. Відмічена закономірність, пов'язана зі світовою фінансовою кризою та спостерігається для обох включених в дослідження суб'єктів господарювання. Пожвавлення цільових ринків у 2009-2010 рр. перервало сформовану попередньо тенденцію.

Вартість активів зростає на протязі 2008-2010 рр. незважаючи на домінування кризових тенденцій (табл. 1). В короткотерміновому періоді продовжились попередні тенденції. Ймовірно за відсутності суттєвих змін в економічній кон'юнктурі зростання вартості активів можливо головним чином за рахунок купівлі інших компаній, підприємств та виробничих потужностей.

На фоні зростання вартості активів в оборотних коштах відбувається перерозподіл між грошовими коштами та їх еквівалентами та дебіторською заборгованістю на користь останньої, а за межами групи обігових коштів – на користь основних засобів, що фактично свідчить про вимивання грошових засобів, і в короткотерміновій перспективі призводить до зниження ліквідності та платоспроможності підприємств. За іншими статтями балансу також намітилися структурні зміни, причиною яких, очевидно, є світова фінансова криза (рис. 2).

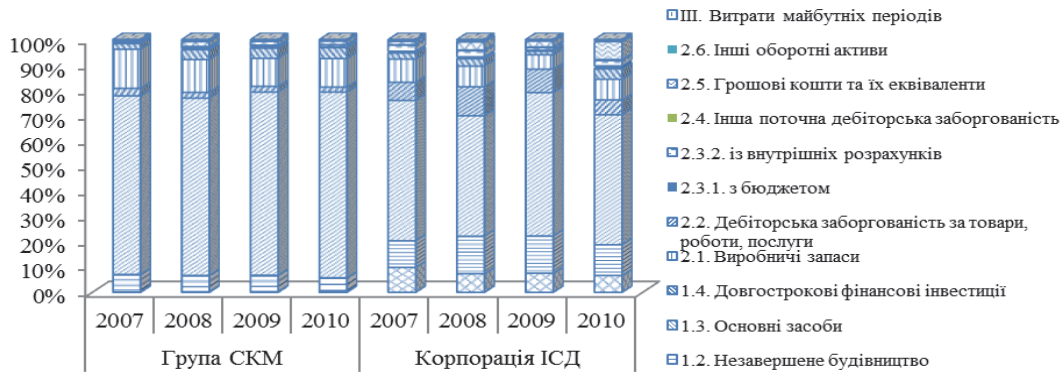


Рис. 2. Структура активів експортоорієнтованих холдингів, %

Зважаючи на належність холдингів до однієї групи відмітимо вплив обраного напрямку стратегічного розвитку на фінансові кошти та активи. Група СКМ традиційно використовує наявні на підприємствах холдингу технології, які за сучасними галузевими мірками є застарілими. На протипагу експлуатації застарілих технологій за відносно низьких витрат, Корпорація ІСД застосовує стратегію модернізації виробничих потужностей. Обрана стратегія забезпечила відносно нижчу частку вартості основних засобів у структурі активів порівняно з активами Групи СКМ відповідно 55,28 % та 70,66 % у 2007 р., і одночасно вищу частку нематеріальних активів, відповідно 9,85 % для ІСД та 0,10 % для СКМ. В подальшому приведена закономірність не мала змін (табл. 1). Аналогічна ситуація спостерігається і за показниками довгострокових фінансових інвестицій та незавершеного будівництва.

Погіршення кон'юнктури цільових ринків має наслідком зниження грошового потоку, що в показниках обсягів та структури оборотних активів обернулось зниженням грошових коштів та їх еквівалентів для СКМ з 2871,4 млн. грн. у 2008 р. до 2586,4 млн. грн. у 2010 р., де очевидно падіння показника також компенсовано за рахунок грошових коштів новопривдбаних підприємств, а для ІСД з 2683,4 млн. грн. у 2008 р. до 1654,9 млн. грн. у 2009 р. І лише додаткове фінансування забезпечило подолання неплатоспроможності, зростання грошових коштів та їх еквівалентів до 5569,8 млн. грн. в 2010 р. Водночас відбувається зростання дебіторської заборгованості, відповідно для СКМ з 3,86 % у структурі активу балансу в 2008 р. до 4,27 % в 2010 р. (табл. 1).

Для ІСД спостерігається інша ситуація. Зниження грошового потоку спровокувало в 2009 р. проблему вчасного погашення довгострокових кредитів залучених на модернізацію та розвиток корпорації. З цієї причини керівництво не пішло на збільшення дебіторської заборгованості та спрямувало зусилля на мобілізацію грошових засобів. В 2010 р. в силу згаданої стабілізації зростання дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги не становило проблеми.

Проблеми управління фінансовими потоками знайшли відображення в показниках пасивів сукупного балансу (табл. 2).

Щодо пасиву балансу, традиційно в аналізі – це джерела засобів і зобов'язання підприємства, що також поділяються на власні та запозичені, співвідношення між ними визначають міру ризику управління обіговими коштами та активами підприємства. При гарантованому грошовому потоці зростання частки залучених коштів, що знаходять відображення у довгострокових зобов'язаннях та забезпеченні наступних витрат і платежів, не викликає занепокоєння. Компанії без ризику йдуть на модернізацію виробничих потужностей і технологій. Проте падіння грошового потоку в переважній більшості випадків призводить до втрати платоспроможності та ліквідності з потенційним наслідком банкрутства.

У 2007-2010 рр. у структурі пасивів СКМ не відбувалось суттєвих змін. Нарощення обсягів активів досягається купівлею та залученням підприємств та фірм через афілійовані структури із зростанням обсягів власного капіталу. Як наслідок обсяг останнього коливається в межах 83,80 % – 82,11 % (рис. 3).

Таблиця 1 - Динаміка та структура активів експортоорієнтованих холдингів*

Актив	Група СКМ										Корпорация ІСД										
	Середньорічна балансова вартість, млн. грн.					Структура, %					Середньорічна балансова вартість, млн. грн.					Структура, %					
	2007	2008	2009	2010	2011	2007	2008	2009	2010	2011	2007	2008	2009	2010	2011	2007	2008	2009	2010	2011	
I. Необоротні активи	80555,1	120220,5	123432,3	143080,5	80,78	79,18	81,51	81,23	44498	63091,0	68047	59829,8	82,87	81,34	88,29	76,12	80555,1	120220,5	123432,3	143080,5	80,78
I.1. Нематеріальні активи	102,6	209,4	220,5	424,9	0,10	0,14	0,15	0,23	5286,9	5369,4	6126,8	9,85	7,32	7,51	6,66	102,6	209,4	220,5	424,9	0,10	
I.2. Незавершене будівництво	6951,6	9903,3	9968,6	10045,6	6,97	6,52	6,58	5,51	5657	12469	10554,2	10,53	14,90	14,77	12,17	6951,6	9903,3	9968,6	10045,6	6,97	
I.3. Основні засоби	70458,6	106538,4	109887,6	133954,6	70,66	70,17	72,53	73,48	29685	39883	40568,0	55,28	47,67	56,77	51,45	70458,6	106538,4	109887,6	133954,6	70,66	
I.4. Довгострокові фінансові інвестиції	3042,3	3569,4	3425,6	3655,4	3,05	2,35	2,26	2,01	3869,4	9568,4	6599,4	7,21	11,44	9,24	5,84	3042,3	3569,4	3425,6	3655,4	3,05	
II. Оборотні активи	18896,9	30854	27245	33422	18,95	20,32	17,99	18,33	8998,6	15461	8220,5	16,76	18,48	11,50	23,70	18896,9	30854	27245	33422	18,95	
2.1. Виробничі запаси	15354,8	19657,2	16856,8	20565,4	15,40	12,95	11,13	11,28	4897,1	6839,4	4056,4	9,12	8,18	5,68	8,22	15354,8	19657,2	16856,8	20565,4	15,40	
2.2. Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	2214,5	5865,9	6055,6	7786,5	2,22	3,86	4,00	4,27	1258,6	2458,6	1056,4	2,34	2,94	1,48	4,13	2214,5	5865,9	6055,6	7786,5	2,22	
2.3. Дебіторська заборгованість за розрахунками:	507,3	1645,6	1546,8	2056,4	0,51	1,08	1,02	1,13	1672,8	2644,1	1055,9	2,556,4	3,12	3,16	1,48	3,25	507,3	1645,6	1546,8	2056,4	0,51
2.3.1. з бюджетом	101,5	749,2	684,7	567,8	0,10	0,49	0,45	0,31	386,4	657,7	297,3	0,72	0,79	0,42	1,11	101,5	749,2	684,7	567,8	0,10	
2.3.2. із внутрішніх розрахунків	405,8	896,4	862,1	1488,6	0,41	0,59	0,57	0,82	1286,4	1986,4	758,6	1,686,4	2,40	2,37	1,06	2,15	405,8	896,4	862,1	1488,6	0,41
2.4. Інша поточна дебіторська заборгованість	65,4	283,4	192,3	201,5	0,07	0,19	0,13	0,11	108,4	203,4	105,6	0,20	0,24	0,15	0,38	65,4	283,4	192,3	201,5	0,07	
2.5. Грошові кошти та їх еквіваленти	531,4	2871,4	2256,8	2586,4	0,53	1,89	1,49	1,42	686,4	2683,4	1654,9	3,21	3,21	2,32	7,09	531,4	2871,4	2256,8	2586,4	0,53	
2.6. Інші оборотні активи	223,5	530	337	225	0,22	0,35	0,22	0,12	173,7	632,5	291,3	0,32	0,76	0,41	0,64	223,5	530	337	225	0,22	
III. Витрати майбутніх періодів	268	756	758	802	0,27	0,50	0,50	0,44	201,6	150,4	146,5	0,38	0,18	0,21	0,18	268	756	758	802	0,27	
Баланс	99720	151830	151486	182304	100,0	100,0	100,0	100,0	53698	83659	71458	78596,4	100,0	100,0	100,0	100,0	99720	151830	151486	182304	100,0

*Складено автором на основі відкритих публікацій та звітів компаній.

Таблиця 2 - Динаміка та структура пасивів експортоорієнтованих холдингів*

Пасив	Група СКМ										Корпорация ІСД										
	Середньорічна балансова вартість, млн. грн.					Структура, %					Середньорічна балансова вартість, млн. грн.					Структура, %					
	2007	2008	2009	2010	2011	2007	2008	2009	2010	2011	2007	2008	2009	2010	2011	2007	2008	2009	2010	2011	
I. Власний капітал	83565,4	126800,5	127034,3	149698,8	83,80	83,51	83,86	82,11	22686	28103	28096	42,25	33,59	39,32	35,66	83565,4	126800,5	127034,3	149698,8	83,80	
II. Забезпечення наступних витрат і платежів	988,4	1864,2	1788,3	2863,4	0,99	1,23	1,18	1,57	10068	18587	15969	18,75	22,22	22,35	20,22	988,4	1864,2	1788,3	2863,4	0,99	
III. Довгострокові зобов'язання	172,4	256,4	244,3	486,9	0,17	0,17	0,16	0,27	8997,2	18570	14568	16,76	22,20	20,39	21,45	172,4	256,4	244,3	486,9	0,17	
IV. Поточні зобов'язання	14756,2	22456,5	21998,6	28656,2	14,80	14,79	14,52	15,72	9721,9	14531	10568	18,10	17,37	14,79	18,78	14756,2	22456,5	21998,6	28656,2	14,80	
V. Доходи майбутніх періодів	237,6	452,4	420,1	598,7	0,24	0,30	0,28	0,33	2224,5	3869,4	2256,1	4,14	4,63	3,16	3,89	237,6	452,4	420,1	598,7	0,24	
Баланс	99720	151830	151485,6	182304	100,0	100,0	100,0	100,0	53698	83659	71458	78596	100,0	100,0	100,0	100,0	99720	151830	151485,6	182304	100,0

*Складено автором на основі відкритих публікацій та звітів компаній.

Опосередкованим наслідком, що має аналогічну до попередньої причину слід вважати зміну частки поточних зобов'язань. Зокрема питання стосується вилучення з обігу частини ресурсів СКМ для залучення додаткових активів у формі купівлі підприємств, компаній чи інвестицій у їх статутні фонди. Вказана причина призвела до коливання поточних зобов'язань, які становили відповідно в 2007 р. – 14,8 %, в 2010 р. – 15,72 % від вартості активів.

В той же час, частка довгострокових зобов'язань, забезпечення наступних витрат і платежів та доходів наступних періодів залишається для Групи СКМ мізерною.

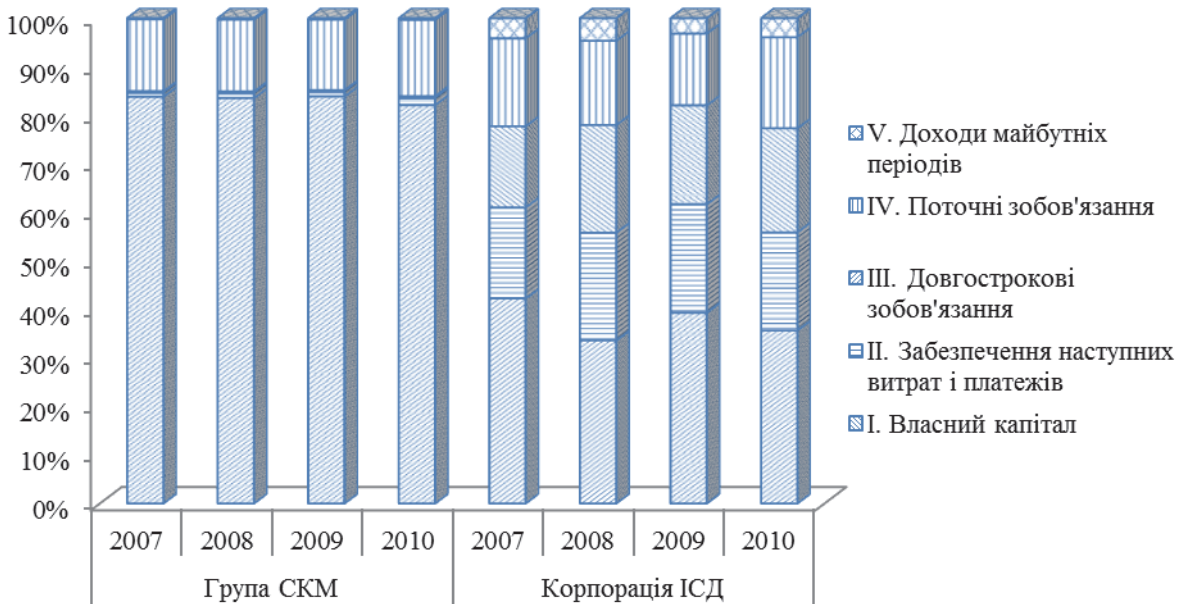


Рис. 3. Структура пасивів експортоорієнтованих холдингів, %

Структура пасивів ІСД діаметрально відрізняється від СКМ. Через залучення зовнішніх інвестиційних ресурсів на фінансування модернізації корпорації частка власного капіталу тут складає 42,25 % у 2007 р. і знижується до 35,66 % до 2010 р. (рис. 3). Водночас, на протязі аналізованого періоду зростає частка довгострокових зобов'язань з 16,76 % у 2007 р. до 21,45 % у 2010 р. та забезпечення наступних витрат і платежів з 18,75 % у 2007 р. до 20,22 % у 2010 р.

Приріст обсягів необхідного забезпечення наступних витрат і платежів за неможливості використання "фінансової піраміди" в умовах світової фінансової кризи поставив корпорацію ІСД на межу банкрутства. З метою його уникнення у 2009 р. корпорація була продана [4].

Висновки та перспективи подальших досліджень. В ході управління фінансовими ресурсами та активами транснаціональних корпорацій України орієнтованих на сектор машинобудування слід відмітити негативні наслідки світової фінансової кризи, що критичним чином вплинули на їх ефективність та результати господарської діяльності. Об'єктивно зношення основних засобів та застарілі технологічні процеси вимагають тотального їх оновлення, модернізації виробничих і управлінських систем, радикальної зміни системи фінансового менеджменту, управління активами та фінансовим забезпеченням. Результати діяльності сучасних транснаціональних корпорацій України свідчать, що як обрані підходи до фінансування модернізації у формі масштабної не диверсифікованої експансії, так і уникнення модернізації не можна вважати раціональним підходом до управління активами та фінансовими ресурсами.

Перспективи подальших досліджень слід намітити у руслі розробки раціональної системи залучення, ефективного використання та відтворення фінансових активів та обігових коштів.

РЕЗЮМЕ

Проаналізовано структуру та ключові тенденції формування фінансових ресурсів та активів сектору машинобудування України. Визначено вплив світової фінансової кризи на обсяги та структуру обігових коштів та активів транснаціональних компаній України.

Ключові слова: обігові кошти, активи, структура обігових коштів.

РЕЗЮМЕ

Проанализирована структура и ключевые тенденции формирования финансовых ресурсов и активов отрасли машиностроения Украины. Определено влияние мирового финансового кризиса на объемы и структуру оборотных средств и активов транснациональных компаний Украины.

Ключевые слова: оборотные средства, активы, структура оборотных средств.

SUMMARY

Examination of the key trends of financial resources and assets Machinery Ukraine. The influence of the global financial crisis on the amount and composition of current assets and assets of transnational companies in Ukraine.

Keywords: working capital, assets, working capital structure.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Індекс промислової продукції [електронний ресурс] / Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2007/pr/prm_ric/prm_ric_u/ipv2006_u.html
2. Відкритий звіт Групи СКМ : Стабільність. Партнерство. Зростання 2008. Донецьк, СКМ. – 76 с.
3. Открытый отчет Группы СКМ 2010 : 10 лет дострижений [електронний ресурс] / Режим доступу: <http://www.scm.com.ua/uk/archive/download/39/>
4. ІСД: Показники виробництва [електронний ресурс] / Режим доступу: <http://www.isd.com.ua/ua/press/indicators/>
5. Неверов О. Чому Індустріальний Союз Донбасу соромиться зізнатись, хто його купив? // <http://www.unian.net/ukr/news/news-356801.html>

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ КЛАСТЕРНОГО УПРАВЛЕНИЯ В УГОЛЬНОЙ ОТРАСЛИ

Лозинский И.Е., к.э.н., доцент Национальный горный университет, Днепропетровск

Постановка проблемы. На сегодняшний день в науке и на практике разработано множество подходов к пониманию и развитию промышленно-инновационных кластеров. Эволюцию кластерного подхода к организации производства можно проследить начиная с того периода, когда само понятие «кластер» не применялось по отношению к сообществам экономических субъектов. Само по себе определение кластера может основываться на модели национальных конкурентных преимуществ или на более узком подходе к взаимозависимости, основанной на технологических взаимосвязях [1, с. 4]. В свою очередь, определение кластера, сфокусированное на взаимоотношениях «потребитель – поставщик», подразумевает использование количественного анализа с матрицей «затраты – доход», которая отражает подтвержденные документами потоки между всеми участниками.

Анализ последних исследований и публикаций. Весомый вклад в развитие теории кластерного управления в экономике внесли такие известные исследователи как Н. Волкова [2], А. Воронин [3], В. Захаров [4] и др. С точки зрения трансформации концепций межфирменных сетей в Европе широко распространен подход Джозефа Кортрайта (Joseph Cortright), выделяющий четыре научных направления, которые развивались последовательно в XX веке [5, с. 7]. Однако в настоящее время, предложенная Дж. Кортрайтом последовательность этапов формирования кластеров, нуждается в некоторой модификации: прикладные подходы к экономическому развитию территорий, связанные, в первую очередь, с особенно успешным развитием промышленных районов в некоторых европейских странах, начали развиваться в 80-е гг. XX в., поэтому могут считаться предшественниками теории конкурентных преимуществ М. Портера, давшей классическое определение промышленно-инновационного кластера как некую «точку отсчета» для современного развития данной концепции.

Выделение нерешенных ранее частей общей проблемы. Несмотря на большое количество научных исследований проблема формирования кластерной политики в угледобывающей отрасли остается открытой. Нерешенными и теперь остаются методы формирования политики управления в угольной отрасли, основанные на принципах кластерной дифференциации угольных шахт.

Целью статьи является разработка принципов организации политики развития угольной отрасли на основе дифференциации шахт по группам инвестиционной привлекательности.

Изложение основного материала исследования. Представляется, что реализация кластерного подхода к управлению угольной отраслью должна осуществляться по двум направлениям:

- формирование кластеров, основанных на различных типах ограниченных ресурсов, находящихся в регионе;
- формирование кластеров в финансовой сфере, как части экономической политики, обеспечивающей эффективное функционирование угольной отрасли в области обеспечения шахт необходимыми материально-техническими ресурсами и каналами распределения продукции и получения информации.

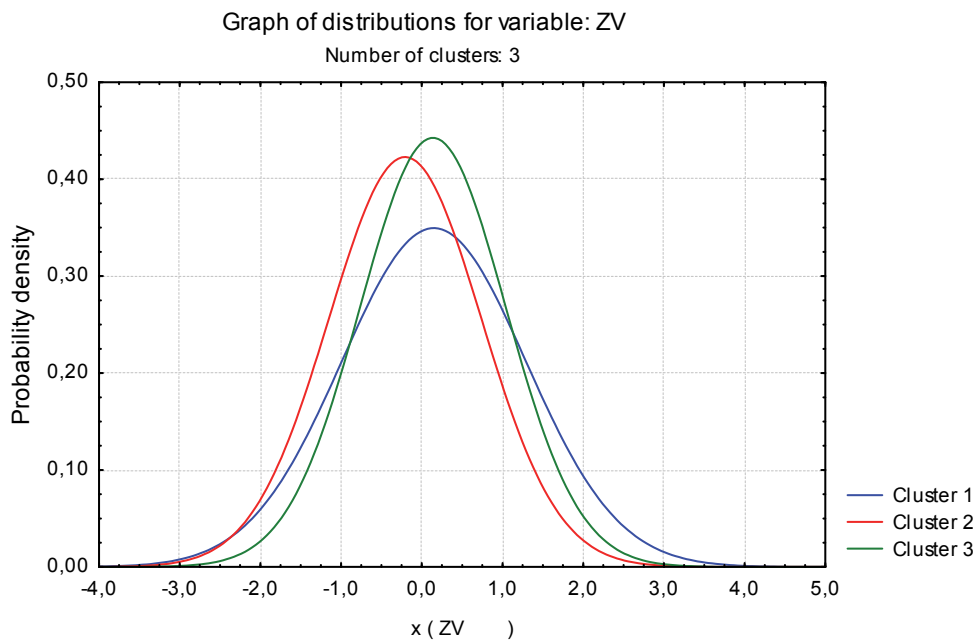


Рис. 1. График плотности нормального распределения для переменной ZV (Зольность угля), полученной для каждого кластера угледобывающих предприятий

В самых поздних исследованиях кластеров применяется наиболее современный статистический метод кластерного анализа [6]. Как правило, он предусматривает реализацию пяти главных этапов:

1. Определение характеристики кластеров (существующих или потенциальных), возникающих, привязанных к местности;
2. Определение наиболее подходящего для анализа метода: «сверху – вниз» или «снизу – вверх»;
3. В случае использования подхода «сверху – вниз» необходимо выбрать аналитический метод (статистический кластерный анализ, анализ факторов производства и др.);
4. Обеспечение сбора данных;
5. Проведение кластерного анализа и трактовка полученных результатов [7].

При выполнении кластерного анализа нами использовался набор из 21 переменных, которые полностью характеризуют горно-геологические, горнотехнические и экономические показатели работы всех шахт угольной отрасли. На основе EM алгоритма

кластеризации, который использовался нами для определения однородных групп шахтного фонда, были обнаружены области, представленные угледобывающими предприятиями, которые являются наиболее «заселенными», чем другие. Другими словами, смесь из 3 нормальных распределений, представленная различными группами шахт, была успешно определена по анализируемым данным, и кластеры, исходя из исходной информации, были извлечены. В качестве иллюстративного примера на рис. 1 представлен график плотности нормального распределения для переменной ZV (Зольность угля), полученной для каждого кластера угледобывающих предприятий.

Данный алгоритм может рассматриваться как обобщение кластеризации на основе анализа смеси вероятностных распределений. В результате реализации алгоритма EM кластеризации были вычислены расстояния, которые характеризуют максимальные различия между сформированными кластерами. В процессе работы алгоритма произошло итеративное улучшение решения, благодаря чему были выделены кластеры угледобывающих предприятий с максимальными различиями.

Для наглядности полученных результатов кластеризации на рис. 2 и 3 представлены графические изображения образованных кластерных групп шахт по основным горно-техническим и экономическим показателям.

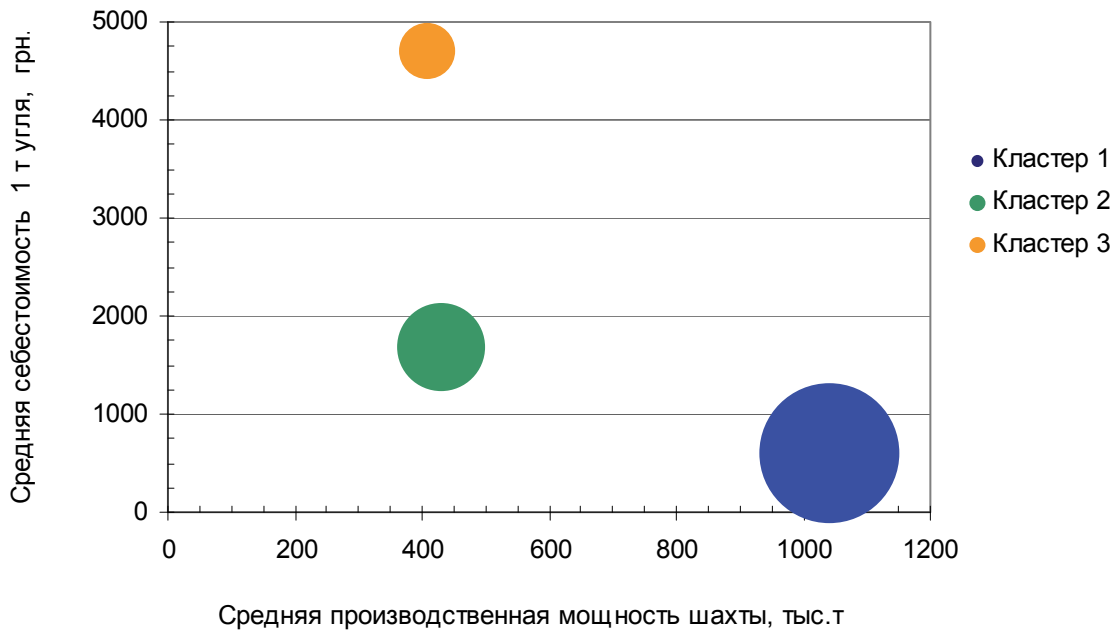


Рис. 4. Взаимное расположение кластеров по признакам производственной мощности и себестоимости добычи угля (соотношение диаметров кластеров соответствует соотношению общих промышленных запасов угля на шахтах)

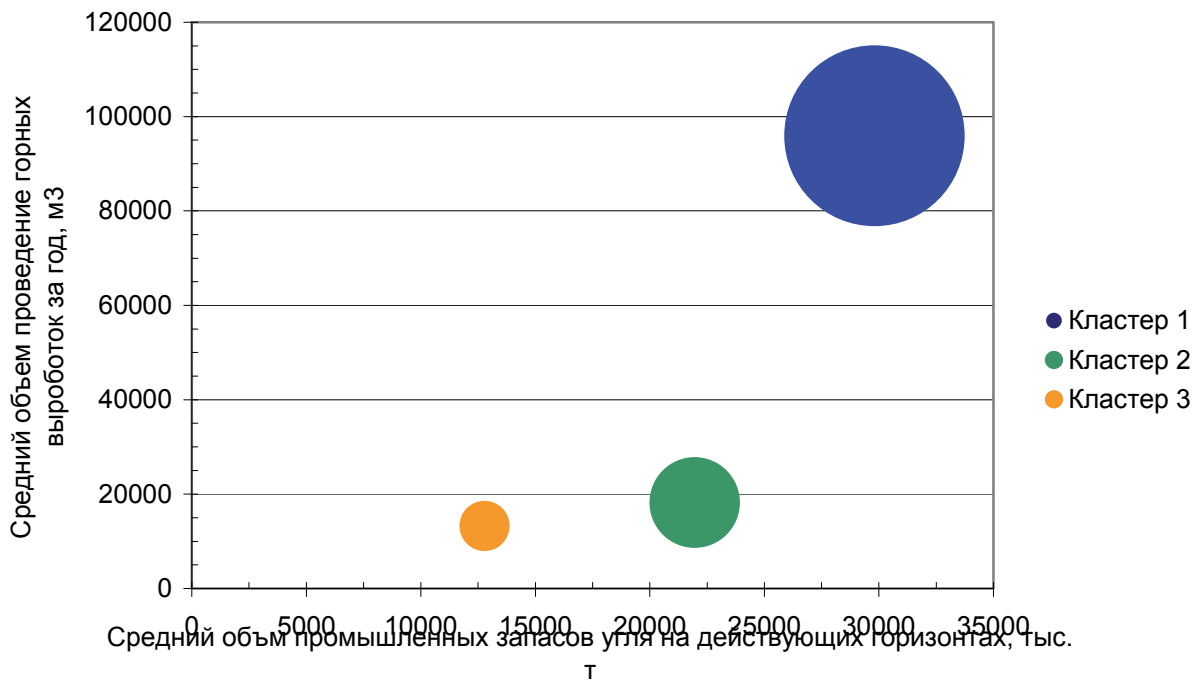


Рис. 5. Взаимное расположение кластеров по признакам объема промышленных запасов угля и объема проведения горных выработок (соотношение диаметров кластеров соответствует соотношению среднего объема добычи угля)

Из представленных рисунков отчетливо видны различия по среднестатистическим шахтам образованных кластеров. Выполненное исследование указывает на необходимость проведения структурных преобразований в угольной отрасли, а также разработки принципиально новых методов управления, основанных на кластерном подходе. Можно констатировать, что некоторые из шахт целенаправленно завышают себестоимость с целью получения дополнительных средств господдержки, поэтому необходимо разработать специальные мотивационные механизмы распределения средств господдержки для шахт второй и третьей кластерной группы. Кроме того, для шахт второй кластерной группы средства господдержки должны выделяться на условиях полного возврата. С учетом отмеченных особенностей должна быть сформирована единая управляющая система в отрасли, назначение которой выполнить стопроцентную приватизацию шахт и одновременно закрыть убыточные предприятия.

Опираясь на положения, сформулированных в работе [8, с. 55-57], можно констатировать, что кластеры угледобывающих шахт имеют пять принципиальных характеристик, которые могут рассматриваться в качестве базовых предпосылок для их формирования.

1. *Наличие конкурентоспособных шахт с высокой производственной мощностью.* Ключевым условием для развития кластера является наличие конкурентоспособных предприятий в кластере. Другие шахты, образующие кластер, могут использовать стратегию развития лучшей шахты в качестве эталонной. В качестве индикаторов конкурентоспособности могут рассматриваться: технологические схемы, применяемые лучшей шахтой в кластере для простого и расширенного воспроизводства, используемая технология при проведении выработок и отработке очистных забоев, используемые пространственно-планировочные решения.

2. *Широкий набор участников кластерной группы и наличие «критической массы».* Данный критерий является логическим дополнением первого. В кластере наряду с предприятиями-лидерами, имеющими большие объемы угледобычи, есть предприятия с относительно низкими производственными показателями. Эти предприятия используют неэффективную стратегию развития, которая, исходя из особенностей формирования кластеров шахт, может быть определенным образом заменена на эталонную стратегию, принятую от ведущих шахт в группе.

3. *Наличие у региона конкурентных преимуществ для развития кластера шахт.* Например, развитие энергетики в целом и использование угля в качестве основного энергоносителя может являться стимулом развития шахт и роста их производственных мощностей. Ключевую роль в формировании политики развития кластеров шахт на основе данного критерия играет комплекс регуляторных мер и административных решений, направленных на сокращение экспорта российского газа при одновременной переориентации энергетических компаний на отечественный уголь. В качестве индикаторов конкурентных преимуществ кластеров может рассматриваться динамика соотношения использования основных видов энергоносителей.

4. *Географическая концентрация и близость шахт и энергетических компаний.* Ключевые предприятия кластеров находятся в географической близости друг к другу и имеют возможности для активного взаимодействия. Географический масштаб может варьироваться от типа и особенностей кластера. В качестве индикаторов географической концентрации могут рассматриваться различные показатели, характеризующие существующий уровень энергетической специализации региона.

5. *Наличие связей и взаимодействия между шахтами кластеров.* Одним из ключевых факторов развития конкурентоспособности кластеров шахт является наличие рабочих связей и координации усилий между шахтами участниками кластера. Эти связи могут иметь различную природу, включая формализованные взаимоотношения по обмену эталонными стратегиями развития шахт, так и связями между головной шахтой и поставщиками, наличием специализированного сервиса горнопроходческого и очистного оборудования; связи со специализированными горными ВУЗами и НИИ в рамках сотрудничества при реализации совместных НИР и образовательных программ.

Производственно-экономический эффект от развития кластеров проявляется в следующих направлениях:

1. Повышение конкурентоспособности шахт за счет увеличения объемов добычи угля и снижения себестоимости. Шахты, работающие в более развитых кластерах, более производительны, чем шахты в менее развитых кластерах;

2. Повышение инвестиционного потенциала шахт. Более развитые кластеры шахт обладают большим инвестиционным потенциалом, что может быть измерено, например, по уровню приватизационных процессов в отрасли;

3. Стимулирование программ расширенного воспроизводства мощности шахт. Развитые конкурентоспособные шахты способствуют увеличению объемов добычи угля на основе реализации проектов подготовки отработки новых выемочных полей.

4. Повышение уровня экономического развития регионов. С точки зрения производственно-экономического развития регионов развитие кластеров шахт положительно влияет на состояние рынка энергоресурсов, а, следовательно, улучшает уровень и структуру занятости, уровень заработной платы в регионе.

Для шахт первого кластера наибольшие инвестиции должны быть направлены на реализацию программ расширенного воспроизводства мощности, замену горного оборудования с большей производительностью, небольшие суммы должны быть направлены на расширение рынка сбыта и на поиск новых потребителей, которые могли бы предложить большую цену угля.

Для шахт второго кластера мероприятия по совершенствованию стратегии развития могут быть определены исходя из содержания экономических показателей: для увеличения рентабельности добычи и реализации угля необходимо направить усилия на реализацию программ простого воспроизводства и улучшение качества угля. Ограничением по проведению воспроизводственных процессов является наличие пригодных к отработке запасов угля.

Формирование стратегии и политики развития кластеров шахт заключается в создании бизнес-условий для их эффективной работы. Роль Минуглепрома в этом направлении сводится к созданию комплекса мер по стимулированию объема добычи и снижению себестоимости при одновременной воспроизводстве производственной мощности шахт. Система мер регулирования должна разрабатываться в зависимости от конкретного кластера, и в случае необходимости ситуации, сложившейся на локальных шахтах; перспектив макроэкономических тенденций в использовании угля в энергетике. При формировании политики развития кластеров шахт Минуглепромом должны учитываться такие составляющие:

– возможность предоставления финансовых ресурсов шахтам, входящих в одни и те же кластерные группы, на одинаковых условиях, предусматривающих полный возврат заемных средств;

– проведение полной приватизации всех угледобывающих компаний на условиях, учитывающих дифференциацию шахт по кластерам;

– проведение реструктуризации убыточных шахт с малыми запасами угля. Возможна также передача их крупным шахтам с целью использования ими оставшегося оборудования, в счет стоимости которого шахты будут закрываться новыми собственниками;

– стимулированию методов высокотехнологичной добычи угля и создание условий для сокращения использования устаревшей техники;

– реформирование системы ценообразования на уголь и доведение их до уровня мировых цен;

– по разработке механизма государственных гарантий под внешнее финансирование и поставку продукции в кредит;

– формирование информационной инфраструктуры, содействующей расширению связей между шахтами одних и тех же кластеров, а также шахтами разных кластерных групп.

Эффективность реализации кластерной политики Минуглепромом может оцениваться некоторым набором характеристик, разделяющих принятую и еще не принятую стратегическую альтернативу. Для этого необходимо построение совокупности характеристик стратегических альтернатив относительно развития шахт внутри кластера. Оценка эффективности развития шахт может производиться одновременно по двум составляющим: 1) уровень развития шахты согласен изменению ее технико-экономических показателей работы; 2) уровень развития шахты относительно других шахт данной кластерной группы. На такой системе оценки эффективности работы шахт может основываться политика развития шахт Минуглепромом. В частности, Минуглепром может предлагать в качестве базовой стратегию

орієнтації на краще підприємство в кластері для інших угледобувальних підприємств, які входять в одну і ту ж кластерну групу. Правомірність можливості реалізації такої стратегії пояснюється вихідним принципом організації кластерів шахт: в одній кластерній групі знаходяться шахти з близькими по значенню горно-геологічними, горнотехнічними і техніко-економічними показателями.

ВЫВОДЫ

Представленный двусторонний подход к оценке эффективности политики Минуглепрома в развитии кластеров шахт может существенно повысить маневренность плановых решений, применительно к действиям осуществляемым в соответствии с принятой стратегией. Его отличие заключается в искоренении приобретенного свойства инерционности развития отрасли. Следовательно, чем более инерционна система, тем она относительно собственных наборов альтернатив обладает меньшими возможностями изменения способов функционирования и их интенсивностей.

При условии проведения обособленной политики Минуглепрома по управлению кластерами шахт можно достичь синергетического эффекта при котором объединяются интересы и самих шахт и государства. Объединяя одновременно конкуренцию и сотрудничество, кластеры имеют значительные преимущества в конкурентной борьбе, поскольку современная конкуренция зависит, прежде всего, от производительности и гибкости предпринимательских процессов, а не от географического расположения компании, доступа к ресурсам или масштаба организации.

РЕЗЮМЕ

Представлены методы образования кластеров в угольной отрасли. Показаны принципиальные характеристики, которые могут рассматриваться в качестве базовых предпосылок для формирования кластеров. Доказана возможность получения синергетического эффекта при образовании кластеров.

Ключевые слова: кластеры шахт, угольная отрасль, эффект, характеристики шахт, формирование, объединение, заемные средства.

РЕЗЮМЕ

Представлено методи утворення кластерів у вугільній галузі. Показано принципові характеристики, які можуть розглядатися як базові передумови для формування кластерів. Доведено можливість одержання синергетичного ефекту при утворенні кластерів.

Ключові слова: кластери шахт, вугільна галузь, ефект, характеристики шахт, формування, об'єднання, позикові кошти.

SUMMARY

The methods of clusters formation in coal industry are represented. Of principles descriptions which can be considered as base pre-conditions for forming of clusters are shown. Possibility of receipt of powerful effect at formation of clusters is proved.

Keywords: clusters of mines, coal industry, effect, descriptions of mines, forming, association, debt funds.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ:

1. Васильченко Н. Формирование промышленных кластеров / Н. Васильченко, Е. Глумскова, В. Секерин // Маркетинг. – 2006. – № 5. – С. 3-17.
2. Волкова Н.Н. Промышленные кластеры: монография. / Н.Н. Волкова, Т.В. Сахно. – Полтава: Изд-во АСМИ, 2005. – 272 с.
3. Воронин А.В. Кластерный подход к управлению инвестиционно-строительным комплексом региона / А.В. Воронин // Региональная экономика: теория и практика. – 2007. – № 13(52). – С. 68-74.
4. Захаров В. Промышленные кластеры и экономический рост / В. Захаров // Проблемы теории и практики управления. – 2006. – № 12. – С. 19-23.
5. Joseph Cortright Making sense of clusters: regional competitiveness and economic development. // A Discussion Paper Prepared for the Brookings Institution Metropolitan Policy Program. – March 2006, P. 7-15.)
6. Arthur D., Vassilvitskii S. (2007). K-means++ The Advantages of Careful Seeding. In: Proceedings of the Eighteenth Annual ACM-SIAM Symposium on Discrete Algorithms, SODA. – New Orleans, Louisiana, USA. –2007. – January 7-9. – 1027-1035 pp.
7. Frederic Gibou, Ronald Fedkiw A fast hybrid k-means level set algorithm for segmentation // In 4th Annual Hawaii International Conference on Statistics and Mathematics. – 2005. – 281-291.
8. Азизов А.А. Методические рекомендации по реализации кластерной политики в северных субъектах российской федерации / А.А. Азизов. – М.: Совет федерации федерального собрания Российской Федерации, 2008. – 74 с.

УДК 346.543

ТЕОРЕТИЧНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ І ОСОБЛИВОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Лук'яненко О.В., аспірант, Донецький державний університет управління

Дослідження проблем інвестування знаходяться в центрі уваги юридичної та економічної науки. Це обумовлено тим, що інвестиції зачіпають глибинні основи господарської діяльності, визначаючи процес економічного росту в цілому. На сучасному етапі економічного розвитку суттєво зростає роль і місце інвестиційної діяльності, що є однією з видів господарської діяльності суб'єктів господарювання та важливою формою реалізації їх економічних інтересів за допомогою якої забезпечується практичне здійснення інвестицій. **Метою статті** є дослідження різних поглядів щодо сутності поняття інвестицій, також теоретичні аспекти дослідження понять «інвестиційна діяльність» та «інвестиційний процес» та взаємозв'язку, що існує між ними, а також аналіз родових ознак інвестиційного процесу та розгляд їх з позиції системного аналізу. Проблематика інвестиційної діяльності широко висвітлена в юридичній та економічній літературі вітчизняними та зарубіжними авторами. Значний внесок у розробку поняття інвестиційної діяльності внесли українські вчені-юристи: Винник О.М., Зельдіна О.Р., Каркачова А.В., Мамутов В.К., Подцерковний О.П., Хахулін В.В. та ін., а також зарубіжні та українські вчені-економісти: Бережна І.Ю., Дорошенко Т.В., Кейнс Д.М., Пересада А.А., Череп А.В., Шарп У. та ін.

На сьогодні немає однозначного трактування основних термінів, що використовуються в інвестиційній сфері, як в зарубіжній, так і в вітчизняній літературі. Одним з не вирішених питань є відсутність узгодженості думок авторів щодо визначення понять «інвестиції», «інвестиційна діяльність», «інвестиційний процес», «інвестування». Це пов'язано з тим, що автори розглядають інвестиційну сферу без урахування її складності та структурної неоднорідності, що призводить до однобічності трактування основних понять, що пов'язані з інвестуванням. Термін «інвестиції» походить від англійського слова «to invest», що означає «вкласти». В широкому розумінні інвестувати – це «розлучитися з грошима, або отримати більшу їх суму в майбутньому», тобто вкласти капітал з метою його подальшого збільшення за умов, що приріст капіталу буде достатнім для того, щоб компенсувати інвесторові відмову від користування наявними ресурсами для споживання в поточному періоді, винагородити його за ризик, відшкодувати майбутні збитки від інфляції. «При цьому нерідко вказують на відмінність між інвестиціями та заощадженнями (savings)»: заощадження визначається як «відкладене споживання», а поняття інвестування «звужують до реального інвестування», яке збільшить продукт в майбутньому [1, с.25-26].

Звертання до трактування терміна «інвестиції» в закордонній економічній літературі показує, що в різних школах і напрямках економічної думки визначення поняття «інвестиції» містять загальну істотну рису – зв'язок інвестицій з одержанням доходу як цільовою

настановою інвестора. У монографії «Інвестиції», підготовленій нобелівським лауреатом з економіки У. Шарпом разом з іншими американськими вченими, зазначається: «У найширшому розумінні термін «інвестувати» означає розлучитися з грошима сьогодні з тим, щоб отримати їх більшу суму в майбутньому». Практика показує, що інвестиції можуть здійснюватися не тільки у фінансовій чи матеріальній формі, а ще й у формі ноу-хау, технологій, патентів, інших нематеріальних активів, за рахунок списання боргу і т. ін. [2, с.196-197].

Англійський економіст Д.М.Кейнс у роботі «Загальна теорія зайнятості, проценту і грошей» (1936 р.) дає нову модель державного регулювання інвестиційних процесів. Кейнс пропонує визначити інвестиції як «приріст цінності капітального майна в результаті виробничої діяльності за певний період». Кейнс вважав, що основним спільним чинником, який визначає динаміку заощаджень та інвестицій, є рівень доходу домашніх господарств (тоді як в класичній теорії основним чинником вважалися прибуток або ставка проценту). Головним фактором Кейнс вважав інвестиції, оскільки зростання обсягів інвестицій спричинятиме зростання споживачього попиту, а зростання попиту - збільшення зайнятості й національного доходу. Згідно з кейнсіанським підходом динаміка інвестиційного попиту безпосередньо залежить від рівня процентних ставок. Вплив грошово-кредитної політики держави здійснюється за схемою: грошова маса – норма процента – інвестиції – національний дохід. Іноземні інвестиції, на думку Кейнса, можуть лише дестабілізувати механізм саморегулювання процесу економічного зростання, а також стати додатковим фактором ліквідності, і отже, зменшення інвестиційного попиту на національні капітали. Крім того, залучення іноземних інвестицій в економіку країни може перешкоджати формуванню раціональної економічної структури, реалізації системи національних пріоритетів. Саме з метою формування такої структури кейнсіанці активно пропонують державне втручання в інвестиційні процеси. За висновком О.Домара, інвестиції несуть подвійний ефект – «дохідний» і «виробничий». Приріст продукції дорівнює добутковій «схильності до заощадження» і продуктивності інвестицій [3, с.74-75].

Професор І.О.Бланк характеризує інвестиційну діяльність «...як процес формування необхідних інвестиційних ресурсів, збалансований відповідно до обраних параметрів інвестиційної програми (інвестиційного портфеля) на основі вибору ефективних об'єктів (інструментів) інвестування та забезпечення їх реалізації. А.А.Пересада ототожнював це поняття з терміном «інвестиційний процес», виділяючи такі його основні стадії, як мотивацію та прогнозування інвестиційної діяльності, обґрунтування доцільності, планування, страхування інвестицій, державне регулювання і фінансування, проектування, забезпечення матеріально-технічними ресурсами, освоєння інвестицій, передача об'єкта в експлуатацію. Згідно із сучасною концепцією управління, спрямованої на зростання ринкової ціни підприємства, інвестиційну діяльність можна визначити як сукупність операцій, пов'язаних з реалізацією проектів для отримання довготермінового зростання ціни підприємства [4, с.32].

Слід зазначити, що А.А.Пересада вважає досягнення соціального ефекту дещо неточним визначенням результату інвестиційної діяльності. Такі погляди поділяє і Т.В.Дорошенко. На думку автора, «...визначення досягнення соціального ефекту як мети інвестиційної діяльності суперечить сутності інвестицій як економічної категорії...Інвестиція може викликати як позитивний, так і негативний соціальний ефект, але при цьому вона залишається інвестицією. На нашу ж думку, соціальний ефект є результатом інвестиційної діяльності, оскільки його можна розглядати як непрямий дохід, який опосередковано може виражатися в прибутку [1, с.26].

У широкому значенні, інвестиції – це вкладення капіталу в тій чи іншій формі, в ту чи іншу справу для подальшого його збільшення або збереження. Термін «інвестиції» трактується неоднозначно, існують різні визначення цього поняття, які мають значні відмінності між собою, що й обумовлює, по-перше, необхідність уточнення їхньої сутності. А внаслідок того, що різні види інвестицій мають неоднаковий вплив на розвиток економічних процесів, і для окремих господарюючих суб'єктів спрямовуються на розв'язання суттєво несхожих завдань, забезпечення ефективного управління інвестиціями потребує їхнього поділу за окремими формами здійснення, проте у сучасній практиці фактично відсутня єдина несперечлива система класифікації інвестицій. У Законі України «Про інвестиційну діяльність» формам інвестицій приділяється недостатньо уваги. Також у вітчизняній практиці неоднозначно трактується поняття інвестиційної діяльності. Існуючі визначення терміну «інвестиційна діяльність», на нашу думку, недостатньо повно відбивають її мету. Для окремих підприємств суть і сфера інвестиційної діяльності залишається також недостатньо визначеною. У той же час особлива система фінансування інвестиційної діяльності вимагає чіткого відмежування від виробничої та комерційної діяльності підприємства. На жаль цього принципу не в повній мірі дотримано в деяких положеннях діючого законодавства України, ряд інвестиційних операцій не відмежовано від поточної господарської діяльності й підлягають оподаткуванню [4, с.30]. В науковій літературі досить часто поняття інвестиційної діяльності ототожнюють з поняттям «інвестиційний процес». І.Ю.Бережна зазначає, що інвестиційний процес за своєю суттю є механізмом реалізації інвестиційної діяльності, який безпосередньо орієнтований на обґрунтування доцільності інвестицій та їх реалізацію. На відміну від інвестиційної діяльності, яка стосується безпосередньо діяльності конкретного суб'єкта, інвестиційний процес звичайно пов'язується з обґрунтуванням та реалізацією реальних інвестицій, тобто із здійсненням інвестиційних проектів [5, с.88].

І.Ю.Бережна вважає, що інвестиційна діяльність є процесом закладки майбутньої економіки країни. Чим більшими є обсяги інвестицій сьогодні, тим більшими будуть обсяги валового внутрішнього продукту завтра. Як діалектична єдність процесів вкладання ресурсів і одержання потоку доходів у майбутньому інвестиційна діяльність може виникати і ефективно здійснюється на основі урівноваження інвестиційного попиту і інвестиційної пропозиції, тобто за допомогою механізму інвестиційного ринку. Щодо інвестиційного процесу, то завдяки комплексному характеру він впливає не тільки на розвиток галузей економіки, а і на регіональну економіку. Своєчасна і збалансована його реалізація в територіально-галузевому плані справляє стабілізуючий вплив на розвиток і розміщення продуктивних сил країни [5, с.91].

За визначенням, яке дає Закон України «Про інвестиційну діяльність» і якої дотримується більшість українських вчених «інвестиційна діяльність» - це сукупність практичних дій. Інвестування являє собою сукупність економічних відносин між суб'єктами економіки, тобто її секторами (нефінансових та фінансових корпорацій, сектором загальнодержавного управління, сектором домашніх господарств), що виникають на всіх стадіях виробничого відтворення, характеризуючи потоки інвестиційних ресурсів впродовж повного циклу їх кругообігу. При цьому інвестиційна діяльність як сукупність цілеспрямованих дій в реалізації окремих інвестиційних проектів є лише механізмом інвестування. Реалізація інвестування і складових його механізмів забезпечує відтворення економічного потенціалу країни на якісно новій технічній та технологічній основі. Аналіз сукупності найважливіших чинників, які впливають на інвестиційний процес, свідчить, що державний вплив на інвестиції далеко не вичерпується заходами для безпосереднього збільшення їх обсягів за рахунок виділення коштів із держбюджету, залучення іноземних інвестицій і встановлення різноманітних пільг для суб'єктів господарювання, що інвестують виробництво. На перший план висуваються заходи регулюючого характеру. Взагалі, у більшості трактувань поняття «інвестиції» простежується взаємозв'язок двох сторін одного процесу: витрачання ресурсів і одержання результату. Результат повинен бути достатнім для відшкодування суб'єктові інвестування завдань витрат і забезпечення приросту капіталу, одержання інших благ чи вигод. До того ж процес вкладання капіталу і одержання результату від здійснених інвестицій відбувається з певним відставанням. Це явище трактують як інвестиційний період – проміжок часу з моменту вкладання капіталу до моменту одержання результатів [6, с.59-61].

Взагалі, узагальнюючи різні визначення понять і сутності інвестицій, можна виділити специфічні риси інвестиційного процесу: 1) інвестиції потребують значних фінансових витрат, 2) вигода, віддача від інвестицій може бути одержана тільки в майбутньому на стадії експлуатації об'єкта інвестування; 3) при очікуванні результатів від інвестицій виникають певні елементи ризику і невизначеності; 4) вкладення, здійснювані в конкретне підприємство на будівництво, придбання основних засобів, розширення економічного потенціалу, розглядаються з позицій цього суб'єкта, як капітальні інвестиції [6, с.62]. Завдяки комплексному характеру інвестиційний процес впливає не тільки на розвиток галузей економіки. Своєчасна та збалансована його реалізація в територіально-галузевому плані має стабілізуючий і стимулюючий вплив на розвиток і розміщення продуктивних сил країни. І навпаки, надто розтягнута в часі, розпорошена територіально і через це безсистемна реалізація інвестиційного процесу створює диспропорції в органічно взаємопов'язаному господарському комплексі [6, с.66]. А.В.Череп вважає, що найбільш характерними стадіями інвестиційного процесу є наступні: мотивація інвестиційної діяльності, прогнозування і програмування інвестицій, обґрунтування доцільності інвестицій, страхування інвестицій, державне регулювання

інвестиційного процесу, планування інвестицій, фінансування інвестиційного процесу, проектування інвестиційного процесу, проектування і ціноутворення, забезпечення інвестицій матеріально-технічними ресурсами, освоєння інвестицій, підготовка до виробництва продукції, попередня задача і приймання в експлуатацію, кінцева задача об'єкта в експлуатацію [6, с.68].

Інвестиційні аспекти формування ефективної соціальної структури національної економіки пов'язані, здебільшого, з розвитком соціальної інфраструктури та функціонуванням ринку праці. Залучення інвестицій у систему галузей національної економіки, діяльність в яких спрямовується на задоволення соціально-культурних, духовних та інтелектуальних потреб людини (охорона здоров'я, освіта, культура, мистецтво, роздрібна торгівля, громадське харчування, житлово-комунальне господарство, побутове обслуговування населення) є основним чинником покращення якісних характеристик економічного зростання. Інвестиції в "людський капітал" забезпечують покращення характеристик ринку трудових ресурсів. Через демографічні зміни, значну міграцію трудових ресурсів цей тип інвестицій переходить зі сфери загальнодержавних інтересів, до сфери інтересів конкретних підприємств. Товаровиробник стає зацікавленим не стільки в залученні додаткових трудових ресурсів (екстенсивний аспект розвитку підприємства), скільки в покращенні якісних характеристик вже наявних ресурсів праці, та створенні "трудоного потенціалу" (інтенсивний аспект розвитку). Посилення територіальної та професійної мобільності робочої сили та субсидування частини витрат підприємств на перепідготовку та підвищення кваліфікації працівників, сьогодні є основним чинником покращення ринку трудових ресурсів країни.

Об'єктивною основою інвестиційної діяльності є інвестиційні цикли. Інвестиційний цикл – це процес, який реалізується протягом часу здійснення інвестицій. Він визначається часом між моментом формування інвестиційних намірів до моменту виходу зданих у експлуатацію об'єктів на проектні техніко-економічні показники. А.А.Пересада під інвестиційним циклом розуміє «комплекс заходів від моменту прийняття рішення про інвестування до завершальної стадії інвестиційного проекту, наприклад, науково-дослідні і дослідно-конструкторські роботи, прийняття інвестиційних рішень, планування і проектування, підготовка до будівництва, будівництво, вихід на проектні показники і режим окупності вкладень». Різноманітність видів інвестиційних циклів і складний їх взаємозв'язок зумовили широке використання на практиці та в наукових дослідженнях поняття «інвестиційний процес». У цілому можна погодитися з А.А.Пересадою, який визначає інвестиційний процес як ряд (сукупність) інвестиційних циклів та виділяє 13 стадій цього процесу: 1) мотивація інвестиційної діяльності, 2) прогнозування та програмування інвестицій, 3) обґрунтування доцільності інвестицій, 4) страхування інвестицій, 5) державне регулювання інвестиційного процесу, 6) планування інвестицій, 7) фінансування інвестиційного процесу, 8) проектування та ціноутворення, 9) забезпечення інвестицій матеріально-технічними ресурсами, 10) освоєння інвестицій, 11) підготовка до виробництва продукції, 12) попередні здавання-прийом до експлуатації, 13) кінцеве здавання об'єкта до експлуатації. Щоб визначити характерні особливості інвестиційного процесу необхідно дослідити природу та характер поведінки різних інвестиційних циклів. За ступенем значимості їх можна поділити на цикли: інвестиційного ринку, інвестиційних проектів, інвестиційної діяльності окремого підприємства. Інвестор, вкладаючи кошти, розраховує одержати максимальний прибуток при мінімальних витратах. Він віддає перевагу інвестиційним товарам із найбільшою нормою прибутку на вкладений капітал. Ця ефективна галузь приваблює велику масу капіталу, що призводить до структурних зрушень на ринку інвестиційних товарів. Кожному інвестору потрібно знати, на який ступінь активності інвестиційного ринку йому необхідно орієнтуватися при розробці інвестиційної стратегії і формуванні інвестиційного портфеля [7, с.168-169].

Висновок. Таким чином, у статті досліджено природу інвестиційної діяльності, її складові частини. Багатогранні визначення дають різні автори поняттям інвестицій, інвестиційної діяльності, інвестиційному процесу. В Законі України «Про інвестиційну діяльність» необхідно конкретизувати поняття та форми інвестиційної діяльності. Інвестиційна діяльність являється формою інвестування. Суть і основа інвестиційної діяльності залишаються також недостатньо визначеними. Об'єктивною основою інвестиційної діяльності є інвестиційні цикли (А.А.Пересада виділяє 13 стадій цього процесу). Науковці розділяють поняття «інвестиційна діяльність» і «інвестиційний процес». Інвестиційний процес за своєю суттю є механізмом реалізації інвестиційної діяльності, який орієнтований на обґрунтування доцільності інвестицій та їх реалізацію. Виділені специфічні риси та стадії інвестиційного процесу, що дає більш глибоке поняття і розуміння природі інвестиційної діяльності. Інвестиційний процес – це механізм реалізації інвестиційної діяльності, який безпосередньо орієнтований на обґрунтування доцільності інвестицій та їх реалізацію. Цікавою здається думка англійського економіста Д.М.Кейнса про державне втручання в інвестиційні процеси. Іноземні інвестиції на думку Кейнса, можуть лише дестабілізувати механізм саморегулювання процесу економічного зростання, зменшити інвестиційний попит на національні капітали.

РЕЗЮМЕ

В статті досліджені різні погляди щодо сутності поняття інвестицій, теоретичні аспекти дослідження понять «інвестиційна діяльність» та «інвестиційний процес» та взаємозв'язку, що існує між ними.

Ключові слова: теоретичні основи, інвестиції, інвестиційна діяльність, інвестиційний процес.

РЕЗЮМЕ

В статье исследованы различные взгляды относительно сущности понятия инвестиций, теоретические аспекты исследования понятий «инвестиционная деятельность» и «инвестиционный процесс» и взаимосвязи, существующей между ними.

Ключевые слова: теоретические основы, инвестиции, инвестиционная деятельность, инвестиционный процесс.

РЕЗЮМЕ

In this paper the different views about the nature of the concept of investment, the essence of the theoretical aspects of the study terms "investment activity" and "investment process" and the relationship that exists between them.

Key words: theoretical foundations, investment, investment activity, investment process.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Ковтун Н. Теоретичні засади інвестиційного процесу та інвестиційної діяльності: співвідношення основних понять та категорій / Н.Ковтун/ Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка.-2008.-№101.-С.25-29.
2. Правдюк Н.Л. Сутність інвестиційної діяльності: роль та значення інвестицій / Н.Л.Правдюк, А.В.Слівінська / Вісник Запорізького національного університету. – 2010. - №2. –С.195-198.
3. Захарін С.В. Сучасні теорії і концепції інвестицій / С.В.Захарін / Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. - №4. – С.74-77.
4. Кухта П. Трагування поняття «інвестиції»: класичний і сучасний підходи / П.Кухта / Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. – 2011. - №121-122. – С.29-33.
5. Бережная І.Ю. Поняття та роль інвестиційної діяльності та інвестиційного процесу на сучасному етапі економічного розвитку / І.Ю.Бережная / Науковий вісник ЧДІЕУ. – 2011. - №1. – С.86-92.
6. Череп А.В. Инвестознавство: Підручник /А.В.Череп / К.: Кондор, 2006. – 398 с.
7. Поліщук С.А. Теоретичні аспекти інвестиційного процесу / С.А.Поліщук / Фінанси, облік, аудит. -2011. -№18. – С.167-172.

УДК 330.142.222

ФІНАНСОВА ЗАЛЕЖНОСТЬ БАНКІВСЬКОГО СЕКТОРУ УКРАЇНИ ВІД ПРОЦЕСУ ТРАНСНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ

Мессечко І.М., аспірант Національного інституту стратегічних досліджень (Київ)

Постановка проблеми. Всесильність транснаціонального капіталу, його вільне проникнення в різні країни призводить до створення зверху політичних кордонів держав нових конфігурацій. Процес транснаціоналізації банківської діяльності несе в собі низку переваг, які обумовлені посиленням конкуренції на ринку капіталу в масштабі світового фінансового ринку, проте це сприяє підвищенню ризиків нестабільності національних фінансових систем за рахунок підсилення їх залежності від ситуації в міжнародній фінансовій системі в цілому.

Національна економіка позбавлена стабільних джерел фінансування, отже, інвестиції транснаціональних банків (ТНБ) сприяють зниженню напруження щодо питання їх пошуку. Приплив іноземного капіталу до української банківської системи є важливим джерелом фінансування економіки. Слід наголосити, що необхідно контролювати поведінку іноземних інвесторів, керуючись метою забезпечення фінансової безпеки країни, щоб уникнути фінансової залежності вітчизняного банківського сектору від інтересів інших держав через діяльність ТНБ.

Аналіз останніх публікацій і постановка проблеми. Дослідження різних аспектів функціонування ТНБ привертають увагу багатьох зарубіжних та вітчизняних фахівців. Необхідно виділити роботи таких зарубіжних економістів, як Т. Альтмана, А. Бітзеніса, Дж. Боніна, К. Буча, Н. ван Хорена, А. Галіндо, Г. Дегріса, М. Джанетті, Х. Донга, Г. Кларке, П. Кругмана, Р. Ла Порта, Р. Левайна, М. Лехнера, М. Мауера, А. Мікко, Р. Морено, М. Перія, Р. Сєнгупта, Р. де Хааса, Н. Цетореллі, Х.Шульца та ін.

Діяльність іноземних інвесторів на ринку банківських послуг України вивчали такі вітчизняні дослідники, як І.О. Барановський, З.М. Васильченко, У.В. Владичин, В.І. Грушко, О.В. Дзюблук, М.І. Діба, М.Г. Дмитренко, С.А. Ісютін, А.М. Мороз, Р.М. Набок, Є.С. Осадчий, Л.О. Примостка, О.К. Примєрова, М.І. Савлук, Т.С. Смовженко, О.А. Сугоняко, О.О. Чуб, В.С. Шапран, Ф.І. Шпиг та ін.

Незважаючи на значну кількість наукових публікацій на цю тематику недостатньо дослідженим є аспект фінансової залежності національного банківського сектору від транснаціоналізаційних процесів.

Мета дослідження – оцінка фінансової залежності банківського сектору України від процесу транснаціоналізації.

Реалізація поставленої мети обумовила визначення таких теоретичних та практичних завдань дослідження:

- визначення стратегії діяльності ТНБ як рушійної сили сучасної глобальної економіки;
- встановлення масштабів транснаціоналізації банківської системи України;
- оцінка загрози втрати контролю над вітчизняним банківським сектором;
- аналіз фінансової залежності фінансових установ з вітчизняним та іноземним капіталом;
- розрахунок показників фінансової стійкості банків;
- дослідження зв'язку між активізацією процесів траснаціоналізації вітчизняного банківського сектору та станом фінансової залежності банківської системи;
- розробка заходів державного контролю за процесом транснаціоналізації національного банківського сектору.

Об'єкт дослідження – особливості розвитку банківської системи України під впливом процесу транснаціоналізації.

Предмет дослідження – фінансова стійкість банківських установ з вітчизняним та іноземним капіталом.



Рис. 1. Частка іноземного капіталу в загальних активах банківської системи, % [3, с. 11]

Результати дослідження. Транснаціоналізація виступає головним чинником, який стимулює розвиток гео економічних процесів та формування гео економічного простору. Ці процеси є рушійною силою сучасної глобальної економіки. МВФ, Всесвітній банк та СОТ – світові організації, які забезпечують проникнення транснаціонального капіталу в усі країни світу з метою отримання надприбутку. ТНБ у глобалізованому світі набувають сили суверенних держав, оскільки більшість країн не володіє достатньою міццю для масштабних фінансових інтервенцій, які будуть протидіяти руху спекулятивного транснаціонального капіталу. Інвестування ТНБ знаходиться поза юрисдикцією країн базування та вільно переміщується в сучасному економічному просторі. Зараз не тільки сукупна міць ТНБ, але навіть окремих фінансових установ порівняльна з економічною міццю окремих держав. Отже, транснаціональний капітал при бажанні має можливість обрушити фінансовий сектор практично будь-якої держави.

В своїх діях ТНБ будуть керуватися не національними інтересами приймаючої країни, тобто корпорації будують стратегію свого розвитку не у відповідності з національними інтересами, а згідно зі своїми планами, які визначаються законами глобального ринку. ТНБ вийшли з опіки урядів, що проявляється в тому, що транснаціональний капітал незалежно від своєї національної приналежності в масових обсягах направляється туди, де можливо досягти максимальну норму прибутку, встановлюється контроль в найбільш прибуткових сферах діяльності. В тих випадках, коли ТНБ приходять на чужу територію, виникає можливість конфлікту між інтересами транснаціонального та національного капіталів, та відповідно, його вирішення шляхом втягнення національного капіталу в обслуговування діяльності ТНБ [1, с. 11-12]. Діяльність ТНБ тісно пов'язана з інтересами держав їх походження. Як правило, цілі країн походження провідних ТНБ світу є яскраво-вираженого національно-егоїстичного характеру, а саме забезпечення високого рівня життя своїх громадян і зміцнення та підвищення авторитету своєї держави на світовій арені, а також отримання надприбутків самими ТНБ. Інвестування ТНБ дозволяє обійти тарифні та нетарифні бар'єри приймаючої країни, що сприяє розвитку одностороннього глобалізму, що трактується країнами походження ТНБ в своїх інтересах [2, с. 77]. Зараз найбільш інтенсивно транснаціоналізація банківського сектору відбувається в трьох регіонах світу – Східна Європа, Латинська Америка, Південно-Східна Азія (рис. 1).

Під час транснаціоналізації фінансової системи приймаючої країни виникла теорія з підвищенням мобільності чинників виробництва. Країни змушені постійно конкурувати за транснаціональні інвестиції між собою, знижуючи рівень податків, пом'якшуючи трудове законодавство, інвестуючи в спеціальну інфраструктуру, яка створюватиме найбільш сприятливі умови для іноземного капіталу. Даний підхід отримав назву «race to the bottom», тобто «гонка до дна». В результаті процесу транснаціоналізації податки та різноманітні регуляторні обмеження економічної діяльності наближені до мінімуму («до дна»), а уряди країн вимушені підкорятися економічній необхідності.

Незалежно від державної оформленості транснаціональний капітал свої економічні та фінансові інтереси закріплюють за певними територіями. В сучасних умовах виникає загроза втрати контролю над вітчизняним банківським сектором, тобто якщо банки з національним капіталом не зможуть створити гідну конкуренцію на міжнародних фінансових ринках, тоді вони будуть придбані або поглинуті транснаціональними банківськими групами провідних країн світу. Наприклад, частка іноземного капіталу в банківському секторі країн Східної Європи в середньому складає 70%.

В Україні створені сприятливі умови для залучення іноземного капіталу до банківського сектору, що обумовлено відсутністю будь-яких обмежень на створення фінансових інститутів за участю коштів закордонних інвесторів [4, с. 102, 106]. Аналізуючи масштаби транснаціоналізації банківського сектору України на 01.01.2012 р., необхідно відзначити, що кількість фінансових установ з іноземним капіталом складає 53, частка іноземного капіталу в активах – 59,5%, в статутному капіталі – 49,9%.

Діяльність іноземних банків завдяки високому рівню зовнішньої підтримки та високій частці в фінансовому секторі, лишається одним із вагомих чинників впливу на подальший розвиток національного банківського сектору. Отже, функціонування іноземного капіталу стає дедалі відчутнішим.

З метою оцінки фінансової залежності банківських установ з вітчизняним та іноземним капіталом автором були розраховані показники фінансової стійкості банку, засновані на достатності банківського капіталу.

Коефіцієнт надійності банку ($K_{над}$) надає оцінку незалежності, а відтак і стійкості щодо кон'юнктурних змін на ринку, розраховується за допомогою відношення власного капіталу до зобов'язань (формула 1):

$$(1)$$

Цей коефіцієнт характеризує фінансовий стан банку - у разі зростання показника, стійкість підвищується і знижується, якщо падає його значення. Аритмія показника свідчить про ризик втрат з формування стійкої ресурсної бази чи проблеми з поточною ліквідністю. На 01.01.2012 р. для банків із 100% українським капіталом $K_{над}$ складає 0,2152, тоді як для фінансових установ з іноземним капіталом – 0,1459, тобто на 0,0693 менше. Фінансова стійкість комерційних установ з вітчизняним капіталом є більшою в порівнянні з іноземними банками. В цілому по банківській системі України $K_{над}$ становить 0,173.

Вибір значення співвідношення між власним капіталом та зобов'язаннями є однією з головних проблем планування капіталу банку. З одного боку, чим більше це співвідношення, тим вищий рівень надійності банку. З іншого боку, чим більша частка зобов'язань у загальній сумі ресурсів банку, тим буде вищою прибутковість капіталу. У теорії фінансового аналізу такий ефект називається ефектом фінансового важеля. Це пов'язано з тим, що прибуток, зароблений завдяки використанню всіх ресурсів банку (як власних так і залучених), буде відноситись на суму капіталу.

Таким чином, під час визначення необхідного розміру капіталу банку, доводиться йти на компроміс, вибираючи між ступенем його надійності з погляду можливості протистояти непередбаченим фінансовим ускладненням і прибутковістю капіталу.

Коефіцієнт фінансового важеля ($K_{фв}$) є оберненим показником до коефіцієнта надійності та розкриває здатність банку залучати кошти на фінансовому ринку. Він розраховується як співвідношення зобов'язань до капіталу (формула 2):

$$K_{фв} = \frac{\text{Зобов'язання}}{\text{Власний капітал}}$$

$$(2)$$

Більше значення цього показника свідчить про підвищення ділової активності банку, але про зниження його фінансової стабільності.

В банківському секторі України на 01.01.2012 р. $K_{фв}$ становив 5,7805, де 4,6477 для комерційних банків із 100% українським капіталом та 6,8531 для банків, що знаходяться під контролем іноземного інвестора. Таким чином, значення даного коефіцієнту для фінансових установ з іноземним капіталом на 2,2054 більше, ніж у вітчизняних банків, що свідчить про зниження фінансової стабільності для іноземних банків.

Коефіцієнт співвідношення власного капіталу до активів ($K_{вк/а}$) характеризує частку власних коштів в структурі капіталу (формула 3):

$$\frac{K_{вк}}{а} = \frac{\text{Власний капітал}}{\text{Загальні активи}}$$

$$(3)$$

Цей коефіцієнт показує загальний рівень фінансування активів за рахунок власного капіталу, тобто скільки грошових одиниць капіталу припадає на 1 грн. активів. Значення цього коефіцієнта має бути не менше 4%.

На 01.01.2012 р. для банків з іноземним капіталом показник склав 12,73%, а для комерційних банків із 100% українським капіталом $K_{вк/а}$ складає 17,71%, тобто фінансування активів за рахунок власного капіталу в іноземних банках менше на 4,98%, ніж у вітчизняних банків. В цілому по банківській системі України $K_{вк/а}$ становить 14,75%.

Коефіцієнт концентрації власного капіталу ($K_{квк}$) визначає рівень капіталу в структурі загальних пасивів (формула 4). Рекомендовані значення - 15-20%. З іншого боку, надмірне зростання зазначеного коефіцієнта свідчить про неділову активність банку щодо залучення ресурсів та розвитку клієнтської бази.

(4)

Загальний показник для вітчизняного банківського сектору на 01.01.2012 р. становить 14,75%. Значення коефіцієнту для банків з українським капіталом більше на 4,98% від іноземних банків, що свідчить про їх пасивність до залучення ресурсів та розвитку клієнтської бази.

Коефіцієнт мультиплікатора капіталу (K_{mk}) розраховується як співвідношення активів до статутного капіталу (формула 5). K_{mk} відображає ступінь покриття активів акціонерним капіталом. Чим вище його значення, тим менш стабільний банк, але зростання цього коефіцієнта є фактором зростання прибутковості акціонерного капіталу. У зростанні даного коефіцієнта зацікавлені акціонери, оскільки прибуток заробляється всім капіталом, включаючи і залучений, а дивіденди отримують лише акціонери.

$$MK = 1 - K_{mk} \quad (5)$$

В банківському секторі України на 01.01.2012 р. КМК становив 6,1343, де 4,9572 для комерційних банків із 100% українським капіталом та 7,3177 для банків, що знаходяться під контролем іноземного інвестора. Оскільки значення цього показника для іноземних банків на 2,3605 більше, ніж для вітчизняних фінансових установ, то це свідчить, що іноземні банки є менш стабільними. Капітал банку являє собою гарантійний фонд покриття можливих витрат. З цього випливає, що чим вище числове значення мультиплікатора капіталу, тим істотнішим є потенційний ризик втрат банку.

Коефіцієнт концентрації позикового капіталу ($K_{кпк}$) вказує на частку позикового капіталу в джерелах фінансування, зростання цього показника свідчить про підвищення залежності діяльності фінансової установи від позикового капіталу (формула 6):

$$K_{кпк} = 1 - K_{квк} \quad (6)$$

Для банківського сектору України на 01.01.2012 р. $K_{кпк}$ становив 0,8525, де 0,8229 для комерційних банків із 100% українським капіталом та 0,8727 для банків, що знаходяться під контролем іноземного інвестора. Значення даного коефіцієнту для іноземних установ перевищує на 0,0498 показник для вітчизняних банків, що свідчить про більшу залежність діяльності банків, що перебувають під контролем іноземного інвестора, від позикового капіталу.

Коефіцієнт фінансової залежності ($K_{фз}$) характеризує залежність фінансової установи від зовнішніх позик (формула 7). Чим більше є цей показник, тим більше довгострокових зобов'язань у банківській установі, тобто тим ризикованіше ситуація, яка склалася, що може призвести до банкрутства банківської установи. Банк повинен буде виплачувати не тільки відсотки, але й погашати основну суму боргу. Високий рівень даного коефіцієнту означає потенційну загрозу виникнення дефіциту в банку грошових коштів. Таким чином, чим вище цей показник, тим вище ризик банкрутства фінансової установи.

(7)

$K_{фз}$ є зворотнім до коефіцієнту автономії. Вважається, що в банк, де частка власного капіталу є більшою, інвестори та особливо кредиторі вкладають кошти більш охоче, оскільки ця комерційна установа з більшою вірогідністю зможе погасити борги за рахунок власних коштів. Досить велика частка власних коштів також невігідна банку, оскільки якщо рентабельність активів установи перевищує вартість джерел позикових коштів, то за брак власних коштів, невігідно взяти кредит.

Тобто, $K_{фз}$ визначає наскільки активи установи фінансуються за рахунок позикових коштів. Досить велика частка позикових коштів знижує платоспроможність установи та підриває її фінансову стійкість.

$K_{фз}$ для банківських установ з іноземним капіталом в банківському секторі України на 01.01.2012 р. становив 7,8531, а для банків із 100% українським капіталом – 5,677, тобто цей показник для фінансових установ, що знаходяться під контролем іноземних інвесторів, перевищує коефіцієнт для вітчизняних банків на 2,2054. Загалом в банківській системі України $K_{фз}$ склав 6,7805 (рис. 2).

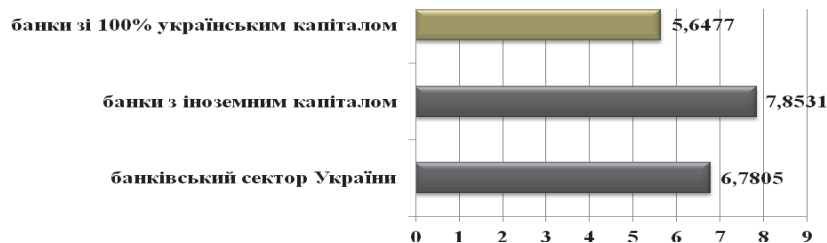


Рис. 2. Коефіцієнт фінансової залежності банківського сектору України на 01.01.2012 р. [5]

Аналізуючи $K_{фз}$ в динаміці з 01.01.2002 р. до 01.01.2012 р. необхідно наголосити, що його пікові значення були зафіксовані на 01.01.2006 (8,7629) та 01.01.2008 (8,6147), тобто в ці періоди український банківський сектор був найбільш вразливим до зовнішніх ризиків (рис. 3). Поява загрози підриву фінансової стійкості національної банківської системи співпадає з активізацією процесів транснаціоналізації вітчизняного банківського сектору.

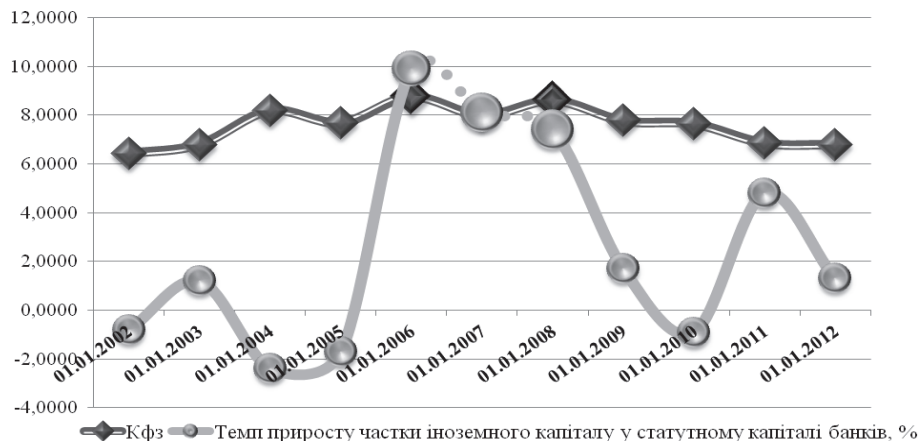


Рис. 3. Коефіцієнт фінансової залежності банківського сектору України та темп приросту частки іноземного капіталу в статутному капіталі банків, 01.01.2002-01.01.2012 рр. [5]

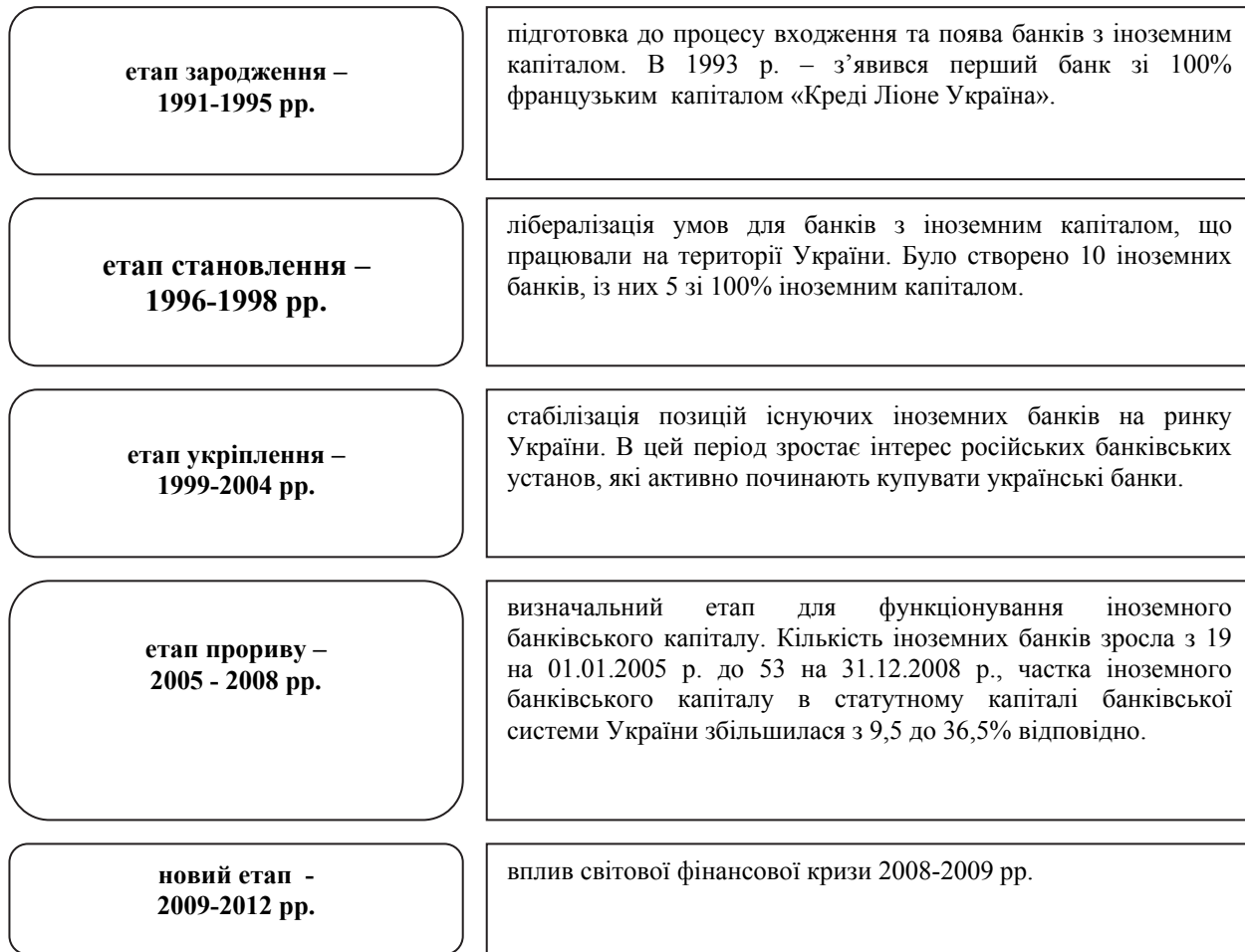


Рис. 4 Періодизація входження іноземного капіталу в банківську систему України [складено 6, с. 4, 7-8]

Таблиця 1.

ТОП-10 українських банків з мінімальним $K_{фз}$ на 01.01.2012 р. [5]

№ з/п	№ з/п (згідно рейтингу НБУ)	Назва банку	Інформація про власників істотної участі	Коефіцієнт фінансової залежності банку
1.	143	БАНК ВОСТОК	за інформацією банку власники істотної участі відсутні	1,0983
2.	122	УНІКОМБАНК	Україна	1,1985
3.	160	ЄВРОПЕЙСЬКИЙ БАНК РАЦІОНАЛЬНОГО ФІНАНСУВАННЯ	Україна	1,2112
4.	166	РАДАБАНК	Україна	1,2216
5.	167	ІНТЕРКРЕДИТБАНК	Україна	1,2542
6.	169	БАНК ВЕЛЕС	за інформацією банку власники істотної участі відсутні	1,3300
7.	172	ТММ-БАНК	Україна	1,4735
8.	79	АСТРА БАНК	ALPHA BANK AE (Греція)	1,5764
			% у статутному капіталі = 100	
9.	168	УКРБУДІНВЕСТБАНК	AspraFinanz Holding AG (Швейцарія)	1,7256
			% у статутному капіталі = 37,1445	
10.	162	ПРОМИСЛОВО-ФІНАНСОВИЙ БАНК	Україна	1,7870

Максимальне значення $K_{фз}$ в банківському секторі України на 01.01.2012 р. має «БАНК НАЦІОНАЛЬНИЙ КРЕДИТ» ($K_{фз} = 1015,34$) (табл. 2). Аналізуючи ТОП-10 комерційних установ з найбільшим $K_{фз}$, необхідно підкреслити, що з них 4 банки з іноземним банківським капіталом. Найбільшу фінансову залежність мають російський «Всеукраїнський-акціонерний банк» («ВІЕЙБІ БАНК») (27,46), «УкрСибБанк» (26,11), який контролюється французькими та британськими інвесторами, американський «Дельта Банк» (16,02) та кіпрський «БАНК КРЕДИТ ДНІПРО» (14,26).

Темп приросту частки іноземного капіталу в статутному капіталі банків з 01.01.2006 р. (9,9%) по 01.01.2008 р. (7,4%) був найвищим для фінансової системи України. Це обумовлено активним входженням транснаціонального капіталу до національної фінансової системи, тобто етапом прориву (2005-2008 рр.) (рис. 4). Етап прориву є визначальним для функціонування іноземного банківського капіталу. Він характеризується підвищенням інтересу західних інвесторів до українського ринку банківських послуг і інтенсивною експансією ТНЕ, що було обумовлено високим рівнем його прибутковості та ненасиченістю ринку. Кількість іноземних банків зросла з 19

на 01.01.2005 р. до 53 на 31.12.2008 р., частка іноземного банківського капіталу в статутному капіталі банківської системи України збільшилася з 9,5 до 36,5% відповідно. Тобто, відбувалася інтенсивна експансія іноземних банків. Головна стратегія ТНБ була націлена на придбання вітчизняних банків з великою кількістю філій. В цей період ВРУ прийняла (16.11.2006 р.) зміни до Закону «Про банки і банківську діяльність» - у частині надання іноземним банкам права відкривати свої філії на території України. Чинне законодавство України дає можливість відкривати банки з іноземним капіталом та філії іноземних банків на території України.

Розрахувавши $K_{фз}$ на 01.01.2012 р. для комерційних установ вітчизняного банківського сектору, необхідно відзначити, що «Банк Восток» має мінімальний показник, а саме, його $K_{фз} = 1,098$ (табл.1). Щодо власників цієї установи, то НБУ зазначає, що за інформацією банку власники істотної часті відсутні. Тобто, ми не можемо зробити висновок, чи є іноземний капітал в цьому банку. В цілому до ТОП-10 банків з мінімальним $K_{фз}$ у вітчизняному фінансовому секторі відносяться 6 українських банків, 2 банківські установи з іноземним капіталом та 2 банки, щодо власників яких інформація відсутня. Серед іноземних фінансових установ найнижчий $K_{фз}$ мають грецький «АСТРА БАНК» (1,58) та швейцарський «Український будівельно-інвестиційний банк» (1,73).

Таблиця 2.

ТОП-10 українських банків з максимальним $K_{фз}$ на 01.01.2012 р. [5]

№ з/п	№ з/п (згідно рейтингу НБУ)	Назва банку	Інформація про власників істотної участі	Коефіцієнт фінансової залежності банку
1.	106	БАНК НАЦІОНАЛЬНИЙ КРЕДИТ	Україна	1015,3369
2.	24	ВЕЙБІ БАНК	Російська Федерація % у статутному капіталі = 6,2836	27,4606
3.	9	УКРСИББАНК	BNP Paribas S.A. (Франція) % у статутному капіталі = 84,9995 European Bank for Reconstruction and Development (Велика Британія) % у статутному капіталі = 15	26,1081
4.	77	МІЖНАРОДНИЙ ІНВЕСТИЦІЙНИЙ БАНК	Україна	17,9470
5.	102	ЄВРОБАНК	Україна	16,8487
6.	72	ФІНБАНК	Україна	16,4892
7.	12	ДЕЛЬТА БАНК	Cargill Financial Services International, Inc. (США) % у статутному капіталі = 30,1088	16,0164
8.	69	«НАЦІОНАЛЬНІ ІНВЕСТИЦІЇ»	Україна	15,1544
9.	56	ЄВРОГАЗБАНК	Україна	14,3974
10.	26	БАНК КРЕДИТ ДНІПРО	BRANCROFT ENTERPRISES LIMITED (Кіпр) % у статутному капіталі = 100	14,2589

Проблеми. Транснаціональний капітал здійснює суттєвий вплив на суверенітет держав, зменшуючи можливості останніх контролювати хід подій в її власних межах. Швидке зростання частки іноземного капіталу в банківському секторі України може спровокувати виникнення фінансових та економічних ризиків, які пов'язані з можливою втратою суверенітету в сфері грошово-кредитної політики, спекулятивними змінами попиту та пропозиції в фінансовій сфері; несподіваними коливаннями ліквідності банківських установ, можливим відпливом фінансових ресурсів; посиленням нестабільності національної фінансової системи.

Рекомендації. Потужний банківський сектор є необхідною умовою стабільного, збалансованого розвитку національної економіки та її інтеграції у світовий фінансовий простір. Швидка зміна умов функціонування, стрімке збільшення присутності іноземного капіталу спонукають ринок банківських послуг до постійного пошуку шляхів забезпечення його стійкості та конкурентоспроможності. З метою захисту банківського сектору України від транснаціональних небезпек, необхідно забезпечити зміцнення внутрішніх ринків, створити ефективне національне законодавство, удосконалити систему нагляду за банківськими установами. Якщо не впроваджувати ці заходи, це може призвести до загрози економічного суверенітету держави, нерівним конкурентним умовам між вітчизняними та іноземними фінансовими установами, відтоку прибуткового капіталу з території України [7, с. 113-114].

Заходи державного контролю за процесом транснаціоналізації українського банківського сектору:

- обмеження доступу іноземних банків з низьким рейтингом;
- введення квот частки банків-нерезидентів в активах та статутному капіталі банківської системи України;
- квотування частки фізичних осіб-нерезидентів у складі працівників філії банку-нерезидента;
- квотування ліцензій на відкриття філії банку-нерезидента;
- встановлення обмежень на проведення окремих банківських операцій у національній або іноземній валюті для дочірніх банків або філій банку-нерезидента [6, с. 11].

Таким чином, допуск транснаціонального капіталу в банківський сектор можливий до того рівня, поки зберігається національний контроль за банківською системою.

Висновки. Транснаціоналізація фінансової системи є однією з головних характеристик сучасного економічного розвитку. Позитивний зв'язок між фінансовою відкритістю та економічним розвитком держави має місце лише за умов розвинутого інституційного та правового середовища, достатнього рівня розвитку вітчизняного банківського сектору та підтриманні його стабільності. Необхідно відзначити, що ТНБ вирішують власні проблеми, які істотно відрізняються від системних загальноекономічних завдань, що стоять перед економікою і сформовані з огляду на національну економічну політику. Негативний вплив від присутності іноземного капіталу в банківському секторі може проявитися в неконтрольованому відтоку капіталу з країни, проведенні іноземними банками виключно спекулятивних операцій, втраті контролю над національною банківською системою та економічного суверенітету в цілому.

Стратегія розвитку банківського сектору України повинна підпорядковуватися стратегічним цілям соціально-економічного розвитку, бути спрямована на підвищення національної конкурентоспроможності та забезпечення фінансової безпеки з метою сприяння отриманню вигідніших результатів від транснаціоналізації фінансового простору.

РЕЗЮМЕ

Тенденції загальної транснаціоналізації світового фінансового простору зумовлюють те, що національні економіки потрапляють у наростаючу залежність від міжнародного ринку капіталу. Допуск іноземного капіталу до банківського сектору України повинен бути підпорядкований стратегічним цілям соціально-економічного розвитку держави.

Ключові слова: фінансова залежність, іноземний капітал, банківський сектор, транснаціоналізація, фінансова безпека.

РЕЗЮМЕ

Тенденции общей транснационализации мирового финансового пространства предопределяют, что национальные экономики попадают в нарастающую зависимость от международного рынка капитала. Допуск иностранного капитала в банковский сектор Украины должен быть подчинен стратегическим целям социально-экономического развития государства.

Ключевые слова: финансовая зависимость, иностранный капитал, банковский сектор, транснационализация, финансовая безопасность.

SUMMARY

The general transnationalization tendencies of world financial space predetermine that national economies get to the growing dependence on the international capital market. The foreign capital admission in the Ukraine banking sector should be subordinated to strategic objectives of the state social and economic development.

Keywords: financial dependence, foreign capital, banking sector, transnationalization, financial security.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Федосова С.П. Роль транснационального капитала в установлении экономической иерархии стран и вопросы экономической безопасности РФ / С.П. Федосова // Вестник ВГУ. Серия Экономика и управление. - 2004. - №1. – С. 10-16.
2. Айзенштейн Е.Ю. Транснационализация как фактор формирования международного геоэкономического пространства / Е.Ю. Айзенштейн // Культура народов Причерноморья. 2009. - №159. – С. 76-78.
3. Ісютін С.А. Розвиток банківської системи країн в умовах глобалізації: автореф. дис. на здоб. наук. ступ. канд. екон. наук: 08.00.02 / Ісютін Сергій Анатолійович; Донецький нац. ун-т. – Донецьк, 2010. – 21 с.: ілюстр.
4. Дмитренко М.Г. Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України в умовах глобалізації фінансових ринків / М.Г. Дмитренко, І.Ю. Кочума // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. 2008. - №3. – С. 102-107.
5. Статистичні дані НБУ- Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>
6. Осадчий Є.С. Іноземний капітал в банківській системі України: автореф. дис. на здоб. наук ступ. канд. екон. наук; 08.00.08 / Осадчий Євгеній Сергійович; Держ. вищ. навч. закл. «Київський нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана». – Київ, 2010. – 19 с.: ілюстр.
7. Грушко В.І. Вплив глобальних та інтеграційних процесів на розвиток інститутів фінансового ринку України / В.І. Грушко // Економічний вісник Донбасу. 2009. - №4 (18). – С. 110-114.

УДК

ОЦІНКА РИНКУ ЗЛИТТІВ ТА ПОГЛИНАНЬ РОСІЇ І УКРАЇНИ ЗА НАСЛІДКАМИ СВІТОВОЇ ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ

Македон В.В., к.е.н., доцент Дніпропетровський університет імені Альфреда Нобеля

Постановка проблеми. Злиття і поглинання (Mergers & Acquisitions) – сучасна світова тенденція консолідації активів і концентрації виробничої діяльності, яка розвивається доволі динамічно. Саме злиття і поглинання компаній сьогодні справедливо вважаються одним із найважливіших інструментів розвитку бізнесу в ринковій економіці.

Сьогодні злиття та поглинання багатьма організаціями розглядаються як найважливіший спосіб швидкої оптимізації власних матеріально-виробничих активів відповідно до ринкової ситуації. Для більшості організацій такі угоди є важливим засобом здійснення корпоративної стратегії, одним з головних шляхів досягнення конкурентних переваг.

За оцінкою експертів консалтингової компанії KPMG:

- метою більше третини угод злиттів і поглинань є розширення ринків збуту;
- стимулом 20 % угод є захист частки ринку;
- близько 20 % угод мотивуються очікуваннями, що вартість об'єднаної компанії виявиться вищою за суму вартості окремих компаній;
- близько 7 % – розширення спектра продукції, що випускається;
- 6 % – створення виробничого ланцюжка і концентрація доданої вартості по готовому продукту в одних руках;
- 5 % – зменшення витрат на управління шляхом створення єдиного корпоративного центру і делегування дочірнім компаніям тільки функцій виробничих площадок [7].

Планування та здійснення угод з трансформації бізнесу належать до революційних перетворень діяльності компаній, які є одними з найбільш складних та недостатньо вивчених процесів корпоративного менеджменту. Про це свідчать і факти, згідно з якими від 50 до 60 % злиттів та поглинань виявляються невдалими та не приносять очікуваного ефекту. Саме тому багато економістів, аналітиків, консультантів та представників регулюючих органів сумніваються у доцільності та ефективності злиттів і поглинань, тобто в тому, що внаслідок об'єднань створюється цінність. Більшість повільно зростаючих компаній так і не змогли набрати прискореного темпу, а зростання доходів багатьох компаній, які до злиття показували хороші результати, призупинилося.

Саме тому надзвичайно важливими є питання попередньої оцінки потенційних угод, вивчення процесу проведення консолідаційних процесів, ознайомлення з існуючим досвідом та перспективами злиттів і поглинань на цьому ринку.

Особливо актуальною ця проблема є для українського та російського бізнесу. Пояснюється це кількома причинами.

По-перше, швидкими ринковими перетвореннями, зростанням бізнесу та активними консолідаційними процесами, які існують в Росії та Україні в останні роки.

По-друге, недосконалістю законодавства в області злиттів та поглинань, що призвело до значної кількості невдач та зловживань у цій сфері.

По-третє, недостатнім досвідом власників бізнесу та менеджерів в області злиттів та поглинань, чим пояснюється велика кількість допущених помилок.

Російський та український ринок злиттів та поглинань з кожним роком набирають оберти. Абсолютно усі фахівці визнають його помітну роль як на території СНД, так і у світовому масштабі. Однак недосконалість законодавчої бази сьогодні є головною перешкодою на шляху укладання чесних та відкритих угод. Більшість угод із злиттів та поглинань сьогодні здійснюється або з метою формування сильної вертикально інтегрованої структури організації, або ж з метою посилення ринкової позиції.

Саме тому об'єктом сучасного ринку злиттів та поглинань в Росії та Україні передусім є підприємства металургійної та харчової промисловостей, а також телекомунікаційного бізнесу та банківської сфери.

Проблема вивчення ефективності злиттів і поглинань, захисту від недружніх захоплень є надзвичайно цікавою як для практиків, так і для теоретиків. Однак вона є порівняно слабо висвітленою у вітчизняних наукових джерелах.

Значна кількість публікацій в області злиттів і поглинань належить західним авторам. Так, Рід Стенлі Фостер приділяє увагу процесам здійснення консолідаційних угод у світі та аналізує їх основні причини успіхів та невдач.

Група американських дослідників приділяє значну увагу фінансовим питанням здійснення угод із злиття та поглинання, взаємодії акціонерів, фінансових інститутів тощо [1,2].

Російський автор Наталія Коніна приділяє значну увагу злиттям і поглинанням крупних міжнародних компаній, а також досвіду російських компаній у цій сфері [3].

Російські автори А. Фолом'єв та С. Савчук у своїх роботах значну увагу приділяють теоретичній базі здійснення угод із злиття і поглинання, світовому та російському досвіду в області M & A, а також основним причинам, чому сьогодні організації йдуть на консолідаційні угоди [566].

Російський автор А. Полуєтков виділяє два основні фактори-імпульси до злиттів та поглинань:

- зовнішній – глобалізація та макроекономічні зрушення, зміни зовнішнього, зокрема конкурентного середовища, які знижують ефективність поточної діяльності компанії та змушують її шукати нові шляхи розвитку (державне регулювання, стан конкретної галузі,
- політичні причини);
- внутрішній – прагнення до корпоративної синергії та зменшення витрат (придбання нових технологій, каналів збуту, клієнтської бази, висококваліфікованого персоналу, податкова економія, особисті мотиви власників тощо) [4].

Що стосується українських досліджень, то у нас сьогодні практично відсутні сучасні теоретичні джерела, які б розглядали особливості здійснення угод із злиттів та поглинань. Однак саме цього року значна кількість уваги консолідаційним процесам була приділена вітчизняними періодичними виданнями. Окрім того, досить багато Інтернет-видань зачіпають цю тематику. Саме тому нами була вибрана така тема дослідження.

Мета роботи – проаналізувати існуючий стан ринку злиттів та поглинань в Росії та Україні і оцінити їх перспективи в найближчому майбутньому.

В сучасних умовах прискорення темпів змін у зовнішньому середовищі організацій і, як результат, нестабільності функціонування бізнесу, підвищуються вимоги до системи стратегічного управління і прийняття управлінських рішень на підприємствах різних галузей народного господарства. Фінансово-економічна криза, що проявилась в 2008-2009 рр., виступила своєрідним стимулом до оновлення існуючих систем і моделей управління, а також перегляду методів оцінки і контролю діяльності.

Злиття та поглинання – важливий напрямок росту компанії і дієвий стимул змін в економіці. Завдяки поглинанням підприємства переходять у володіння більш ефективних власників та керівників, в результаті підвищується ефективність використання активів, створюється значний економічний ефект як для інвесторів, так і для економіки в цілому. Цей ефект можна спостерігати в покращенні фінансових і виробничих показників підприємств, залучених у злиття.

Злиття та поглинання – популярний напрямок стратегічного розвитку для фірм, що розширюють свою діяльність. Завдяки йому можна швидше та з меншим ризиком отримати доступ до ринків, продуктів, технологій, ресурсів та управлінських навичок в порівнянні з власним створенням.

Незважаючи на економічний спад, операції щодо злиття і поглинання залишаються потужним інструментом розвитку бізнесу. У країнах Європи підприємці мають намір протягом наступних трьох років збільшити кількість таких операцій. Останнім часом і Росії та Україні починають знов поживляватися процеси так званого «злиття і поглинання». «Mergers & Acquisitions», «M&A» – стратегія зростання компанії через об'єднання двох і більше підприємств чи взяття під контроль іншої компанії шляхом придбання абсолютного або доцільно-повного права власності. M&A (Mergers & Acquisitions) перекладається з англійської як злиття і поглинання і є аббревіатурою, що використовується для ідентифікації операцій, внаслідок реалізації яких відбувається передача контролю з управління бізнесом або його частини, які називають M&A-операції [1].

Продаж або покупка бізнесу – ресурсозатратна операція з безліччю невідомих, усвідомлення і аналіз яких необхідно проводити в процесі реалізації. При цьому упущення навіть одного з аспектів цієї операції може серйозно вплинути на її прибутковість, призвести до збитків або недоотриманого прибутку. Саме тому у процесі реалізації операцій M&A широко практикується залучення професіоналів – інвестиційних консультантів, які скрупульозно проходять разом із співробітниками бізнесу всі етапи злиття і поглинання, тим самим максимально нівелюють ризики M&A і водночас керуються рядом нормативних і ненормативних документів України [11].

Нині в Україні налічується близько 17 тисяч акціонерних товариств і 12 мільйонів акціонерів, для врегулювання відносин між якими Верховна Рада України ухвалила Закон України «Про акціонерні товариства», що набрав чинності 29 квітня 2009 р. Згідно з цим законом, акціонерні товариства за типом поділяються на публічні й приватні. Очевидно, що для українських компаній можливе застосування поняття публічності, яке раніше було неприйнятним [10].

Статистика українських M&A, за традицією, характерною для усіх українських ринків, або не ведеться, або тримається у секреті. Однак за оцінками консалтингової компанії Astrum Investment Management значного падіння російського та українського ринку M&A у 2012 р. не очікується. Хоча причин для різкого зростання теж не має. Спробуємо проаналізувати, куди ж насправді рухається український ринок злиттів та поглинань.

Серед причин стагнації ринку M&A в Росії та Україні можна виділити три основних [11]:

1. Гострий дефіцит фінансових ресурсів. На протязі останніх років, в умовах стабільного припливу валютних ресурсів з-за кордону, українські підприємці звикли до доступних і порівняно дешевих кредитних грошей, які давали їм змогу економити дорогий власний капітал та користуватися ефектом фінансового важеля. Саме тому, а також через відсутність активних дій держави щодо підтримки ліквідності секторів реальної економіки, перекриття «кредитної крапельниці» стало справжнім шоком для підприємців.
2. Падіння дохідності бізнесів через скорочення платоспроможного попиту і, відповідно, падіння продажів.
3. Невизначеність щодо розвитку ситуації в майбутньому. Події останніх місяців суттєво знизили довіру до будь-яких економічних прогнозів та рейтингів, які довели свою неспроможність. Як ілюстрацію можна привести той факт, що американські банки «Lehman Brothers», «Merrill Lynch», «Washington Mutual» та інші до пори до часу користувалися повною довірою рейтингових агентств. А чим ці банки закінчили – усім відомо.

Перелічені фактори суттєво підняли ризикованість за інвестиційними проектами практично в усіх галузях (особливої гостроти ці процеси набули у фінансовому секторі, ритейлі та девелоперському бізнесі). Українські підприємці зайняли вичікувальну позицію, призупинивши більшість програм оновлення та розширення виробництва, зосередившись на боротьбі з наслідками кризи. Процеси «M&A» також заверли.

Однак, така ситуація має і зворотній бік – появу у численних власників бізнес-одиниць стимулу до їх продажу, і, відповідно, суттєве здешевлення активів. Криза завдала сильного удару по поточній дохідності багатьох українських бізнесів і поставила їх власників у таке положення, коли продаж бізнесу (або часткового інтересу у ньому) залишається фактично єдиним способом залучення інвестицій, необхідних для виживання на ринку.

У цьому випадку на думку спадає стара та банальна інвестиційна мудрість – «Buy low, sell high». Криза пропонує рішучому та фінансово стійкому українському інвестору спокусливу можливість – спрямувати фінансові ресурси, вивільнені внаслідок згорання інвестиційних програм, на екстенсивне розширення свого бізнесу через придбання ослаблених конкурентів чи постачальників.

Аналізуючи ринок злиттів і поглинань можна відзначити, що він в 2011 р. виріс на 7% і показник міг би бути вищим, якби не зниження кредитного рейтингу США і не криза в Єврозоні. Вони привели до падіння обсягу операцій M&A на 24% порівняно з першим півріччям. Незважаючи на це 41% міжнародних компаній з високою капіталізацією планують угоди M&A в 2012 р [8].

Згідно з даними аналітичного порталу «Злиття та поглинання в Росії» в 2011р. було відмічено 1070 завершених угод російського ринку злиттів та поглинань, що на 20% більше результатів 2010р. Вартісний обсяг ринку в 2011р. значно збільшився - до 90,3 млрд.дол. (на

64% більше 2010р.). Серед злиттів та поглинань російського ринку 110 угод склали за вартістю більше 100 млн.дол., третина прийшла на третій квартал, 32% вартісної та 20% кількісної обсягу ринку займають угоди в сфері телекомунікацій та хімії. Зокрема, 21% вартісної та 46% кількісної обсягу ринку займають угоди у формі повного придбання (100%), 13% угод охоплюють 89% вартісного обсягу ринку; 18% вартісної та 41% кількісної обсягу ринку характеризуються круговим характером (диверсифікація). Важливо, що придбання іноземними компаніями російських складають лише 10% кількісного, проте 24% вартісного обсягу ринку [6,9].

Левову частку в приріст обсягів ринку злиттів та поглинань в 2011 р. внесли внутрішні угоди російських компаній. їх загальна сума за рік зростає на 65,4%, до 53,3 млрд. дол. проти 32,2 млрд. дол. в 2010 р. Кількість внутрішньо російських угод зростає на 18,9% до 479 угод проти 403 в 2010 р. Середня вартість внутрішньо російських угод зростає в 2011 р. на 38,9%, до 111 млн. дол. з 80 млн. дол. в 2010 р. Кількість зарубіжних угод російських інвесторів в 2011 р. незначно зростає: 60 угод проти 57 в 2010 р. Однак, загальна вартість знизилась на 28%, до 14,2 млрд. дол. проти 19,7 млрд. дол. порівняно з попереднім роком. Питома вага таких угод в загальному обсязі ринку знизилась до 19% проти 32% в 2010 р., а середня вартість зарубіжних угод російських інвесторів зменшилась на 31,7%, до 237 млн. дол. з 347 млн. дол. порівняно з попереднім роком.

Найбільшу частку злиттів та поглинань отримала хімічна промисловість, яка в 2011р. посіла перше місце - 29 угод на 11,9 млрд. дол. (15,7% загального обсягу ринку). Найбільшою угодою було лиття «Уралкалія» та «Сильвиніта» в травні 2011р. вартістю 7,8 млрд. дол. Друге місце серед галузей російського ринку в 2011р. за вартістю угод займає паливно-енергетичний комплекс, де відбулося 38 угод на 10,3 млрд. дол. (13,6% обсягу ринку). Найбільшим із них було придбання «Снісейської промислової компанії» структурами «РМК» за 3 млрд. дол. в червні 2011 р. На третьому місці - фінансовий сектор, 43 угоди на 9,3 млрд. дол. (12,2% ринку). Найбільшим стало придбання банком «ВТБ» контролю в «Банку Москви», на що було витрачено за деякими розрахунками 3,99 млрд. дол. Четверте місце російського ринку посів зв'язок, де відбулося 39 угод на 8,98 млрд. дол. (11,8% обсягу ринку), в тому числі найкрупніша угода - придбання «VimpelComp Ltd» італійською «Wind Telecom» за суму 6,39 млрд. дол. I, нарешті на п'ятому місці - транспорт, 45 угод на 8,38 млрд. дол. (10,9% ринку). Найкрупнішою була угода про придбання «Незалежною транспортною компанією» 75% акцій «Першої вантажної компанії» за 4,2 млрд. дол. [9].

В металургійній галузі в 2011 р. відбулося 12 M&A-угод на 2,9 млрд. дол. проти 25 на 3 млрд. дол. в 2010 р. Якщо вартість угод знизилась незначно, всього на 5,2%, то їх кількість скоротилась більш ніж у два рази. При цьому 40% вартості угод в металургійній сформовано за рахунок продажу зарубіжних підприємств «Северстали», які обліковуються в статистиці угод іноземних інвесторів з російськими активами.

За рік в галузі відбулося 4 угоди по придбанню російськими інвесторами активів за кордоном на суму 1,166 млрд. дол. Вони були здійснені всього двома компаніями: «Мечелом» та НЛМК, який викупив 50% в СП з італійсько-швейцарською меткомпанією «Duferco-Steel Invest and Finance» - за 600 млн. дол. та придбав вистриб'ютора «National Laminations» в Індії за 8 млн. дол. Влітку 2011 р. група «Мечел» взяла під контроль Донецький електрометалургійний завод, який входив раніше в групу «Естар». У вересні вона перевела на свій баланс ще одне підприємство «Естара» за кордоном - британського виробника сортового прокату «Invicta Merchant Bar» [9].

Обсяг ринку злиттів та поглинань в Україні в 2011 р. оцінюється в 6 млрд. дол. порівняно з 5 млрд. дол. в 2010 р. Лідером по кількості угод та за вартістю цих угод став агросектор - біля 1,3 млрд. дол. Майже така ж вартість і в сфері телекомунікацій, але вона припала лише на одну угоду по приватизації «Укртелекома». Замикає трійку лідерів з показником біля 1 млрд. дол. хімія, завдяки консолідації активів з Д. Фірташем. Далі йде металургія - 0,5 млрд. дол. (придбання «Метінвестом» біля 50% «Запоріжстали»), машинобудування - 0,3 млрд. дол. (найбільша - це придбання частки «Азовмаша»), і наостанок банківський сектор - біля 0,2 млрд. дол. Однак, всі угоди, які відбувались в Україні в 2011 р. були стресовими (з мультиплікатором менше одиниці). Найбільш активними на ринку були холдинги «Укрлендмаринг» та «Кернел», який котується на Варшавській фондовій біржі. За прогнозами експертів, агросектор ще тривалий час буде ключовим сектором на ринку злиттів та поглинань через великий потенціал росту, поки що незначний рівень консолідації, а також через заплановану лібералізацію ринку землі. Якщо в травні-червні 2012 р. ринок відкриється, то понад 10 агрохолдингів змогли б залучити від 1,5 до 2 млрд. дол. [11].

А найцікавіші державні компанії - «Турбоатом», «Одеський припортовий завод», «Запорізький титаномагнієвий комбінат», «Укррексімбанк» та «Ощадбанк», - якщо й будуть продані, то навіть не наступного року.

Гірничодобувні і металургійні компанії прагнуть до зростання і не хочуть відкладати реалізацію планів розвитку, так що відновлення злиттів і поглинань в 2012 р. видається цілком імовірним. Оскільки ринкові мультиплікатори нижче історичних середніх, китайські та індійські компанії продовжать активно шукати перспективні родовища по всьому світу. На думку аналітиків, в 2012 р. кількість угод M&A має збільшитися. Продовжиться консолідація в багатьох секторах галузі. Так, в новому році вже відбулася знакова угода з придбання «Хтгата» компанією «Glencore» [10].

У 2011 р. капітал залучався в основному для цілей ефективного рефінансування, а не здійснення агресивних придбань з великим плечем. Компанії починають 2012 р. з більш високими кредитними рейтингами, володіючи можливістю готуватися до подальшого зростання. Згідно з підготовленим «McKinsey» звітом, сукупна вартість угод, укладених в 2011 р. в міжнародній гірничодобувній та металургійній промисловості зростає на 43% і досягла 162,4 млрд. дол.

Незважаючи на зростання сукупної вартості угод в 2011 р. їх загальна кількість знизилась на 10% до 1008 у порівнянні з 1123 в 2010 р., що пояснюється скороченням джерел фінансування для відносно невеликих компаній. У 2011 р. найбільші злиття і придбання відбувалися в гірничодобувній промисловості індустріально розвинених країн: США, Канади та Австралії, причому найбільша консолідація спостерігалася в області видобутку вугілля і золота. Консолідація активів на внутрішньому ринку, мабуть, продовжиться і в 2012 р. [11]

Також експерти зазначають, що великі міжнародні компанії зберігають вільний доступ до кредитних ресурсів на міжнародному ринку, тоді як через погіршення стану європейської економіки багато підприємств можуть зіткнутися з труднощами в галузі залучення кредитів. Наголошується, що загальний обсяг вільних коштів, накопичений компаніями, перевищує 2,3 трлн. дол. США, що можна порівняти із сукупним обсягом угод M&A в 2011 р.

У 2006 році порівняно з 2005 роком на ринку злиттів та поглинань значно зменшилась активність потужних фінансово-промислових груп. Пояснюється це трьома причинами.

По-перше, усі вони очікували результатів парламентських виборів та призначення нового прем'єр-міністра. Олігархи не бажали ризикувати в період політичної нестабільності, пам'ятаючи про низку корпоративних конфліктів, що виникли після Помаранчевої революції. По-друге, небажання держави проводити приватизацію промислових активів, здатних зацікавити великі бізнес-групи. Значна кількість активів так і не перейшла у приватні руки у зв'язку з тим, що Фонд державного майна переніс їх приватизацію на невизначений термін.

По-третє, бізнес-групи запланували вихід на ринок міжнародного капіталу шляхом первинного продажу акцій (IPO). До розміщення цінних паперів на міжнародних фондових майданчиках готуються принаймні три фінансово-промислові групи - «System Capital Management», «АвтоКраз» та «Інтерпайп». До них, можливо, приєднається «Індустріальний Союз Донбасу». Як показує світова і, особливо, російська практика, у період підготовки до IPO компанії знижують бізнес-активність, насамперед, щоб уникнути корпоративних конфліктів, які можуть негативно позначитися і на інтересі закордонних інвесторів і на потенційній ринковій капіталізації компаній [10].

Тому цього року названі організації переважно були зайняті впорядкуванням вже існуючого бізнесу і вибудовуванням процесів управління активами за західними моделями, а не скуповуванням нових підприємств. Придбання груп були точковими.

Необхідно зазначити, що під час проведення трансформаційних перетворень допускається доволі багато помилок.

Як ми уже зазначали раніше, за статистикою, у половині випадків угоди не приносять компаніям очікуваного ефекту. Більшість керівників визнають, що об'єднання активів часто призводить не до зростання їх вартості, а навпаки, - до їх зменшення. На думку фахівців,

компаніям не вдається реалізувати потенціал синергій через відсутність належного досвіду, неготовність менеджерів до управління змінами внаслідок злиття та відсутністю навичок керування великими проектами та програмами [5].

Корпорації часто переоцінюють можливі синергії. Пояснюється це тим, що організації, які є ініціаторами злиття чи поглинання, бажають відповідати високій динаміці розвитку ринків та лідерів, а тому орієнтуються на оптимістичний сценарій. Це є типовою помилкою новачків у злиттях і поглинаннях.

Однак часто компанії не враховують значної кількості нюансів, які можуть перетворити найбільш привабливу угоду в невдачу. Так, не завжди виправдовують себе очевидні на перший погляд переваги від об'єднання маркетингу, реклами, збуту чи закупівель. Постачальники, канали продажів, а також покупці в організації є різними, а тому передбачити їх реакцію на зміни внаслідок об'єднання систем є доволі складним питанням. Часто під час злиттів та поглинань недооцінюється культурний розвиток бізнес-одиниць.

Відмінності у підходах до одних і тих самих процесів, різний ступінь демократичності прийняття рішень – усе це інколи призводить до нівелювання навіть найпростіших синергій. Не враховується і різниця в кваліфікації та специфіці персоналу. Помилки при інтеграції структури управління в новій компанії призводять до додаткової бюрократизації управлінського процесу, втрати зворотного зв'язку між різними рівнями управління. Також часто забувають про поступовість інтеграційних процесів.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Результати проведених досліджень та світова практика доводять, що активність на українському ринку злиттів та поглинань є доволі великою. Однак ця активність проявляється поки що лише в окремих індустріях та сегментах бізнесу і переважно потужними фінансово-промисловими групами.

Що стосується найближчих перспектив, то фахівці прогнозують подальшу активність консолідаційних процесів. Однак вона буде прямо залежати від приватизаційних зусиль держави та Фонду державного майна. Якщо на продаж будуть виставлені великі активи, то наступний рік ознаменується новими серйозними угодами. Підтверджується це намірами як вітчизняних, так і закордонних бізнес-груп поборотися за українські підприємства.

Найбільш привабливою поки що залишається металургійна галузь. Так, вже наступного року можуть змінити своїх власників два великі металургійні активи – «Запоріжсталь» та «Маріупольський металургійний комбінат імені Ілліча». «Mittal Steel» вже заявила про інтерес до українських металичних заводів – споживачів продукції екс-Криворіжсталі. При цьому необхідно зазначити, що український ринок злиттів і поглинань є доволі перспективним і тому, що значна кількість сфер бізнесу ще не вступила в активну стадію консолідаційних процесів. Передусім це стосується виробничої сфери, особливо підприємств середнього рівня. Багато з них сьогодні знаходиться в державній власності і досить плачевному стані. Цікавою насамперед для іноземних компаній залишається будівельна галузь.

Значні зміни можуть відбутись у торговельному бізнесі. Про свої наміри стосовно розширення діяльності заявили європейські мережі «Metro», «Paterson» та «Sela». Значна кількість можливостей зі злиттів і поглинань залишається і в харчовій промисловості.

Цей процес вже зачепив одного з лідерів українського пивоваріння – компанію «Сармат». За неофіційними даними вона буде продана компанії «SAB Miller». Окрім того, українським ринком активно цікавиться ще один крупний інвестор – «Heineken». Надзвичайно перспективним є сектор інформаційних технологій. Протягом наступних років очікується багато поглинань глобальними гравцями дрібних українських компаній, які експортують програмне забезпечення. Крім того, очікується також консолідація самої галузі.

Усі названі потенційні угоди можуть бути частково зміненими або призупиненими у зв'язку з реформуванням вітчизняного законодавства. Пояснюється це тим, що законодавча база України в області злиттів та поглинань є надзвичайно слабкою. Саме це призвело до значної кількості рейдерських заходів, які відбулись в останні місяці. При цьому значні прогалини є і в судовому законодавстві. Саме це, на нашу думку, визначає сьогодні перспективність і зацікавленість науковців і практиків у розвиненні теми злиттів та поглинань та подальшому вдосконаленні цих процесів.

РЕЗЮМЕ

Отражены особенности процессов слияния и поглощения на современном этапе, оценены основные тенденции на рынке слияний и поглощений в России и Украине, проанализированы основные направления консолидационных процессов отечественных предприятий. Обоснована целесообразность осуществления сделок слияний и поглощений. Проанализированы мотивы слияний и поглощений. Предложены мероприятия по совершенствованию процессов слияний и поглощений и оценены будущие перспективы украинского рынка.

Ключевые слова: слияние и поглощение, мировой финансовый кризис, рыночная стратегия, консолидация, рыночные превращения.

РЕЗЮМЕ

Висвітлено особливості процесів злиття і поглинання на сучасному етапі, оцінено основні тенденції на ринку злиттів та поглинань в Росії та Україні, проаналізовано основні напрями консолідаційних процесів вітчизняних підприємств. Обґрунтовано доцільність здійснення угод із злиттів та поглинань. Проаналізовано мотиви злиттів та поглинань. Запропоновано заходи з вдосконалення процесів злиттів та поглинань та оцінено майбутні перспективи українського ринку.

Ключові слова: злиття та поглинання, світова фінансова криза, ринкова стратегія, консолідація, ринкові перетворення.

SUMMARY

The features of processes of mergers and acquisitions are reflected on a modern stage, basic tendencies at the market of M&A are appraised in Russia and Ukraine, and basic directions of consolidation processes of domestic enterprises are analyzed. Expedience of realization of M&A agreements is grounded. The M&A reasons are analyzed. Measures are offered on perfection of M&A processes and the future prospects of the Ukrainian market are appraised.

Keywords: mergers and acquisitions, world financial crisis, market strategy, consolidation, market transformations.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Галпин Тимоти Дж. Полное руководство по слияниям и поглощениям компаний: Пер. с англ. / Тимоти Дж. Галпин, Марк Хэндон. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2005. – 240 с.
2. Динз Грейм. К победе через слияние. Как обратить отраслевую консолидацию себе на пользу / Грейм Динз, Фриц Крюгер, Стефан Зайзель; Пер. с англ. – М.: «Альпина Бизнес Букс», 2004. – 252 с.
3. Кони́на Н.Ю. Слияния и поглощения в конкурентной борьбе международных компаний: Монография / Н.Ю. Кони́на. – М.: ТК Велби, Изд-во «Проспект», 2005. – 152 с.
4. Полуэкто́в А. А. Новые методы оценки компаний в сделках слияния и поглощения / Полуэкто́в А.А. - М.: МАКС Пресс, 2004 - 87 с.
5. Савчук С.В. Анализ основных мотивов слияний и поглощений [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://www.dis.ru/manag/arihiv/2002/5/10.html>.
6. Слияния и поглощения в системе современной экономики. монография: под ред. А.Н. Фоломьева. – М.: Изд-во РАГС, 2010.– 184 с.
7. Reed Stanley Foster. The Art of M&A, 4th Ed. / Stanley FosterReed, Alexandria Lajoux. – McGraw-Hill, 2007. – 1100 p.
8. McKinsey Quarterly is the business journal of McKinsey & Company. Corporate finance. [Electronic Resource]. – Mode of access: http://www.mckinseyquarterly.com/Corporate_Finance/M_A
9. Аналитический портал «Слияния и поглощения в России» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: www.mergers.ru/rossijskij-gynok-ma-itogi-2011-ugmkinfo-93407
10. Інформаційний портал про інвестиції та фінанси [Електронний ресурс]. – Режим доступу: URL: [-www.investfunds.ua/news/rynok-sliyaniy-i-pogloshenij-v-ukraine](http://www.investfunds.ua/news/rynok-sliyaniy-i-pogloshenij-v-ukraine)
11. Інформаційний портал РБК Україна [Електронний ресурс]. – Режим доступу: URL: <http://www.rbc.ua/ukr/finance/show/gornodobyvayushchie-kompanii-vozvrashchayutsya-na-rynok-m-a-ernst-young-10022012163800>

УДК 336.221.4.001.73(477)

НАЛОГОВАЯ РЕФОРМА В УКРАИНЕ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Мироненко Т.В., к.э.н., доцент Донецкий национальный университет,

Денисенко Н.О., к.э.н., доцент, Киевский национальный университет строительства и архитектуры

Постановка проблемы. Взвешенная и сбалансированная налоговая политика является одним из ключевых факторов роста производства, деловой и инвестиционной активности субъектов хозяйствования и занятости населения.

Современное состояние создания в Украине конкурентоспособной рыночной экономики и успешные рыночные преобразования требуют, чтобы экономические рычаги управления были адекватными механизмам рыночных преобразований. На наш взгляд, среди таких экономических рычагов управления налоги имеют особенное значение.

Действующая система налогообложения не может должным образом обеспечить реализацию провозглашенных целей налоговой политики государства. Несмотря на принятие Налогового кодекса Украины и последующие изменения и дополнения в него, эти проблемы остаются актуальными.

Анализ последних исследований и публикаций. Исследование литературных источников по данной проблематике показало, что существенные предложения теоретико-методологического, методического и практического характера по проблемам и дальнейшим перспективам осуществления налоговой реформы в Украине внесли Варналий З.С., Вахновская Н.А., Вишневский В.П., Десятнюк О.М., Иванов Ю.Б., Крысоватый А.И., Мельник В.Н., Озерчук О.В. и др.

Однако дальнейшее совершенствование налогообложения в ходе осуществления рыночных реформ в условиях нестабильной экономической среды в кризисный и посткризисный период вызывает необходимость систематизации рекомендаций относительно практического использования.

Формирование целей статьи. Целью статьи является выявление основных проблем реформирования налогообложения и основных направлений совершенствования этого процесса.

Изложение основного материала. В условиях развитых рыночных отношений налоговая система является элементом регулирования экономических и социальных процессов в государстве.

Основными задачами начатой налоговой реформы в Украине являются: построение конкурентоспособной, социально – ориентированной рыночной экономики; стимулирование инвестиционно – инновационных процессов; содействие интеграции Украины в Евросоюз; демократизация налоговой системы и установление равноправных отношений между налоговыми органами и налогоплательщиками.

Провозглашение полноправного членства в Евросоюзе остаётся стратегической целью и не только главным внешнеполитическим приоритетом, но и приоритетным направлением внутренней политики Украины. [7].

Однако налоговая система Украины характеризуется внутренней несогласованностью отдельных налогов и механизмов их функционирования, достаточной сложностью. При создании отечественной системы налогообложения в должной степени не были учтены особенности экономического, социального и политического развития нашего государства [6].

Украинская налоговая система является одной из наиболее сложных и наименее эффективных. В рейтинге налоговых систем Paying Taxes 2011, подготовленном Мировым банком совместно с Price Waterhouse Coopers, Украина заняла 181 место из 183 исследуемых стран [11]. Согласно рейтингу, составленному швейцарской исследовательской группой IMD, Украина в 2011 году поднялась на одну строчку по сравнению с 2010 годом в рейтинге конкурентоспособности стран мира, занимая 56-е место в этом списке. Этот рейтинг отражает уровень управления стран мира своей экономикой и человеческими ресурсами.

Всего в список вошли 59 различных стран мира. Украина заняла в этом списке 56-е место, то есть вошла в пятёрку худших стран в мире по конкурентоспособности. Такое положение дел привело к тому, что Украина заняла в 2011 году 86-е место по уровню вовлеченности в мировую торговлю (в 2010 годом – 81 место).

Европейская Бизнес Ассоциация (ЕБА) определила налоговый индекс Украины на уровне 1,9 баллов по 5-ти балльной шкале. Определение налогового индекса осуществлялось на основании опроса 117 компания, входящих в состав ЕБА. Расчёт налогового индекса осуществляется по следующей методике.

Налоговый индекс рассчитывается по таким компонентам, как: качество налогового законодательства, которое занимает в структуре индекса 15%; администрирование налогов – 40%; фискальное давление – 30%; качество налогового обслуживания -15%.

Исследование налогового индекса Украины показало, что самый низкий индекс наблюдается по показателю « администрирование налогов» - 1,62. Уровень налогового законодательства оценивается в 1,76, уровень фискального давления - в 2,11. Самый высокий показатель – по администрированию налогов – 2,36.

Налоговая система является важным инструментом воздействия на формирование и использование валового внутреннего продукта и национального дохода, на функционирование отраслей экономики и отдельных субъектов хозяйствования, населения. Но проведенное исследование показало, что налоговая система Украины не в должной степени содействует повышению деловой, инвестиционной и инновационной активности субъектов хозяйствования.

Недостатком налоговой политики государства является, прежде всего, ее краткосрочное ориентирование, поэтому возникла необходимость стратегической переориентации налоговой реформы. Основными проблемами налоговой системы являются:

- нестабильность и непредсказуемость налоговой системы, что приводит к высоким налоговым рискам для бизнеса и ограничивает возможность средне- и долгосрочного планирования;
- нестабильная нормативно-правовая база налогообложения и противоречивость отдельных законодательных норм. Нормативно-правовая база налогообложения является сложной, неоднородной и нестабильной, а отдельные нормы - недостаточно согласованы, иногда противоречивые. Немало норм имеют неоднозначное толкование при их применении, что негативно сказывается на деятельности предпринимательских структур, снижает привлекательность национальной экономики для иностранных инвесторов;
- высокий уровень теневой экономики и, как следствие этого, высокий уровень уклонения от уплаты налогов и неравномерная налоговая нагрузка на предприятия и отдельные отрасли экономики.

Так, например, с начала 2012 года органами ГНС Украины при проверке субъектов хозяйствования выявлены массовые нарушения налогового законодательства в 92 процентах случаев осуществления проверки. В ходе проверок было выявлено свыше 13 тысяч физических лиц – частных предпринимателей, которые осуществляли предпринимательскую деятельность без государственной регистрации. Было обнаружено свыше 23 тысяч граждан, работавших без заключения трудовых соглашений и, соответственно, без уплаты налоговых платежей в бюджет и обязательных платежей в социальные фонды. По результатам проверки доначислено почти 111 млн. гривен только налога на доходы физических лиц с учетом штрафных санкций.

На масштабы уклонения от уплаты налогов особенно ошутимо влияет неравномерность распределения налоговой нагрузки, вследствие чего наибольшая налоговая нагрузка приходится на законопослушных плательщиков, не имеющих налоговых льгот;

- отсутствие четкой взаимосвязи системы налогообложения с развитием национальной экономики и деятельностью субъектов хозяйствования, что привело к тому, что налоговая система развивается в отрыве от развития непосредственных субъектов

налогообложения;

- бюджетная задолженность по возмещению налога на добавленную стоимость;

- невыполнение налогами должным образом регулирующей функции для сглаживания социального неравенства.

Налоговая система характеризуется фискальной направленностью, что проявляется в большинстве изменений, которые вносятся в последнее время в налоговое законодательство. В Налоговом кодексе имеются нормы непрямого действия, поэтому значительное количество вопросов в сфере налогообложения регулируется подзаконными актами.

Результаты исследования, проведенного Европейской бизнес ассоциацией, показали, что бизнес оценил качество налогообложения в Украине на 1,9 балла по 5-ти балльной системе. Так, эксперты опросили 117 украинских предприятий: 80 % из них оценили отрицательно эффективность налогового законодательства из-за усиления давления со стороны налоговых органов. Приведенные факты свидетельствуют о настоятельной необходимости оптимизации налогообложения в Украине. В условиях нарастания кризисных явлений в экономике появилась необходимость антикризисного налогового регулирования при корректировке налоговой политики для укрепления финансовой безопасности государства.

Эффективная реализация государственной налоговой политики, а также администрирование налоговых платежей, их аккумуляция в бюджетах различного уровня, невозможна без согласованной деятельности Министерства финансов Украины, Государственной налоговой службы и Государственной таможенной службы. Несовершенная система таможенно-тарифного регулирования приводит к несвоевременному реагированию экономики Украины на изменения в конъюнктуре мирового рынка. В условиях нестабильной экономической среды давно уже возникла необходимость совершенствования и систематизации действующего налогового законодательства.

Каждый элемент механизма государственного регулирования экономики имеет конкретное действие, направленное на достижение государством поставленных целей. Финансовые инструменты, в частности, налоги и налоговое регулирование занимают важное место в этом механизме. Налоговое регулирование предпринимательской деятельности является одним из наиболее эффективных рычагов государственного регулирования рыночной экономики [12]. В Украине наблюдаются значительные фискальные противоречия между уровнем социально-экономического развития, объемами налогового потенциала и величиной налоговой нагрузки. Поэтому глобальная цель налогового регулирования состоит в оптимизации налогообложения субъектов предпринимательской деятельности для достижения баланса между эффективностью и социальной справедливостью.

Следовательно, налоговое регулирование предпринимательской деятельности необходимо: во-первых, для проведения стабилизационных мероприятий по регулированию темпов экономического роста, уровня инфляции и занятости; стимулирования прогрессивных изменений в отраслевой и региональной структуре экономики и т.п.; во-вторых, для установления и поддержания правового режима, направленного на развитие предпринимательства, поддержание и развитие конкуренции и т.п.

Первым шагом при устранении недостатков, присущих налоговой системе Украины, должно стать окончательное приведение налогового законодательства в соответствие с европейскими директивами и принципами. Для этого в Украине разработана поэтапная стратегия реформирования налогообложения.

Главная цель стратегии реформирования системы налогообложения – построение эффективной налоговой политики, обеспечивающей стабильность налогообложения, равенства всех плательщиков перед законом, достижение стратегических целей, устойчивого развития в системе государственного регулирования экономики при помощи налогового регулирования.

В настоящее время осуществляется реализация Концепции реформирования налоговой системы в рамках проводимой налоговой реформы, утверждённой Кабинетом министров Украины. Реформирование налоговой системы в соответствии с требованиями Евросоюза осуществляется в три этапа.

На первом этапе планировалось усиление регулирующего потенциала налоговой системы и усиление её фискальной эффективности путём реализации принятого Налогового кодекса, реформирования системы и совершенствования методов администрирования налогов.

На втором этапе планируется дальнейшее эволюционное развитие и совершенствование налоговой системы с учетом достижения устойчивого экономического роста экономики Украины на инвестиционной и инновационной основе.

На третьем этапе планируется дальнейшее реформирование налоговой системы в соответствии с принципами экономической эффективности и социальной справедливости, завершение процесса адаптации налогового украинского законодательства к требованиям Евросоюза.

Ожидается, что успешная реализация налоговой реформы даст возможность создать рациональную налоговую систему, обеспечит повышение эффективности как фискальной, так и регулирующей функций налогов.

Налоговые реформы, которые проводились в последние годы многими государствами, имели подобные цели и задачи. Анализ показал, что способами достижения глобальных целей налоговых реформ могут быть: снижение ставок и рассмотрение базы налогообложения по налогу на прибыль с юридических лиц и налогу с доходов физических лиц; эффективное администрирование налога на добавленную стоимость при снижении его ставок; введение научно-обоснованной системы налоговых льгот для стимулирования инвестиционных и инновационных процессов; совершенствование налогового менеджмента.

Действующий Налоговый кодекс направлен на адаптацию налогового законодательства Украины к принципам и директивам Европейского Союза, а в сфере таможенно-тарифного законодательства - к стандартам Всемирной торговой организации. В Налоговом кодексе определены принципы построения налоговой системы, перечень налоговых платежей, методика их исчисления и уплаты, ставки налоговых платежей, порядок администрирования налогов и применения финансовых санкций к нарушителям налогового законодательства для обеспечения снижения масштабов уклонения от уплаты налогов [1].

Налоговый кодекс направлен:

во-первых, на повышение эффективности налогового администрирования:

во-вторых, на защиту интересов добросовестных налогоплательщиков, партнерские отношения с бизнесом, что даст возможность предупредить некорректные ситуации при применении налогового законодательства.

К числу позитивных новшеств, которые будут способствовать быстрому росту экономики страны, на наш взгляд, можно отнести следующие:

- снижение количества неэффективных налогов и сборов для снижения налогового давления и упрощения налогообложения (общегосударственных – до 18, местных - до 5);

- введение принципа презумпции правомерности решений, которые принимает налогоплательщик. Он реализуется путем принятия решений в пользу налогоплательщика в случае, когда закон допускает неоднозначную трактовку прав и обязанностей налогоплательщиков или контролирующих органов;

- предусматривается, что в состав системы местного налогообложения войдут и налоги, которые сформируют основу финансовой самостоятельности местных бюджетов и укрепят их финансовую базу с одновременной отменой неэффективных налогов и сборов.

К общегосударственным налоговым платежам относятся следующие налоги и сборы: налог на прибыль предприятий; налог на добавленную стоимость; акцизный налог; налог на доходы физических лиц; сбор за первую регистрацию транспортного средства в Украине; экологический налог; плата за землю; плата за пользование недрами; рентная плата за нефть, природный газ и газовый конденсат, добываемый в Украине; рентная плата за транспортировку нефти и нефтепродуктов по магистральным нефтепроводам, транзитная транспортировка по трубопроводам природного газа и аммиака по территории Украины; сбор за пользование радиочастотным ресурсом Украины; сбор за специальное использование воды; сбор за специальное использование лесных ресурсов; фиксированный сельскохозяйственный налог; сбор на развитие виноградарства, садоводства и хмелеводства (применяется до 31 декабря 2014 года);

пошлина; сбор в виде целевой надбавки к действующему тарифу на электрическую и тепловую энергию, кроме электроэнергетики, произведенной квалифицированными когенерационными установками; сбор в виде целевой надбавки к действующему тарифу на природный газ для потребителей всех форм собственности.

К местным налоговым платежам Налоговый кодекс относит налог на недвижимое имущество, отличное от земельного участка и единый налог, а к местным сборам – сбор за осуществление некоторых видов предпринимательской деятельности, сбор за места для парковки транспортных средств и туристический сбор.

С 1 января 2012 года субъекты малого бизнеса могут самостоятельно избрать наиболее оптимальную систему налогообложения.

Все плательщики единого налога делятся на четыре группы в зависимости от дохода и количества наёмных работников:

1 группа. Физические лица - предприниматели, которые не используют наемный труд и осуществляют исключительно розничную продажу товаров на рынке или предоставляют бытовые услуги населению с незначительным годовым оборотом - до 150000 гривен;

2 группа. Физические лица - предприниматели, которые осуществляют хозяйственную деятельность по предоставлению услуг, в том числе бытовых, плательщикам единого налога и (или) населению, производство и (или) продажу товаров, деятельность в сфере ресторанного хозяйства. При этом они не должны использовать наемный труд или количество наемных работников не должно превышать 10 человек, а годовой объем дохода не должен превышать 1000000 гривен.

В эту группу не входят физические лица - предприниматели, которые предоставляют посреднические услуги по купле-продаже, аренде и оценке недвижимого имущества. Такие предприниматели могут принадлежать исключительно к 3 группе налогоплательщиков, если соответствуют требованиям, установленным законодательством.

3 группа. Физические лица-предприниматели, которые на протяжении календарного года отвечают следующим критериям: не используют наемный труд, или количество наемных работников у них не превышает 20 человек; объем дохода не превышает 3000000 гривен.

4 группа. Юридические лица любой организационно-правовой формы, если средне учётное количество работников у них не превышает 50 человек, а объем дохода – 5000000 гривен.

От принадлежности к той или иной группе будет зависеть, в частности, ставка единого налога Ставка единого налога устанавливается либо в фиксированном размере, либо в процентном отношении от дохода предпринимателя. Однако размер фиксированных ставок единого налога будет зависеть от размера минимальной заработной платы, установленной действующим законодательством на 1 января отчетного налогового года и вида хозяйственной деятельности. Так, фиксированные ставки единого налога устанавливаются сельскими, поселковыми и местными советами для физических лиц - предпринимателей в следующих размерах:

- для 1 группы - от 1 до 10 % минимальной заработной платы;
- для 2 группы — от 2 до 20 % минимальной заработной платы.

Ставка единого налога в процентном отношении от дохода устанавливается для 3 и 4 группы налогоплательщиков: 3 % от дохода - в случае уплаты НДС; 5 % от дохода - в случае включения НДС в состав единого налога [3].

Порядок зачисления налоговых платежей в Государственный бюджет и местные бюджеты определяется бюджетным законодательством.

В Украине с 1 июня 2012 года вступил в действие новый Таможенный кодекс. Все полномочия по изданию документов нормативного характера перешли от Государственной таможенной службы Украины Министерству финансов Украины. Отныне стоимость товаров, которые могут ввозиться гражданами на таможенную территорию Украины через сухопутные и морские пункты пропуска без уплаты налогов составляет 500 евро, воздушным сообщением – до 1000 евро, при почтовых пересылках – до 300 евро [2].

Закономерным является последующие изменения в налогообложении товаров в связи с принятием новой редакции Таможенного кодекса. Для этого Верховная Рада Украины согласовала ряд норм налогового и таможенного законодательства. Это касается как уточнения отдельных терминов, таких как «магазин беспошлинной торговли», так и отдельных норм.

Изменения в Таможенный кодекс предполагают внедрение более прозрачной процедуры декларирования таможенной стоимости товаров и контроля со стороны таможенных органов за правильностью её определения.

В последние годы наблюдается значительная реорганизация и модернизация государственной налоговой службы Украины. Модернизация налоговой службы призвана содействовать сокращению аппарата управления и удешевлению его содержания; равномерной нагрузке на каждую управленческую структуру; четкому разграничению прав и обязанностей.

Так, в рамках модернизации Государственной налоговой администрации в Донецкой области, прежде всего, уменьшилось количество городских и районных инспекций – с 44-х до 34-х, проведено сокращение работающих как в областном аппарате, так и на местах, в государственных налоговых инспекциях. Однако Государственная налоговая служба в Донецкой области, несмотря на значительное сокращение штатов за первый квартал 2012 года обеспечила 4 млрд. грн. налоговых поступлений в Сводный бюджет Украины.

По сравнению с аналогичным периодом 2011 года, уровень мобилизованных налоговых платежей увеличился на 30 % (или на 921 млн. грн.). Сбор в общий фонд Государственного бюджета в первом квартале 2012 года вырос почти в 1,5 раза (на 612 млн. грн.) и это при росте объёмов промышленного производства всего на 0,8 %. Перевыполнены показатели местного бюджета: в бюджет дополнительно поступило 160 млн. грн.

Налоговой службой Донецкой области проделана большая работа по легализации зарплат и выводу их из тени. По итогам отработки баланса трудовых ресурсов с октября 2010 года по апрель 2012 года налоговыми органами области привлечено к уплате налогов более 122,7 тысяч граждан, а в бюджет дополнительно поступило почти 35,7 млн. грн. По итогам проверки с 11,7 тысячи граждан работодатели оформили трудовые отношения, в бюджет дополнительно поступило 2,4 млн. грн., 1500 человек зарегистрировались частными предпринимателями, дополнительно поступило 2,2 млн. грн. налогов.

Налоговая реформа предполагает снижение налогового давления на экономику за счет внедрения налоговых преференций для всех категорий плательщиков налогов. Так, планируется поэтапное снижение ставки налога на прибыль предприятий и налога на добавленную стоимость. Ставка налога на прибыль снижается следующим образом:

- до 1 апреля 2011 года – 25 %;
- с 1 апреля 2011 года до конца 2011 года – 23 %;
- на протяжении 2012 года – 21 %;
- на протяжении 2013 года – 19 %;
- начиная с 1 января 2014 года – 16 %.

Нормы налогового кодекса предусматривают не только постепенное снижение ставки налога на прибыль, но и её диверсификацию.

Так, к некоторым плательщикам налога на прибыль предприятий применяются налоговые каникулы сроком на 5 лет: с 1 апреля 2011 года по 1 января 2016 года. При этом такие плательщики могут использовать ставку налога на прибыль 0 % при соответствии их определённым критериям:

- ежегодная прибыль не должна превышать 3 млн. грн.;

- начисленная за каждый месяц заработная плата наёмным работникам должна быть больше 2-х минимальных заработных плат, установленных действующим законодательством и др. Вместе с тем нормами законодательства установлен перечень деятельности, на которых не распространяется ставка налога на прибыль 0 % (деятельность по обмену валют, охранная деятельность оптовая торговля и посредничество в оптовой торговле, производство, оптовая продажа, экспорт, импорт подакцизных товаров и др.).

Для привлечения инвестиций от налогообложения прибыли на 10 лет освобождаются предприятия отраслей легкой

промышленности, субъекты хозяйственной деятельности по предоставлению гостиничных услуг, добычи и использования газа метана, угольных месторождений, предприятия судостроительной и авиационной промышленности. Предполагается создание условий для обновления производственных мощностей, что будет стимулировать инвестиции в экономику и рост заработной платы [1].

В настоящее время в 136-ти странах мира налог на добавленную стоимость является главной составной частью налоговой системы. Поступления от налога на добавленную стоимость являются одним из основных источников формирования не только в Украине, но и в странах Евросоюза. Во многих странах мира используется несколько ставок НДС: стандартная, повышенная – на предметы роскоши, пониженная – на товары первой необходимости, медикаменты и медицинские услуги и нулевая ставка на все экспортируемые товары. В Украине НДС действует по базовой ставке 20 % и 0 % - при экспорте. Нулевая ставка НДС дает право экспортерам на компенсацию НДС (при помощи налогового кредита) и позволяет и позволяет не включать его в цену товара. Это значительно повышает конкурентоспособность украинского экспорта.

Налоговый кодекс предусматривает снижение налога на добавленную стоимость с нынешних 20% до 17% с 2014 года и введение автоматического возмещения НДС. Дальнейшая автоматизация процесса администрирования НДС предполагает:

- подачу плательщиками НДС одновременно с налоговой отчетностью за соответствующий налоговый период;
- поэтапную регистрацию налоговых накладных в Едином реестре налоговых накладных, так как только зарегистрированная налоговая накладная является основанием для отнесения сумм НДС к налоговому кредиту, дающему право на возмещение НДС [1].

В соответствии с Законом Украины «О внесении изменений в Налоговый кодекс Украины относительно совершенствования некоторых налоговых норм» завершается очередной этап реформирования налогового законодательства. Остановимся на основных новшествах.

1. Изменяются правила регистрации плательщиков НДС: исключена норма ст.182 Налогового кодекса, касающаяся определенных ограничений при добровольной регистрации. Теперь дача пояснения налоговому органу во время налоговой проверки будет правом плательщика, а не его обязанностью, как это было ранее, что свидетельствует о гуманизации налогового законодательства.

2. Доработан также ряд процессуальных налоговых норм.

В тексте Налогового кодекса уточнены основания для проведения внеплановых выездных документальных налоговых проверок. Ранее такие основания не указывались. Теперь они совпадают с основаниями для проведения внеплановых выездных проверок.

3. Предпринимателям, налога уровнем доходов которых в 2011 году превысил 1 млн. грн., предлагается отнести суммы убытков, сформированных до 2011 года, в состав затрат по 25 % ежегодно на протяжении 2012 – 2015г.г.

4. Плательщики единого налога освобождаются от уплаты штрафных санкций за нарушение в 2012 году порядка исчисления, правильности заполнения налоговых деклараций и полноты уплаты суммы единого налога.

К физическим лицам до 1 января 2014 года не будут применяться штрафы за неподачу или несвоевременную подачу сведений об изменении данных, вносимых в Государственный реестр физических лиц – плательщиков налогов.

5. Расширены льготы по налогу на доходы физических лиц.

В налогооблагаемый доход плательщика налога не включаются доходы от операций с валютными ценностями (кроме ценных бумаг), связанные с переходом права собственности на такие валютные ценности, а также инвестиционная прибыль от операций с долговыми обязательствами Национального банка Украины [4].

Налоговым кодексом устанавливается обязательная подача декларации крупными и средними предприятиями в электронной форме, с применением электронной подписи.

С начала 2012 года 94% налогоплательщиков перешли на электронную форму отчетности. Кроме того, с 1 мая 2012 года Государственная налоговая служба Украины начала выдавать бесплатные ключи электронной подписи, что, безусловно, ускорит процедуру подачи налоговой отчетности и сократит расходы предприятий.

В Украине ожидаются изменения в налогообложении имущества. Так и не будет введен до Января 2012 года налог на недвижимое имущество, отличное от земельного участка. Предполагается, что вместо него в Налоговом кодексе появится налог на имущество, который будут платить:

- физические и юридические лица – собственники квартир общей площадью более 200 кв. м. и стоимостью свыше 1000 минимальных зарплат;
- физические и юридические лица – собственники коттеджей, дачных и садовых домов общей площадью более 500 кв. м. и стоимостью свыше 2500 минимальных зарплат;
- объектов жилой недвижимости, находящихся в собственности одного плательщика общей площадью более 600 кв. м. и стоимостью свыше 3000 минимальных зарплат.

Следовательно, предполагается сузить круг потенциальных плательщиков налога, так как он не должен касаться граждан среднего достатка – он по сути приравнивается к налогу на роскошь. Предлагается также взимать налог на роскошь легковых автомобилей и мотоциклов в случае превышения их пороговой стоимости в 700 минимальных зарплат и 200 минимальных зарплат, соответственно.

Выводы. Проведенное исследование и анализ последних изменений в сфере налогообложения дают основания утверждать, что налоговая реформа в Украине успешно продвигается. Это будет содействовать дальнейшей гармонизации налогового законодательства Украины и стран с развитой рыночной экономикой.

РЕЗЮМЕ

В статье определены основные проблемы налогообложения в Украине. Доказана необходимость дальнейшего углубления процессов совершенствования налогообложения. Осуществлен анализ действующей системы налогообложения и последних изменений, внесенных в Налоговый кодекс Украины с целью углубления налоговой реформы для повышения конкурентоспособности украинской экономики и её социальной направленности.

Ключевые слова: Налоговая политика, Налоговый кодекс Украины, налоговая система, налогообложение, налог на прибыль предприятий, налог на добавленную стоимость, налоговая реформа.

РЕЗЮМЕ

У статті визначено основні проблеми оподаткування в Україні. Доведено необхідність подальшого поглиблення процесів вдосконалення оподаткування. Здійснено аналіз діючої системи оподаткування та останніх змін, внесених до Податкового кодексу України, з метою поглиблення податкової реформи для підвищення конкурентоспроможності української економіки.

Ключові слова: податкова політика, Податковий кодекс України, податкова система, оподаткування, податок на прибуток підприємств, податок на додану вартість, податкова реформа.

SUMMARY

The paper identifies the main problems of taxation in Ukraine. The necessity of further deepening the process of improving tax. The analysis of the current tax system and recent changes to the Tax Code of Ukraine, in order to deepen fiscal reforms to increase competitiveness of Ukrainian economy.

Keywords: tax policy, the Tax Code of Ukraine, the tax system, tax, corporate income tax, value added tax, tax reform.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ:

1. Податковий кодекс України від 2 грудня 2010 року № 2755- VI з розділом XIV «Спеціальні податкові режими» (про спрощену систему

оподаткування) із змінами та доповненнями

2. Таможенный кодекс Украины. Закон Украины № 4495 от 13.03. 2012 года
3. Закон Украины «О внесении изменений и дополнений в Налоговый кодекс Украины и некоторых законодательных актов Украины относительно упрощенной системы налогообложения, учёта и отчётности» № 4014 – VI от 04.11.2011 г.
4. Закон Украины «О внесении изменений в Налоговый кодекс относительно усовершенствования некоторых налоговых норм» от 24 мая 2012 года № 9661-д
5. Варналій З.С. Реформування податкової системи в умовах глобалізаційних та інтеграційних процесів / З.С. Варналій // Теоретичні та прикладні питання економіки. - 2010. - Випуск 24. - с. 69 -76.
6. Вахновська Н.А. Податковий кодекс в контексті реформування податкової системи України / Н.А. Вахновська // Економічний форум. - 2011. - с. 1 - 7.
7. Вишневецький В.П. Оподаткування в емерджентній економіці: теоретичні засади і напрями політики: моногр. / В.П. Вишневецький; НАН України, Ін-т економіки пром-сті. - Донецьк, 2012. - 128с.
8. Іванов Ю.Б. Функції податків та податкове регулювання / Ю.Б. Іванов //Формування ринкової економіки в Україні. – 2009. - №19. – с. 36 – 43.
9. Крисоватий А. І. Теоретико – організаційні доміанти та практика реалізації податкової політики в Україні: Монографія/ А.І. Крисоватий . – Тернопіль: Карг – бланш, 2008. – 371 с.
10. Мельник В.М. Оподаткування: наукове обґрунтування та організація процесу: [монографія] /В.М.Мельник. - К.: »Комп'ютерпрес», 2006. - 277 с.
11. Отчет «Paying Taxes 2011» [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.pwc.com>
12. Озерчук О.В Розвиток економічних теорій анти циклічного податкового регулювання / О.В. Озерчук // Наукові праці НДФІ., - 2011. - №2 (55). - с. 55 - 64.

УДК 338.488.2:640.4

ИННОВАЦИОННАЯ МОДЕЛЬ СТРОИТЕЛЬСТВА И РЕКОНСТРУКЦИИ ГОСТИНИЦ - ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ УЧАСТНИКОВ ГОСТИНИЧНОЙ ЦЕПИ

Некрасова О.Л., к.э.н, доцент кафедры прикладной экономики и бизнес-администрирования Донецкого национального университета

Современная гостиница должна обеспечивать клиентам комфортные условия проживания, а также предоставлять им целый ряд дополнительных услуг, которые придают гостиничному продукту дополнительную привлекательность и помогают отличить его от продукта конкурирующей компании. Высокое качество обслуживания клиентов предусматривает значительные затраты, связанные с размещением и внутренним оформлением гостиницы, подготовкой квалифицированных кадров и т.д. В решении данной проблемы значительную роль играют франчайзинговые модели создания гостиничных цепей, что особенно актуально в условиях развития гостиничного хозяйства в посткризисный период.

Проблемы развития и внедрения гостиничных цепей, как организационной формы функционирования предприятий гостиничного хозяйства освящены в работах отечественных и зарубежных ученых: Т. Марущак, Г. Мунина, М.Г. Бойко, Т.И. Ткаченко, Ю.Ф. Волкова, Р.Дж. Х. Адлера и др. В то же время проблемам выбора объекта гостиничной цепи и осуществления в дальнейшем строительства и реконструкции гостиниц, потенциальных участников гостиничной цепи в условиях неопределенности и риска уделено недостаточно внимания.

Целью научной статьи является разработка инновационной модели осуществления проекта строительства и реконструкции гостиниц - потенциальных участников гостиничной цепи, предусматривающей внедрение известных в мировой практике гостиничного хозяйства франчайзинговых моделей создания гостиничных цепей.

Инновационная модель осуществления проекта строительства и реконструкции гостиниц - потенциальных участников гостиничной цепи предусматривает внедрение известных в мировой практике гостиничного хозяйства франчайзинговых моделей, путем создание гостиничных цепей. Гостиничные цепи способствуют повышению гостиничного обслуживания туристов, за счет создания высоких стандартов качества обслуживания. На сегодняшний день в Украине законодательно не закреплены отношения гостиничного хозяйства в интегрированных цепях, как во всем мире. При этом возможно объединение независимых гостиниц в консорциумы, что позволит повысить быстродействие и качество обслуживания посетителей предприятий гостиничного хозяйства, а также позволит привлечь дополнительные инвестиции в данную сферу.

Алгоритм выбора и функционирования объекта гостиничной цепи в условиях неопределенности и риска включает в себя несколько этапов. 1 этап. *Выбор гостиничной цепи.* Предположим, что руководство гостиничной цепи решает вопрос о выборе нового объекта. Имеется четыре типа гостиниц: A_1 – пятизвездочные, A_2 – четырехзвездочные, A_3 – трехзвездочные и A_4 – двухзвездочные. Последствия, связанные с выбором и дальнейшей эксплуатацией гостиницы каждого из этих типов, зависят от ряда факторов (месторасположения гостиницы, экономической ситуации в стране, климатических условий региона, наиболее значимых внутренних факторов влияния и т.д.).

На основе экспертной оценки, проведенной во втором разделе диссертационной работы, были выявлены факторы, имеющие наибольшее влияние на стратегическое управление предприятием гостиничного хозяйства. Поэтому, следует выделить четыре варианта сочетаний данных факторов – они выступают в качестве состояний рыночной среды и обозначены будут через B_1 – месторасположения гостиницы, B_2 – экономические факторы влияния (инфляция, изменения процентных ставок, изменения валютного курса и др.), B_3 – климатических условий региона, B_4 – внутренние факторы влияния (менеджмента гостиницы; качество гостиничных услуг; состояние маркетинговой политики; управление доходами гостиницы; формирования спроса сбыта гостиничных услуг и др.).

Максимальное влияние одного из факторов будет 10 баллов, а минимальное 0 баллов. Особенностью гостиничного хозяйства Украины является выгодное месторасположение, деловой туризм, привлекательный климат, при этом следует нестабильная экономическая и политическая обстановка в стране, а также невысокий уровень жизни населения. Экономическая эффективность работы гостиницы определяется в данном случае как процент прироста дохода в течение одного года эксплуатации гостиницы в сопоставлении с затратами, что зависит как от типа гостиницы, так и от состояния среды и определяется в таблице 1.

Таблица 1

Матрица выбора объекта гостиничной цепи

$A_i \ B_j$	B_1	B_2	B_3	B_4	$L(A_i)$	$H_{1/2}(A_i)$	\max_i
A_1	7	5	1	10	23/4	11/2	7
A_2	5	2	8	4	19/4	10/2	8
A_3	1	3	4	9	20/4	13/2	7
A_4	8	5	1	10	24/4	11/2	7
B^j	8	5	8	10	-	-	-

Проаналізуємо, який об'єкт буде оптимальним при включенні його в гостиничну цепь на основі вказаних вище критеріїв.

1. Критерій Лапласа $L(A_i)$. Знаходимо оцінки альтернатив A_1, \dots, A_4 за критерієм Лапласа:

$$L(A_1) = \frac{1}{4}(7 + 5 + 1 + 10) = \frac{23}{4} \quad L(A_2) = \frac{1}{4}(5 + 2 + 8 + 4) = \frac{19}{4}$$

$$L(A_3) = \frac{1}{4}(1 + 3 + 4 + 12) = \frac{20}{4} \quad L(A_4) = \frac{1}{4}(8 + 5 + 1 + 10) = \frac{24}{4}$$

За критерієм Лапласа, оптимальною буде альтернатива A_4 - двохзірочкова гостиниця.

2. Критерій Гурвіца $H_{1/2}(A_i)$. Як показувач пессимізму візьмемо $\alpha = 1/2$. Тоді оцінка альтернатив A_1, \dots, A_4 , за критерієм Гурвіца становить:

$$H_{1/2}(A_1) = \frac{1}{2} \times 1 + \frac{1}{2} \times 10 = \frac{11}{2} \quad H_{1/2}(A_2) = \frac{1}{2} \times 2 + \frac{1}{2} \times 8 = \frac{10}{2}$$

$$H_{1/2}(A_3) = \frac{1}{2} \times 1 + \frac{1}{2} \times 12 = \frac{13}{2} \quad H_{1/2}(A_4) = \frac{1}{2} \times 1 + \frac{1}{2} \times 10 = \frac{11}{2}$$

Оптимальною буде альтернатива A_3 - вибір трьохзірочної гостиниці.

Проаналізуємо, як змінюється оптимальне рішення при зміні величини показувача пессимізму α , якщо $0 < \alpha < 1$. Виконується умова $H_\alpha(A_1) = H_\alpha(A_4) \leq H_\alpha(A_3)$, тому A_1 і A_4 відкидаються, а альтернативи A_2 і A_3 є конкуруючими. Умова $H_\alpha(A_2) \leq H_\alpha(A_3)$ зводиться до нерівності: $2\alpha + 8(1 - \alpha) \leq \alpha + 10(1 - \alpha)$, рішення якої $\alpha \leq 4/5$. Таким чином, при $\alpha \leq 4/5$ оптимальною за критерієм Гурвіца буде альтернатива A_3 , а при $\alpha \geq 4/5$ оптимальною є альтернатива A_2 . В частині, при $\alpha = 1$ оптимальною буде максимальна альтернатива A_2 .

3. Критерій Сьвіджа. Для застосування критерію Сьвіджа необхідно перетворити матрицю початкових показувачів в матрицю ризиків. Для цього додамо до початкової матриці вищої строки стовпцевих максимумів β^j , потім складемо матрицю, об'єкти якої визначаються за формулою: $r_i^j = \beta^j - a_i^j$.

Для того, щоб застосувати даний критерій, додамо до матриці стовпець створених максимумів. Кожен елемент цього стовпця вказує найбільший ризик при виборі відповідної альтернативи. З таблиці 1 видно, що оптимальними за критерієм Сьвіджа є альтернативи A_1, A_3, A_4 : вони мінімізують максимальний ризик, пов'язаний з незнанням істинного стану середовища.

Часто при отриманні протирічливих варіантів по різних з перерахованих критеріїв, перевагу віддають тим з них, які більше відповідають стратегічним цілям підприємства з урахуванням емпіричних ймовірностей аналізованих станів зовнішнього середовища.

Так, для України і для Донецької області в частині ймовірності нестабільної економічної ситуації в країні (як наслідок - зниження притоку іноземних туристів) істотно вище, ніж інших факторів. При цьому, зниження ризику від впливу даного фактора можливо за рахунок проведення певних організаційно-технічних заходів.

Таким чином, з урахуванням особливостей функціонування в ринкових умовах, оптимально сформовані гостиничні ланцюги за рахунок об'єднання ресурсів, є більш конкурентоспроможними і фінансово стійкими порівняно з окремими гостиницями. При цьому, в умовах української економіки потрібна розробка законодавчих актів, регламентуючих особливості формування гостиничних ланцюгів, їх функціонування і подальшого розвитку.

2 етап. *Нелінійна мережева модель стратегічного управління гостиницею*. Розробка моделі стратегічного управління будівництвом гостиниці є складною і багатопланою задачею, рішення якої можливо за допомогою нелінійної мережевої моделі. В відмінність від задач лінійної оптимізації, для рішення задач нелінійного програмування загального методу рішення немає [4, стр. 326-327].

В таких задачах область допустимих рішень може бути невиконаною і складатися з декількох частин. Нелінійна цільова функція може мати декілька локальних екстремумів, серед яких потрібно знайти глобальний.

Привлекая великі обсяги витрат для скорочення термінів будівництва гостиниці або її реконструкції, не можна гарантувати, що виділених коштів буде достатньо. Тому, запропоновано ввести коефіцієнт непередбачених витрат на одиницю скорочення часу $l_{(i,j)}$, де $l_{(i,j)} \geq 0$. В цьому випадку, звичайна цільова функція (1) стає не лінійною, а квадратичною (2):

$$F = \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^n K_{(i,j)} \cdot y_{(i,j)} \rightarrow \min \quad (1)$$

$$F = \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^n K_{(i,j)} (1 + l_{(i,j)} \cdot y_{(i,j)}) y_{(i,j)} \rightarrow \min \quad (2)$$

Таким чином, модель стратегічного управління будівництвом гостиниці має наступний вигляд:

$$F = \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^n \left[K_{(i,j)} \cdot y_{(i,j)} + K_{(i,j)} \cdot l_{(i,j)} \cdot (y_{(i,j)})^2 \right] \rightarrow \min, \quad (3)$$

де $K_{(i,j)}$ - витрати на скорочення тривалості роботи (i,j) на одиницю часу; $y_{(i,j)}$ - час скорочення роботи (i,j) ; $l_{(i,j)}$ - коефіцієнт непередбачених витрат на одиницю скорочення часу.

При використанні даної моделі, необхідно враховувати ряд обмежень і умов, а саме:

$$\begin{cases} x_i - x_j - y_{(i,j)} \leq -\tau_{(i,j)} \\ y_{(i,j)} \leq M_{(i,j)} \\ x_n \leq T_0 \end{cases} \quad (4)$$

$$x_i \geq 0, \quad y_{(i,j)} \geq 0, \quad (i, j) \in P. \quad (5)$$

Использование предложенной модели, предполагает определенный алгоритм решения, состоящий из нескольких этапов (рис. 1).

На первом этапе определяются оптимальные значения $\{x_j^{opt}, y_{(i,j)}^{opt}\}$, для этого используются математические методы расчета функции Лагранжа, а также симплекс-метод или метод искусственного базиса для нахождения координат седловой точки функции Лагранжа. С их помощью будет вычислено значение целевой функции F^{opt} , т.е. будет найдена минимальная сумма издержек, необходимая для сокращения сроков строительства гостиницы до уровня T_0 .



Рис. 1. Алгоритм решения модели сетевого планирования в стратегическом управлении предприятием гостиничного хозяйства

На втором этапе составляется подробный календарный план с указанием объёмов финансирования всех работ и проекта в целом. Апробация предложенной модели проведена в предприятии гостиничного хозяйства ООО «Отель-Централь», нуждающегося в реконструкции и модернизации. Реконструкция и модернизация предполагает строительство двух этажей гостиницы общей площадью 300 кв.м., прилегающих к имеющемуся девятиэтажному зданию, дополнительное благоустройство прилегающей территории, переподготовку персонала и т.д. Проект предполагает выполнение сорока шести наименований последовательных работ.

Так, выполнение всех работ при нормальных сроках требует 339 дней с общей стоимостью выполнения 862,7 тыс. грн. Необходимо, не увеличивая общую стоимость максимально сократить время выполнения. Для этого применяя метод критического пути и реализовав его в программной математической системе «WinQSB», программным модуле «PERT/CPM». Получим, сокращение времени реализации проекта с 339 дней до 222. Т.е. объект будет сдан в эксплуатацию на 117 дней раньше при тех же затратах в 862,7 тыс. грн. на выполнение всех работ. Доход за одни сутки от сдаваемых номеров составит 8,4 тыс. грн. Даже при не полной загруженности гостиницы доход в среднем будет на уровне 7 тыс. грн. в сутки. Умножив эту сумму на 117, получим предполагаемый экономический эффект - 819 тыс. грн.

Для составления модели (3)-(5) рассчитаем следующие показатели: величину максимально возможного сокращения продолжительности работы (i, j) за счёт дополнительных ресурсов $M_{(i,j)} = \tau_{(i,j)} - \tau^m_{(i,j)}$ и удельные затраты на сокращение продолжительности работы (i, j) на единицу времени $K_{(i,j)} = \frac{C^m_{(i,j)} - C_{(i,j)}}{M_{(i,j)}}$. При этом, следует использовать

только те работы, которые можно сократить.

Согласно оценке специалистов ООО «Отель «Централь» усреднённый коэффициент непредвиденных затрат на единицу

сокращения времени для всех работ составляет $l_{(i,j)} = 0,1$, т.е. 10%.

Следовательно, целевая функция (3) имеет вид:

$$F = 1 \cdot y_A + 0,1 \cdot (y_A)^2 + 1 \cdot y_B + 0,1 \cdot (y_B)^2 + 5 \cdot y_C + 0,5 \cdot (y_C)^2 + \dots + 0,5 \cdot y_{AP} + 0,05 \cdot (y_{AP})^2 + 1 \cdot y_{AQ} + 0,1 \cdot (y_{AQ})^2 \rightarrow \min, \quad (6)$$

где y_A, y_B и т.д. – искомое время сокращения работ. Целевая функция (6) содержит 50 слагаемых, поэтому записана в сокращённом виде.

Для удобства введём обозначения в днях для начала каждой работы x^b (begin) и конца x^e (end). С учётом того, что $\tau_A = 7$, получим первое ограничение в системе (7): $x_A^e \geq x_A^b + 7 - y_A$. В каноническом виде: $x_A^b - x_A^e - y_A \leq -7$. Т.к. $M_A = 3$, то следующее ограничение: $y_A \leq 3$.

Аналогично составляются остальные ограничения модели. При максимально сжатых сроках строительства получим, что желательное время завершения проекта $T_0 = 154$ дня. Поэтому последнее неравенство в системе (3.3): $x_{AQ}^e \leq 154$.

Таким образом, ограничения модели (4) и (5) приобретают вид:

$$\left\{ \begin{array}{l} x_A^b - x_A^e - y_A \leq -7 \\ y_A \leq 3 \\ x_B^b - x_B^e - y_B \leq -5 \\ y_B \leq 2 \\ x_C^b - x_C^e - y_C \leq -5 \\ y_C \leq 2 \\ x_D^b - x_D^e - y_D \leq -4 \\ y_D \leq 2 \\ \dots\dots\dots \\ x_{AP}^b - x_{AP}^e - y_{AP} \leq -10 \\ y_{AP} \leq 2 \\ x_{AQ}^b - x_{AQ}^e - y_{AQ} \leq -11 \\ y_{AQ} \leq 3 \\ x_{AQ}^e \leq 154 \end{array} \right. \quad (8)$$

$$x_A^b \geq 0, x_A^e \geq 0, y_A \geq 0, x_B^b \geq 0, x_B^e \geq 0, y_B \geq 0, \dots, x_{AQ}^b \geq 0, x_{AQ}^e \geq 0, y_{AQ} \geq 0. \quad (9)$$

Система (8) состоит из 51 неравенства, условие неотрицательности (9) – из 75 неравенств. Как видно, реальные модели сетевого планирования в стратегическом управлении гостиничного хозяйства весьма объёмны и предполагают большое количество вычислений.

Представим решение задачи квадратического программирования, где требуется определить оптимальные значения 75 неизвестных, т.е. начало, конец и время сокращения каждой из 25 работ, в виде алгоритма последовательного решения:

1. Составим функцию Лагранжа:

$$L = 1 \cdot y_A + 0,1 \cdot (y_A)^2 + 1 \cdot y_B + 0,1 \cdot (y_B)^2 + 5 \cdot y_C + 0,5 \cdot (y_C)^2 + \dots + 0,5 \cdot y_{AP} + 0,05 \cdot (y_{AP})^2 + 1 \cdot y_{AQ} + 0,1 \cdot (y_{AQ})^2 + \\ + \lambda_{A,1}(x_A^e + y_A - x_A^b - 7) + \lambda_{A,2}(3 - y_A) + \lambda_{B,1}(x_B^e + y_B - x_B^b - 5) + \lambda_{B,2}(2 - y_B) + \dots + \\ + \lambda_{AP,1}(x_{AP}^e + y_{AP} - x_{AP}^b - 10) + \lambda_{AP,2}(3 - y_{AP}) + \\ + \lambda_{AQ,1}(x_{AQ}^e + y_{AQ} - x_{AQ}^b - 11) + \lambda_{AQ,2}(3 - y_{AQ}) + \lambda_{AQ,3}(154 - x_{AQ}^e).$$

2. Для записи необходимых и достаточных условий существования седловой точки функции Лагранжа применим локальные условия Куна-Такера. Эти условия содержат частные производные функции L по всем 75 неизвестным переменным. Сюда следует добавить частное дифференцирование этой функции по вспомогательным множителям Лагранжа $\lambda_{A,1}, \lambda_{A,2}, \lambda_{B,1}, \lambda_{B,2}, \dots, \lambda_{AP,1}, \lambda_{AP,2}, \lambda_{AQ,1}, \lambda_{AQ,2}, \lambda_{AQ,3}$, количество которых 51.

Для работы А получим:

$$\frac{\partial L}{\partial x_A^b} = -\lambda_{A,1}; \frac{\partial L}{\partial x_A^e} = \lambda_{A,1}; \frac{\partial L}{\partial y_A} = 1 + 0,2y_A + \lambda_{A,1} - \lambda_{A,2};$$

$$\frac{\partial L}{\partial \lambda_{A,1}} = x_A^e + y_A - x_A^b - 7; \frac{\partial L}{\partial \lambda_{A,2}} = 3 - y_A.$$

Аналогичные действия совершаются для оставшихся 24 работ, заканчивая работой АQ:

$$\frac{\partial L}{\partial x_{AQ}^b} = -\lambda_{AQ,1}; \frac{\partial L}{\partial x_{AQ}^e} = \lambda_{AQ,1} - \lambda_{AQ,3}; \frac{\partial L}{\partial y_{AQ}} = 1 + 0,2y_{AQ} + \lambda_{AQ,1} - \lambda_{AQ,2};$$

$$\frac{\partial L}{\partial \lambda_{AQ,1}} = x_{AQ}^e + y_{AQ} - x_{AQ}^b - 11; \frac{\partial L}{\partial \lambda_{AQ,2}} = 3 - y_{AQ}; \frac{\partial L}{\partial \lambda_{AQ,3}} = 154 - x_{AQ}^e.$$

3. На данном этапе преобразуем неравенства системы локальных условий Куна-Такера в равенства, вычитая или прибавляя дополнительные неотрицательные неизвестные.

4. Находим координаты седловой точки, применяя метод искусственного базиса и математические методы приближённых вычислений:

$$\left\{ \begin{array}{l} x_A^b = 0; x_A^e = 4; y_A = 3 \\ x_B^b = 4; x_B^e = 7; y_B = 2 \\ x_C^b = 7; x_C^e = 10; y_C = 2 \\ x_D^b = 10; x_D^e = 12; y_D = 2 \\ \dots\dots\dots \\ x_{AP}^b = 134; x_{AP}^e = 142; y_{AP} = 2 \\ x_{AQ}^b = 142; x_{AQ}^e = 153; y_{AQ} = 0 \end{array} \right.$$

5. Оптимальное решение задачи квадратичного программирования предусматривает, что каждая из 25 работ, находящихся на критическом пути может быть сокращена при соответствующем росте затрат, однако в этом нет необходимости. Оптимальное решение указывает, что нормальное время работ можно не ускорять. А, значит, будет иметь место экономия средств в 18,5 тыс.грн.

Подставив найденное оптимальное решение в целевую функцию (6), получим:

$$F_{\min} = 1 \cdot 3 + 0,1 \cdot (3)^2 + 1 \cdot 2 + 0,1 \cdot (2)^2 + 5 \cdot 2 + 0,5 \cdot (2)^2 + \dots +$$

$$+ 0,5 \cdot 2 + 0,05 \cdot (2)^2 + 1 \cdot 0 + 0,1 \cdot (0)^2 = 93,23.$$

6. Проведём сравнительный анализ рассмотренных проектов строительства гостиницы (табл. 2).

Таблица 2

Основные характеристики проектов строительства гостиницы

№	Наименование	Продолжительность, дни	Стоимость, тыс. грн.
1	Первоначальный проект (без математического моделирования)	339	862,7
2	Сетевой проект по методу критического пути (линейная модель)	222	862,7
3	Проект, полученный с помощью модели стратегическом управлении гостиницей (новая квадратичная модель)	154	928,6

Сравним третий проект с первым по таблице 2. Третий проект позволяет сократить время строительства с 339 до 154 дней, что приведёт к увеличению затрат с 862,7 до 928,6 тыс.грн. (на 65,9 тыс.грн. или 7,6%). Однако объект будет сдан в эксплуатацию на 185 дней раньше. Ранее отмечалось, что при средней загрузженности жилого фонда доход составит 7 тыс.грн. в сутки. Умножив эту сумму на 185, имеем 1295 тыс.грн. Вычитая из этой суммы 65,9 тыс.грн., получим экономический эффект в 1229,1 тыс.грн. В первоначальном проекте не был задействован аппарат математического моделирования, поэтому он заведомо проигрышный по отношению ко второму и третьему проектам.

Значительно интереснее сравнить проект №2, составленный по стандартным линейным методикам, и проект №3, разработанный согласно новой нелинейной модели (3)-(5). Последний проект позволяет сократить сроки завершения строительства с 222 до 154 дней (на 68 дней раньше). Поэтому предполагаемый экономический эффект: $68 \cdot 7 - 65,9 = 410,1$ (тыс.грн.)

Таким образом, внедрение на практике разработанной инновационной модели осуществления проекта строительства и реконструкции гостиниц - потенциальных участников гостиничной цепи и дальнейшего стратегического управления строительством гостиницы в современных условиях помогут повысить эффективность работы гостиниц по качеству предоставляемых гостиничных услуг и уровню доходности гостиниц-участниц гостиничной цепи.

РЕЗЮМЕ

В статье разработана инновационная модель осуществления проекта строительства и реконструкции гостиниц - потенциальных участников гостиничной цепи, предусматривающая внедрение известных в мировой практике гостиничного хозяйства франчайзинговых моделей создания гостиничных цепей.

Ключевые слова: инновационная модель, гостиничная цепь, нелинейная сетевая модель стратегического управления строительством гостиницы.

РЕЗЮМЕ

У статті розроблена інноваційна модель здійснення проекту будівництва та реконструкції готелів - потенційних учасників готельного ланцюгу, що передбачає впровадження відомих в світовій практиці готельного господарства франчайзингових моделей створення готельних ланцюгів.

Ключові слова: інноваційна модель, готельний ланцюг, нелінійна мережева модель стратегічного управління будівництвом готелю.

SUMMARY

The article suggests the innovative model of the project construction and renovation of hotels - potential participants of the hotel chain, which will introduce world-known hotel management models for the establishment of franchise hotel chains.

Keywords: innovation model, hotel chains, nonlinear network model of the strategic management of the hotel construction.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ:

1. Афанасьев М.Ю. Исследование операций в экономике: модели, задачи, решения [Текст]: Учеб. пособие / М.Ю. Афанасьев, Б.П. Суворов. – М.: ИНФРА-М, 2003. – 444 с. - ISBN 5-16-001580-9.
2. Роглев Х. Й. Основы готельного менеджменту [Текст]: Навч. посіб. / Х. Й. Роглев. – К.: Кондор, 2005. – 408с. - ISBN 966-8251-74-1.
3. Шматько Л.П. Туризм и гостиничное хозяйство [Текст]: Учебное пособие./ Л.П. Шматько.- 3-е издание, исправ. и дополн. - М.: ИКЦ «МарТ», 2007. – 352с. - ISBN 5-241-00535-8.
4. Костевич Л.С. Математическое программирование: информационные технологии оптимальных решений [Текст]: Учебное пособие / Л.С. Костевич. – Мн.: Новое знание, 2003. – 424 с. - ISBN 985-6516-83-8.

УДК 338.1

ЛОГИСТИКА – ОДНО ИЗ ОСНОВНЫХ НАПРАВЛЕНИЙ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РОССИИ И УКРАИНЫ

Новиков Д.Т., д.э.н., профессор, начальник отдела инновационной логистики Института исследования товародвижения и конъюнктуры оптового рынка (г. Москва)

Постановка проблемы. Каждый исторический этап инновационного развития любой экономики предусматривает активное использование инноваций как в сфере производительных сил, так и в сфере производственных (организационно-экономических) отношений. Первая группа новаций связана преимущественно с достижением естественных наук, вторая группа новаций – с достижением гуманитарных наук. Обе эти группы новаций обуславливают друг друга, хотя и меняются приоритетами в различные исторические периоды развития страны. Для постиндустриальной российской экономики (5-го и 6-го технологических укладов) одинаково актуальны как инновации первой группы (технично-технологические инновации), так и второй группы (организационно-экономические, или управленческие) инновации, совмещение которых в одной отрасли науки и сферы деятельности превращает последних в локомотив инновационного развития всей экономики страны.

К числу такой сферы деятельности и ее научного преобразования относится логистика, которая приобретает особую актуальность для инновационного развития всей мировой экономики, а для России и Украины становится одним из главных направлений их инновационного преобразования.

Цель статьи состоит в изучении определенных аспектов инновационного развития логистики как науки в экономике России и Украины.

Основные результаты исследований. Фундаментальное определение логистики позиционирует себя как наука об эффективности управления любыми потоковыми процессами в обществе и частично в природе, а также как сфера деятельности по реализации достижений этой науки на практике в виде реального движения различных потоков (материально-вещественных, людских, финансовых, информационных) и их эффективного взаимодействия.

Главной же причиной прогрессирующего возрастания роли и актуальности логистики для развития экономики и особенно экономики России является непрерывное увеличение масштабов и сложности потоковых процессов во всем мире и усиление влияния этой тенденции на все стадии, стороны и процессы общественного производства.

Существенный моральный и физический износ производственных мощностей не дает отечественным предприятиям вступать в конкуренцию с представителями Запада даже на внутреннем рынке [6].

Следовательно, возникает необходимость разработать и претворить в жизнь инновационную политику страны, главная задача которой заключается в построении системы, позволяющей в самый короткий срок с высокой эффективностью использовать в производстве интеллектуальный и научно-технический потенциал страны. При грамотно проводимой логистической стратегии управления инновационная политика способна быть мощным инструментом, с помощью которого государство способно преодолеть спад к экономике, обеспечить ее структурную перестройку и насытить рынок разнообразной конкурентной продукцией. С этой целью разрабатывается инновационная программа (на государственном, региональном, отраслевом уровнях), представляющая собой цепь комплексных логистических инновационных проектов и мероприятий, согласованных по всем параметрам и способных обеспечить эффективную поддержку решения задач по освоению и рассмотрению новых видов продукции.

К числу наиболее важных факторов, усиливающих указанную тенденцию и одновременно требующих инновационного обновления и развития самой логистики, ее целей, задач и функций, относятся:

- глобализация мировой экономики и международное разделение труда, что приводит к созданию единого мирового пространства в виде глобальных рынков и трансконтинентальных структур, сопровождаемых многократным увеличением товарооборота и соответствующих потоков;

- как следствие выявленных тенденций – резкое увеличение логистических издержек как по абсолютной величине, так и в доле стоимости продуцируемых товаров (продукции и услуг), часто превышающих стоимость производства самих товаров. Системное применение логистики, способной снижать эти издержки путем оптимизации управления всеми видами потоков и их совокупностью, становится важнейшим и необходимым условием конкурентоспособности бизнес-структур и их товаров;

- повсеместная трансформация в постиндустриальной экономике рынков продавцов в рынки потребителей с одновременным ограничением спроса и повышением требований потребителей к качеству продукции и услуг на всех стадиях их продуцирования. В этих условиях повышается координирующая роль логистики по всей цепи поставок от исходного сырья до конечного продукта. Более того, перед любой бизнес-структурой, производящей тот или иной конечный или промежуточный продукт, встает дилемма: производить составляющие этого продукта самим или покупать на более выгодных условиях по цене и качеству у специализированных производителей или с помощью аутсорсинга. В поиске каждой бизнес-структурой оптимального соотношения “производить или покупать” логистике отводится важнейшая роль в снижении издержек доставки необходимой продукции, осуществлении услуг и повышении качества обслуживания этих бизнес-структур;

- усиление в мировой экономике тенденции интеграции малого, среднего и даже крупного бизнеса в более мощные национальные и транснациональные компании для обеспечения их конкурентоспособности на внутренних и внешних рынках. Выбор форм и методов интеграции, например, системной или сетевой, а также их оптимального соотношения во многом зависит от состояния логистического потенциала страны или сообщества стран;

- новые информационные технологии, многократно ускоряющие все процессы общественного производства и других видов общественно полезной деятельности. Логистика как сфера деятельности оказывается наиболее восприимчивой к использованию новых информационных технологий и коммуникаций, особенно сети Интернет, поскольку последняя позволяет во много раз быстрее организовывать самые эффективные формы и методы взаимодействия контрагентов поставки и формирования потоков, контролировать их осуществление, снижая при этом транзакционные издержки и повышая качество обслуживания [5].

Таким образом, логистика, которая в прошлом выполняла скромную инфраструктурную функцию по обслуживанию материального производства, характерную для прединдустриального и индустриального периодов, существенно расширила спектр своих целей, функций и задач в постиндустриальном обществе, выполняя новую роль по координации, интеграции и оптимизации народнохозяйственных процессов с целью повышения их эффективности. Подтверждением этого служат результаты исследований многочисленных отечественных и зарубежных ученых и практический опыт использования современной логистики. Доказано позитивное влияние логистики на реструктуризацию нефтегазового комплекса, АПК (создание логистических инфрасистем), на стратегическое развитие бизнес-структур, страновое разделение труда, развитие и применение наиболее прогрессивных форм маркетинга, развитие регионов за счет формирования региональных транспортных центров и др.

Однако возвышение роли логистики в современном мире требует постоянного развития самой логистики, ее теории, методологии, методов и инструментов, способных выполнять ее новую миссию и вытекающих из нее целей и задач.

Традиционное разделение видов логистики по функциональному признаку дополняется разновидностями логистики по отраслевому признаку и объектам обслуживания. Появилась финансовая логистика, информационная логистика, экологическая логистика, логистика домашних хозяйств, логистика индустрии гостеприимства, логистический аутсорсинг и др. Особое значение приобретает инновационная логистика, выявляющая закономерности генерирования логистических новаций (как организационно-технических, так и управленческих) и условия их внедрения в экономику в виде создания работоспособных микро-, мета-, мезо- и макрологистических систем (при управлении цепями поставок).

Переход от экспортно-сырьевой модели экономики России и Украины к инновационной должен быть связан с созданием мирового механизма развития, основанного на взаимодействии предпринимательства, конкурентоспособности и государственного управления национальной экономической системы.

Переход к инновационной модели экономического роста в 2008-2015 гг. планируется осуществлять в два этапа.

Первый этап 2008-2012 гг. необходимо расширить глобальные конкурентные преимущества, которыми уже обладают экономики России и Украины в традиционных сферах (транспорт, энергетика, переработка природных ресурсов, аграрный сектор). Вместе с этим будут создаваться технологические заделы и институциональные условия, обеспечивающие системный перевод экономики данных стран в режим инновационного развития на следующем этапе.

Второй этап 2012-1015 гг. должен характеризоваться повышением конкурентоспособности экономик России и Украины на основе перехода на новую технологическую базу, структурной диверсификации экономик [7].

Выводы. Таким образом, использование современной логистики становится важнейшим направлением и условием инновационного развития экономики России и Украины, громадные пространства и ресурсы которых делают инструмент современной логистики особенно востребованным.

В связи с этим необходима разработка организационно-методологической адаптации логистического инновационного фонда применительно к реальным условиям и возможностям функционирования и развития действующих, а также вновь проектируемых логистических проектов. Также необходимо создание определенных предпосылок социально-экономического, информационного, кадрового, организационно-технического потенциала и адаптации самих форм и методов, используемых в логистических инновациях.

РЕЗЮМЕ

Логистика является одним из основных направлений инновационного развития экономик России и Украины, использование теоретических и практических инструментариев которой становится важнейшим направлением и условием инновационного развития, громадные пространства и ресурсы которых делают инструмент современной логистики особенно востребованным.

Ключевые слова: логистика, инновационное развитие, экономика.

РЕЗЮМЕ

Логістика є одним з основних напрямів інноваційного розвитку економік Росії і України, використання теоретичних і практичних інструментаріїв якої стає найважливішим напрямом і умовою інноваційного розвитку, величезні простори і ресурси яких роблять інструмент сучасної логістики особливо затребуваним.

Ключові слова: логістика, інноваційний розвиток, економіка.

SUMMARY

The logistics is one of the main directions of innovative development of economy of Russia and Ukraine, use of theoretical and which practical tools becomes the major direction and a condition of the innovative development, enormous spaces and which resources do the tool of modern logistics especially demanded.

Keywords: logistics, innovative development, economy

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ:

1. Колотухин В.А. Коммерциализация инноваций — фактор экономического роста // Материалы международного форума «Инновационные технологии и системы»: — Минск: ГУ «БелИСА», 2006.
2. Румянцев А.А. Менеджмент инноваций. Как научную разработку довести до инновации: учеб пособие. — СПб.: Изд. дом «Бизнес-пресса», 2007.
3. Чесбро Г. Открытые инновации / Пер. с англ. В.Н. Егорова — М.: Поколение, 2007.

4. Хомутский Д.Ю. Управление инновациями в компании — М.: Солон-Пресс, 2008.
5. Логистика. Учебное пособие. /Под ред. Б.А.Аникина, Т.А. Родкиной. — М.: Проспект, 2008.
6. Новиков Д.Т., Степанов В.И. Использование инновационной логистики в индустрии гостеприимства. Учебное пособие. — М.: РЭА им. Г.В. Плеханова, 2009.
7. Степанов В.И. Логистика. Учебник. — М.: Проспект, 2010.

УДК 519.863

ОПТИМИЗАЦИЯ МАРШРУТОВ ДОСТАВКИ ГРУЗОВ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ВЕРОЯТНОСТНОГО ПОДХОДА

Онищенко С.П., д.э.н., заведующая кафедрой «Организация таможенного контроля на транспорте» Одесского национального морского университета
Смолянинов Е.Л., аспирант кафедры «Организация таможенного контроля на транспорте» Одесского национального морского университета

В настоящее время рынок транспортных услуг представляет собой «рынок покупателя», то есть рынок, на котором предложение превышает спрос, и грузовладелец отдает предпочтение одному из многих операторов перевозки, наиболее полно отвечающего его требованиям. В свою очередь, для самих операторов это означает необходимость расширения номенклатуры услуг и повышения уровня сервиса для поддержания конкурентоспособности.

Одна из услуг, предоставляемая оператором (логистом) - оптимизация маршрута доставки, и решение этой задачи невозможно без соответствующей инструментальной поддержки.

Традиционно, при оптимизации процесса доставки груза используются экономико-математические модели транспортных задач, в том числе, задачи в сетевой постановке [1,2]. При этом, как правило, задачи нахождения оптимального маршрута решаются, по критерию минимизации затрат либо времени на доставку. Современные исследователи предлагали различные модификации этих моделей, внося в них учет, например, зависимости стоимости доставки от времени и объема партии груза и т.д. [3]. Отметим, что в практических ситуациях часто важны два критерия – стоимость доставки и время доставки. При локальной оптимизации получаются решения, зачастую противоречащие друг другу. Выходом из сложившейся ситуации является учет многокритериальности требований [2,4].

Более того, полученные в ходе оптимизационных расчетов результаты не всегда соответствуют действительности. Так, время прохождения груза через порт, в течение которого происходит в том числе и оформление документов и улаживание других формальностей для одной и той же грузовой партии может варьироваться, причем степень варьирования отличается в различных портах. Также на пути следования груза могут возникать непредвиденные задержки (например, из-за погодных условий), что ведет к необходимости минимизации не только времени и стоимости доставки, а и их возможных отклонений. Эти и другие факторы необходимо учитывать при выборе маршрута доставки с тем, чтобы получаемые теоретические результаты были максимально адекватны практическим ситуациям.

Таким образом, учет вероятностной природы параметров транспортировки необходим для получения достоверных результатов. Следует отметить, что отдельные современные исследователи в сфере транспорта [4,5] учитывают вероятностную природу процессов доставки, однако проблема маршрутизации в их работах не рассматривается.

Исходя из вышеизложенного, целью данной статьи является разработка математической модели, позволяющей оптимизировать маршрут доставки груза с учетом вероятностной природы параметров процесса доставки.

Как известно, основными характеристиками процесса доставки являются: расходы и время. Именно эти две характеристики выступают в качестве критериев оптимизации маршрутов доставки в традиционных математических моделях.

Но современные требования рынка транспортных услуг таковы, что помимо стоимости и времени, грузовладельцев интересует, например, надежность доставки, критерием которой может являться минимизация возможных отклонений времени доставки – особенно это актуально для доставки на принципах «точно в срок». Также немаловажным является минимизация возможных отклонений финансовых затрат на доставку.

Принимаем за базу модель транспортной задачи в сетевой постановке [6].

Для нахождения маршрута, отвечающего комплексным требованиям грузовладельца, предлагается использовать многокритериальный подход, и в качестве системы критериев рассматривать: 1) традиционные – время и стоимость доставки; и 2) учитывающие вероятностную природу времени и стоимости доставки.

В исследованиях [4,5,6] было установлено, что расходы и время транспортировки есть случайные величины, подчиненные нормальному закону распределения. Поэтому в качестве расходов по доставке R и времени доставки T используем математические ожидания, а в качестве параметров, характеризующих надежность выбранного маршрута – дисперсии величин расходов σ_R^2 и времени σ_T^2 .

Итак, предлагается для формирования маршрутов доставки использовать следующую экономико-математическую модель:

$$Z_1 = \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m \sum_{k=1}^2 R_{ij}^k * x_{ij}^k \rightarrow \min; \tag{1}$$

$$Z_2 = \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m \sum_{k=1}^2 T_{ij}^k * x_{ij}^k \rightarrow \min; \tag{2}$$

$$Z_3 = \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m \sum_{k=1}^2 \sigma_T^2 * x_{ij}^k \rightarrow \min; \tag{3}$$

$$Z_4 = \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m \sum_{k=1}^2 \sigma_R^2 * x_{ij}^k \rightarrow \min; \tag{4}$$

$$\sum_{j=1}^m \sum_{k=1}^2 x_{ij}^k = 1; \tag{5}$$

$$\sum_{i=1}^n \sum_{k=1}^2 x_{im}^k = 1; \tag{6}$$

$$\sum_{j=1}^{m-1} \sum_{k=1}^2 x_{ij}^k - \sum_{j=1}^{m-1} \sum_{k=1}^2 x_{j+1}^k = 0, i = \overline{2, n}; \tag{7}$$

$$x_{ij}^k = \{0;1\}; i = \overline{1, n}; j = \overline{1, m}; k = \{1;2\}, \tag{8}$$

где (1)–(4) – целевые функции задачи, отражающие стремление к минимизации, соответственно, расходов, времени доставки и их дисперсий;

x_{ij}^k – параметр управления, определяющий перевозку груза из пункта i в пункт j видом транспорта k , $x = \{0;1\}$;

(5), (6) – ограничения, обеспечивающие соответственно вывоз груза из пункта отправления и доставку в пункт назначения;

(7) – комплекс ограничений, определяющий обязательный вывоз груза из промежуточных пунктов;

(8) – ограничения на возможные значения переменных.

Данную многокритериальную задачу удобно решать методом последовательных уступок. На этапе формирования задачи, следует выяснить, что является приоритетным для грузовладельца: минимизация времени доставки, минимизация расходов, либо надежность маршрута.

Задача решается в четыре этапа, на каждом из которых оптимизируется один из параметров маршрута доставки, а на следующем этапе лицом, принимающим решение, устанавливаются ограничения на полученное значение. На последнем этапе будет определяться маршрут, для которого один из параметров принимает оптимальное значение, а остальные три – значения, не превышающие допустимых отклонений от оптимальных.

В качестве расчетного примера была рассмотрена организация доставки генеральных грузов в контейнерах из Харькова в Одесский порт, автомобильным либо железнодорожным транспортом. В качестве исходных данных были взяты: транспортная сеть, представляющая собой множество маршрутов из Харькова в Одессу; расстояния между промежуточными пунктами транспортной сети; время доставки груза между пунктами; величины расходов на доставку грузов и дисперсии расходов и времени по доставке.



Рис.1 Схема возможных маршрутов

В экспериментальных расчетах было принято, что грузовладелец согласен заплатить сумму, несколько превышающую оптимальную, и согласен на небольшое увеличение сроков доставки, но с условием, предоставления ему надежного маршрута (в табл. 1 Ж/Д и А – железнодорожный и автомобильный транспорт соответственно).

Итак, в данной стаи предложена модификация модели классической транспортной задачи в сетевой постановке: модель учитывает многокритериальность и вероятностную природу параметров доставки. Предлагаемый подход учитывает реальную обстановку в ходе реализации процесса доставки, в отличие от существующих подходов, что обуславливает адекватность получаемых с помощью предлагаемой модели результатов, а учет возможных отклонений времени и стоимости доставки груза влияет на выбор промежуточных пунктов следования и портов перевалки.

Использование предложенного подхода позволяет учитывать в математической форме негативные влияния различных непредвиденных ситуаций, используя статистические данные, полученные на основе прошлого опыта операторов перевозок, что дает

возможность на практике оценить значения σ_R^2 и σ_T^2 .

Таблица 1.

Исходные данные экспериментальных расчетов

Участок маршрута	Расстояние, км	Время доставки, сут		Дисперсия времени доставки, сут		Стоимость доставки, у.е.		Дисперсия стоимости доставки, у.е.	
		Ж/Д	А	Ж/Д	А	Ж/Д	А	Ж/Д	А
1-2	143	4,77	3,18	0,35	0,46	138	114	28	25
1-3	234	7,8	5,2	0,43	0,63	224	187	38	31
2-3	188	6,27	4,18	0,38	0,51	177	150	27	33
2-4	116	3,87	2,58	0,21	0,41	110	93	18	22
3-5	104	3,47	2,31	0,23	0,37	100	83	13	17
3-6	148	4,93	3,29	0,27	0,42	138	118	16	20
4-6	184	6,13	4,09	0,48	0,53	177	147	21	23
4-7	131	4,37	2,91	0,24	0,35	129	105	20	19
5-8	119	3,97	2,64	0,19	0,33	110	95	19	17
6-9	241	8,03	5,36	0,55	0,67	234	193	35	37
6-10	175	5,83	3,89	0,5	0,42	167	140	23	20
7-9	127	4,23	2,82	0,21	0,34	119	102	22	25
8-11	225	7,5	5	0,47	0,65	215	180	31	23
9-12	211	7,03	4,69	0,43	0,67	205	169	30	34
10-12	147	4,9	3,27	0,35	0,47	138	118	22	19
11-12	213	7,1	4,73	0,49	0,59	205	170	29	37

Результаты экспериментальных расчетов представлены в таблице 2.

Таблица 2. Оптимальные значения показателей в локальных и многокритериальной задачах

Показатель	Значение показателя	
	оптимальное для однокритериальной задачи	в соответствии с многокритериальной моделью
время, сут	14,58	15,22
дисперсия времени, сут	0,84	0,88
стоимость доставки, у.е./TEU	525	545
дисперсия стоимости доставки, у.е./TEU	44,78	44,78

Таким образом, предлагаемый подход обеспечивает комплексные требования грузоотправителя и позволяет получать более достоверные результаты.

РЕЗЮМЕ:

В статье рассматривается многокритериальный подход к оптимизации маршрута доставки грузов, учитывающий возможные отклонения параметров процесса доставки. Предложена модель, которая позволяет определять маршрут доставки с минимально допустимыми затратами времени и стоимости доставки с заданным уровнем надежности маршрута.

Ключевые слова: доставка, маршрут, дисперсия, многокритериальность, надежность, оптимизация

РЕЗЮМЕ:

У статті розглядається багатокритеріальний підхід до оптимізації маршруту доставки вантажів, враховує можливі відхилення параметрів процесу доставки. Запропоновано модель, яка дозволяє визначати маршрут доставки з мінімально допустимими витратами часу і вартості доставки з заданим рівнем надійності маршруту.

Ключові слова: доставка, маршрут, дисперсія, багатокритеріальність, надійність, оптимізація

SUMMARY

The article describes multi-criteria optimization method for the route of delivery of goods, taking into account the possible deviation of the parameters of the delivery process. This method allows to determine the route of delivery with the minimum acceptable amount of time for delivery of goods and the cost of their delivery, as well as with a given level of reliability of the route.

Key words: delivery, route, multicriteria, reliability, variance, optimization

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Экономико-математические методы и модели в управлении морским транспортом: учебник для студентов морских вузов [Текст] / под ред. Е.Н. Воеводского – М.: Транспорт, 1988. – 384 с.
2. Модели и методы теории логистики [Текст] / Под ред. В.С. Лукинского. – СПб.: Питер, 2007. – 448 с.
3. Смрковская В.Ю. Методические основы формирования систем доставки грузов с использованием средств укрупнения [Текст]: автореф. дис. ...канд.техн.наук 05.22.01 / В.Ю.Смрковская; [Одесский национальный морской университет]- Одесса, 2007. – 23 с.
4. Воеводский Е.Н. Стохастические модели в проектировании и управлении деятельностью портов [Текст] / Е.Н. Воеводский, М.Я.Постан – М.: Транспорт, 1987. – 318 с.
5. Постан М.Я. Экономико-математические модели смешанных перевозок / М.Я.Постан. – Одесса: Астропринт, 2006. - 376 с.
6. Гаджинский А.М. Логистика [Текст] / А.М.Гаджинский. - М.: Информационно-внедренческий центр "Маркетинг", 1999. – 228 с.

УДК: 338.001.36

АНАЛІЗ МОДЕЛЕЙ СУМІСНОЇ ЕВОЛЮЦІЇ ЕКОНОМІКО-ЕКОЛОГІЧНИХ СИСТЕМ

Половян О.В., к.е.н., професор кафедри менеджменту, Донецького національного університету,
Тарасова М.Ю., к.е.н., молодший науковий співробітник, Інституту економіки промисловості НАН України

Тривала сумісна еволюція декількох територій викликає взаємообумовлені явища та процеси у всіх залучених сторін і впливає на усі сфери життєдіяльності популяцій, змінюючи умови існування та форми стосунків між ними. Вивчення закономірностей взаємного впливу живих (екологічних) та неживих (економічних) систем здійснюється протягом тривалого періоду часу, у т.ч.: моделювання сумісної еволюції організацій і технологій [1-3], дослідження ко-еволюції соціальних служб та їх інституціонального середовища [4], простеження взаємозв'язків між стратегією та організаційною формою [5], ресурсами і цілями [6] підприємств, аналіз взаємозумовленості індивідуальної поведінки із соціальними інститутами [7]. Отже концепція ко-еволюції є одним з перспективних напрямів дослідження сумісної еволюції економіко-екологічних систем. Проте, незважаючи на активізацію досліджень за цим напрямом в суспільних науках, залишається багато нерозв'язаних питань. Це пов'язано з тим, що ко-еволюція економічної діяльності та екологічних процесів заснована на ієрархічній і просторовій структурі економіко-екологічних систем зі складними механізмами зворотного зв'язку. Їх опис потребує залучення складних математичних моделей, що використовуються для отримання часових траєкторій історичного розвитку [2].

Таким чином, метою статті є обґрунтування підходів до відтворення ко-еволюційних процесів між економіко-екологічними системами на підставі результатів аналізу існуючих моделей поведінки складних систем.

При оцінюванні придатності моделей для відображення сумісної еволюції економіко-екологічних систем слід враховувати, що, незважаючи на значну схожість наукових дисциплін економіки та екології, вони мають значні відмінності при моделюванні: різні одиниці виміру, цілі об'єктів моделювання, ставлення до ризику і невизначеності та ін. [8]. Це значно ускладнює побудову спільних економіко-екологічних моделей. Наявність нелінійної взаємодії, часових і просторових лагів, точок розриву, порогів і меж надає особливі емерджентні властивості економіко-екологічним системам, що дозволяє віднести їх до класу складних систем. При цьому соціально-економічні системи крім динамічної складності (збільшення «філогенетичного хвоста, пов'язаного з еволюційною історією, зазначеною дискретною послідовністю епізодів біфуркації» [9]) демонструють також організаційний або структурний тип складності (табл. 1).

Таблиця 1

Відмінності між динамічною та організаційною складністю [10]

Характеристики	Динамічне уявлення	Організаційне уявлення
Системна концептуалізація	Стан змінних	Рівень процесів
Загальноприйняті метафори	Кібернетична система	Паралельний комп'ютер
Специфіка механізму	Централізований	Розподілений
Засоби аналізу	Диференціальні рівняння	Комп'ютерні імітації
Ключові характеристики поведінки	Рівновага, динамічна складність	Самоорганізаційна структурна складність
Системна організація	Фіксована, одиничний рівень	Мінлива, мультирівень

Проведений аналіз сучасних моделей інтеграції економічної діяльності та екологічних процесів, а також ко-еволюції економіко-екологічних систем різних країн світу дозволив виділити п'ять основних типів моделювання даного процесу: економетричне моделювання (*econometric model*), балансові моделі (*input-output model*), моделі загальної обчислюваної рівноваги (*computable general equilibrium, CGE*), системно-динамічне моделювання (*system dynamics*) та агентне моделювання (*agent model*). Основні відмінності розглянутих підходів відповідно до їх сильних та слабких рис наведено в табл. 2.

Таблиця 2

Порівняння основних підходів до моделювання економіко-екологічних систем

Назва підходу	Е	В	Д	О	П
Макроеконометричні моделі	-	-	+	-	+
Балансові моделі	+	-	+	-	-
Моделі загальної обчислюваної рівноваги	+	-	+	-	-
Системно-динамічні моделі	+	+	+	-	+
Агентні моделі	+	+	-	+	+

Примітка:

Е – ендогенне подання ключових змінних; В – всебічність і можливість узагальнення;
Д – можливість представлення динамічної складності; О – можливість представлення організаційної складності; П – прозорість і наочність; «+» – властиве підходу до моделювання; «-» – невластиве підходу до моделювання.

1. Економетричні моделі (*econometric model*) спираються на базові економічні постулати, які визначають специфіку поведінки та прагнення усіх учасників ринку [11]:

- економічні агенти оптимізують свій дохід (корисність);
- основний тип ринку – вільна конкуренція;
- максимізація корисності кожного економічного агента зумовлює загальну максимізацію корисності суспільства;
- ринки самоочищаються (тобто виробництво дорівнює споживанню). На ринку встановлюється рівноважна ціна для товару.

Параметри моделі оцінюються статистичними методами за ретроспективними даними або за рівняннями, отриманими для інших об'єктів (країн). Рівняння можуть бути як лінійними, так і нелінійними, охоплювати всю економіку або частину галузей (моделі часткової рівноваги). Для «запуску» моделі задаються початкові значення екзогенних змінних і здійснюється розрахунок за рівняннями та правилами «зупинки». Ці моделі є рекурсивними. Вони легко будуються і оцінюються, проте не дозволяють отримати надійні оцінки для середньострокових і довгострокових прогнозів. Це пов'язано з тим, що вони не містять внутрішніх регульованих параметрів, прогнозні значення багатьох показників задаються ззовні. Крім того, закладені в цих моделях ідеї про рівноважний режим збалансованого зростання (тобто незмінну структуру модельованого об'єкта, його поведінки) викликають велику кількість критики [12]. Прикладами таких моделей є моделі Р. Солоу, Д. Стігліца, Дж. Хартвіка, Х. Зібберта та ін. представників класичної економічної теорії.

2. Балансові моделі (*input-output model*) є методом взаємного зіставлення матеріальних, трудових, фінансових та інших ресурсів і потреб у них. Економічна система у вигляді балансової моделі є системою рівнянь, кожне з яких виражає потребу у певній кількості продукції, яку вироблено окремими економічними об'єктами, і сукупною потребою в цій продукції.

Однією з перших балансових моделей, що описує економіко-екологічні системи, є модель Леонтьєва-Форда [13]. Розвиток окремих положень цього підходу до моделювання економіко-екологічних систем здійснено в роботах Моно-Ієрусалимського [14]. Надалі побудовано різні види балансових моделей для опису інтеграції економічних та екологічних систем. Найбільше поширення даний тип

моделей отримав при описі міжрегіональної взаємодії економіко-екологічних систем. До їх переваг відносять: по-перше, здатність кількісно вимірювати взаємозалежності між галузями різних територій із різними виробничими технологіями, обсягами використання ресурсів та інтенсивністю забруднення;

по-друге, можливість поєднувати матриці технологічних коефіцієнтів різних територій в єдину велику матрицю коефіцієнтів. Таким чином, охоплюються ланцюги поставок між усіма торговими партнерами і враховуються ефекти зворотного зв'язку;

по-третє, придатність для оцінювання екологічних впливів від міжнародної торгівлі та споживання.

Слід відзначити, що мультирегіональні балансові моделі успадковують всі невизначеності, характерні для балансового аналізу окремої території, а саме: у вихідних даних, розподілі, агрегації, розрахунку коефіцієнтів та ін. Емпіричні дослідження невизначеностей в балансових моделях довели, що джерела помилок мають відношення до агрегації та узгодженості із загальною галузевою схемою, розглядом інших країн світу і валютними обмінними курсами.

3. CGE-моделі (*computable general equilibrium*) основані на концепції ринкової рівноваги (*clear market*) та є різновидом балансових моделей. Очищення ринку здійснюється за допомогою математичного алгоритму, а не особливих поведінкових процесів. Моделі будуються на матриці соціальних рахунків (*Social Accounting Matrix, SAM*), яка описує потоки (рух) товарів між галузями [15]. CGE-моделі відносяться до оптимізаційних та дозволяють обчислити максимум загального обсягу випуску продукції чи споживчої корисності модельованого регіону. Рішення моделі, яке не завжди може бути знайдено, повинно відповідати агрегованій ринковій рівновазі. Моделі застосовують у двох режимах: порівняльно-статичному і міжчасовому.

У порівняльно-статичному – базове рішення використовується як «точка відліку». Новий рівноважний стан знаходиться шляхом змінювання різних екзогенних факторів (внаслідок політичних чи економічних рішень). Після порівняння отриманого результату з його значенням у «точці відліку» приймається відповідне управлінське рішення.

Міжчасовий режим передбачає знаходження нової рівноваги протягом певного часового періоду. У цьому режимі результати моделювання одного періоду є входами для наступного (наприклад, заощадження в періоді «*t*» є інвестиціями в періоді «*t+1*»). При цьому прогнозуються значення екзогенних змінних (наприклад, чисельність населення) і фіксуються певні умови (наприклад, норма амортизації основних фондів), що дозволяють забезпечити сталість моделі в прогнозованому періоді.

«Провали ринку» є серйозною перешкодою для застосування обох типів CGE-моделей. Вони не придатні для виявлення довгострокових тенденцій та опису структурних змін, чутливі до обмежувальних умов і екзогенних змінних. Крім того, для оцінювання параметрів CGE-моделей потрібен великий масив вхідної інформації. При цьому перетворювальні процеси, що відбуваються всередині моделі, не описуються за принципом «чорного ящика».

4. Системно-динамічне моделювання також спирається на низку передумов та обмежень [16]:

1) об'єкти, що моделюються, представлені як динамічні інформаційні системи зі зворотним зв'язком. Вони складаються з резервуарів (запасів товарів, капіталу, праці, тощо), які пов'язані між собою керованими потоками (переміщення товарів, капіталу, праці та ін.). Кількісно кожен резервуар описується рівнем його вмісту, а кожен потік – темпом (швидкістю) переміщення;

2) системи, що моделюються, є керованими, тобто на їх функціонування істотно впливають рішення, які приймаються суб'єктами управління (наприклад, органами державної влади в частині бюджетно-податкової політики);

3) поведінка систем визначається ендогенними факторами, а екзогенні (незалежні) фактори (наприклад, ставки податків) задають лише початкові умови її функціонування;

4) об'єктом дослідження є закономірності розвитку економіки, істотні стійкі зв'язки між явищами.

Моделі системної динаміки надають більш точні результати при довгостроковому прогнозуванні, оскільки дозволяють відобразити не лише інерційні тенденції, але і структурні зміни. Передбачається, що причинно-наслідкові зв'язки мають нескінченний характер. Системно-динамічні моделі адекватно описують процеси, які підтримуються самостійно (наприклад, постійне зростання популяції та ін.). Але вони менше підходять для опису економічних систем, які характеризуються мінливістю поведінки. Це пов'язано зі здатністю економічних суб'єктів вчитися на власному досвіді.

5. Агентне моделювання набуло широкого розповсюдження в останні роки, що призвело до формування окремого напрямку економічних досліджень – поведінкової економіки (*behavioral economics*), яка займається вивченням ірраціональних особливостей прийняття рішень. Це стало основою для формування окремого напрямку економічних досліджень – економіки складності (*complexity economy*). На сучасному етапі цей напрям не є чітко оформленою науковою дисципліною – скоріше це область міждисциплінарних досліджень, що включають в себе аспекти поведінкової економіки, теорії мереж (*network theory*), імітаційного моделювання, теорії хаосу, а також ідеї, запозичені з фізики, біології, антропології, когнітивної психології та інших природничих і гуманітарних дисциплін. Відмінні властивості «економіки складності» від традиційних напрямів економічних теорій наведено у табл. 3.

Таблиця 3

Порівняння специфіки «економіки складності» із традиційними напрямками економічних досліджень [17]

	Економіка складності	Традиційна економіка
Динаміка	Відкрите зовнішнє середовище, нелінійні зміни, нерівноважність, мінливість	Статичність, рівновага, закритість систем
Агенти	Імітація поведінки на індивідуальному рівні, використання складних правил прийняття рішення (раціональних та ірраціональних), здатність до само-навчання, неповнота інформації	Моделювання узагальненої /агрегованої поведінки, раціональний підхід до прийняття рішень (максимізація корисності), повнота інформації
Мережеві ефекти	Враховуються	Не враховуються
Особливості поведінки	Відсутній жорсткий розподіл на мікро- та макроекономіку; поведінка системи виникає із взаємодії на мікрорівні	Чіткий розподіл на мікро- та макроекономіку; зміни поведінки виникають на кожному рівні

Агентні моделі на відміну від системної динаміки, яка моделює агреговані елементи системи за допомогою комплексу потоків і накопичувачів, базуються на ідеї моделювання процесів «знизу-вгору»: в основі моделі лежить набір основних елементів, взаємодія яких визначає узагальнену поведінку системи. Слід зазначити, що в даному випадку основним завданням є не знаходження оптимальної рівноваги системи, а спроба зрозуміти природу, яку закладено в основі складних соціальних явищ. Поведінка, що «виникає», є результатом взаємодії елементів системи.

До основних недоліків еволюційного моделювання відносять:

1) неможливість пояснення різких стрибків у структурних змінах на часовій шкалі (тобто революцій), пов'язаних із періодичним порушенням рівноваги;

2) слабкість передбачувальних здібностей. Як відомо, теорію еволюції відносять до наук, які добре пояснюють явище, але не передбачають подальший розвиток подій [18].

Виходячи із специфіки (переваг та недоліків) розглянутих підходів до моделювання економіко-екологічних систем найбільший спектр можливостей мають системно-динамічні та агентні моделі. Для встановлення пріоритетності будь-якого з цих типів моделювання для цілей дослідження проведено аналіз їх основних характеристик (табл. 4) та визначено концептуальні відмінності, принципи для досягнення мети даної науко-дослідної роботи.

Таблиця 4

Порівняльна характеристика системно-динамічного та агентного підходів до моделювання економіко-екологічних систем		
Характеристика	Системна динаміка	Агентне моделювання
Базовий елемент моделі	Петля зворотного зв'язку	Агент
Область аналізу	Структура системи	Правила поведінки агента
Рівень моделювання	Макрорівень	Мікрорівень
Напрямок моделювання	Зверху вниз	Знизу вверх
Уявлення про природу часу	Безперервний	Дискретний
Апарат, що покладено в основу моделювання	Математика (диференціально-інтегральні рівняння)	Логіка (поведінки)

Відповідно до базового елемента моделювання у системній динаміці структура (комбінація взаємозалежних потоків і накопичувачів) системи визначає її поведінку, в агентному моделюванні поведінка системи формується правилами поведінки агентів, які закладаються дослідником. Таким чином, системна динаміка та агентне моделювання знаходяться на протилежних полюсах області аналізу. Системна динаміка в основному фокусується на моделюванні агрегованих даних, тобто моделюванні системи в цілому. Агентне моделювання, навпаки, орієнтоване на моделювання окремих елементів системи – відтворення поведінки її найменших складових – агентів.

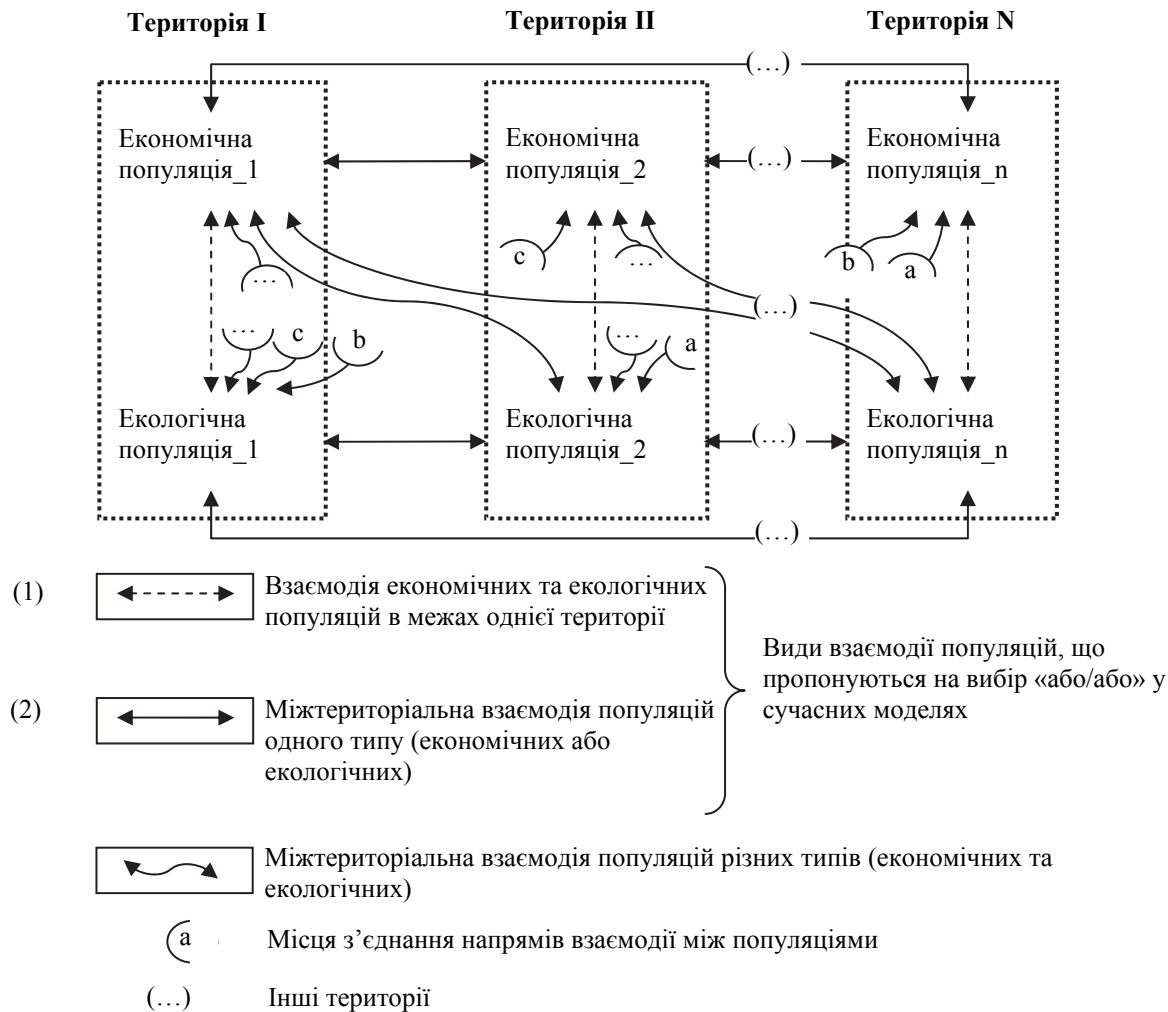


Рис. 1. Схематичне зображення можливих напрямів взаємодії представників екологічної та економічної популяцій декількох територіальних утворень

Ефективність обраного способу імітації системи, що моделюється, визначається ступенем наближення поведінки створеної моделі до реального об'єкту дослідження, а саме: 1) здатністю до адаптації – можливість модифікації структури моделі з метою збільшення дієздатності в навколишньому середовищі; та 2) способом врахування нелінійності поведінки системи.

Оскільки у системно-динамічному моделюванні структура моделі фіксована і не може бути змінена в ході імітаційного експерименту (обмежена змінами у домінуванні петель зворотного зв'язку), агентне моделювання має важливу перевагу, адже дозволяє успішно реалізувати ефект адаптації в повному обсязі: деякі агентні моделі дозволяють простежити еволюцію агентів, під час якої вони обмінюються «генами» детермінованим або випадковим чином (т. зв. мутації).

У системній динаміці джерелом нелінійності поведінки системи є концепція акумулювання, яка знаходить відображення в потоках і накопичувачах, відповідальних за виникнення ефектів запізнювання. Агентне моделювання більш зручно відображає нелінійну поведінку, через те що використання «подій» дозволяє відмовлятися від значного спрощення моделі та більш детально відтворювати комплекс каузальних взаємозв'язків досліджуваного об'єкту.

Проведений аналіз існуючих підходів і моделей інтеграції економічних та екологічних систем, а також ко-еволюції економіко-екологічних систем декількох популяцій дозволив встановити низку недоліків, властивих для більшості з них:

1) паттерни каузальних ланцюгів мають спрощене відображення взаємозв'язків між економічною та екологічною підсистемами. Не враховано наявність просторової взаємодії територій, пов'язаної з інтеграцією економік, що заснована на глобальному ланцюжку вартості.

Неврегульованим залишається питання взаємовпливів соціально-економічних систем, що знаходяться на різних етапах історичного розвитку;

2) екологічну систему описано виключно потоками забруднюючих речовин та їх впливом на природне середовище. Взаємодії між екологічною та економічною підсистемами визначено через абсолютні показники споживання природних ресурсів та емісії забруднюючих речовин. Нехтується необхідність відображення впливу якості довкілля на здоров'я та добробут населення, яке проживає на досліджуваній території;

3) зовнішнє середовище по відношенню до окремого підприємства надано в агрегованому вигляді. Більшість існуючих моделей зосереджено лише на одному із напрямів можливих спектрів взаємодії між представниками екологічної та економічної популяцій (рис. 1). Таким чином, виключено можливість одночасних перехресних зв'язків між представниками екологічної та економічної підсистем, які належать до спільних та окремих територій;

4) проігноровано гетерогенну природу економічних популяцій. Уявлення про них як про однорідні сукупності не враховує відмінності в особливостях та стратегіях поведінки окремих груп економічних субпопуляцій (т.зв. альтруїстів і егоїстів);

5) життєвий цикл економічної підсистеми представлено з позицій агрегованого збалансованого економічного зростання. При цьому конкретні механізми еволюціонування окремого підприємства як представника економічної популяції не враховано. Таким чином, стохастичний процес економічного розвитку, що є результатом поступової акумуляції мікрозмін у напрямку знизу-вгору, розглядається як детермінований і заданий екзогенно;

6) не формалізовано ко-еволюційні процеси взаємодії декількох територій. З позиції ко-еволюції, зміни, що викликані у розвитку однієї популяції, позначаються на розвитку іншої (економічно, просторово взаємозалежної з нею) популяції. Тому врахування впливу спільної еволюції популяцій на кожного учасника цього процесу є важливим аспектом аналізу сталого розвитку;

7) надається перевага рипущенню щодо структурної сталості економічної та екологічної підсистем. Відсутній адекватний опис структурних змін економічної підсистеми, викликаних зміною стратегій поведінки окремих підприємств, та екологічної підсистеми, що істотно спотворює результати моделювання.

Отже, для опису ко-еволюційних процесів двох територій, економічні процеси і специфіка екологічних підсистем яких відрізняються географічними та історичними особливостями, потрібна побудова моделі, яка здатна адекватно відтворити:

1) послідовність змін етапів економічного розвитку через індивідуальну еволюцію окремих елементів економічної популяції (підприємств), засновану на процесі інноваційного пошуку та виборі відповідної стратегії розвитку;

2) екологічну підсистему не лише як місце видалення непотрібних (побічних, шкідливих) продуктів виробництва і постачальника природних ресурсів, а як більш складне явище, здатне впливати на демографічні процеси змінювання кількості та якісного складу населення, що проживає на даній території;

3) зв'язок між поведінкою окремого підприємства та елементами зовнішнього середовища, представленого іншими підприємствами і населенням, розташованими в межах досліджуваної території;

4) зв'язок між економічними та екологічними популяціями, представленими підприємствами і населенням, які розташовані і проживають на різних територіях.

Висновки. Виходячи з того, що окреслені завдання вимагають комплексного рішення, доцільно використання комбінованих підходів до моделювання поведінки економіко-екологічних систем та процесів їх ко-еволюції.

Опис функціонування окремого підприємства та регіональних екологічних процесів вимагають врахування динамічної складності, різних архетипів зворотного зв'язку, акумулювання значень ряду показників (наприклад, вартості основних фондів, чисельності населення та ін.). Тому моделювання цих процесів слід проводити за допомогою методу системної динаміки.

Дослідження взаємозв'язку підприємства і зовнішнього середовища, особливостей поведінки елементів економічних субпопуляцій при реалізації різних стратегій господарювання та інвестування коштів (т.зв. «короткі» та «довгі» правила), опис еволюційних процесів двох територій, взаємодії між ними потребує залучення методів агентного моделювання.

Таким чином, використання комбінованого підходу, що поєднує обидва методи, дозволить створити унікальну за глибиною опрацювання проблематики модель, здатну врахувати окремі нюанси поведінки економіко-екологічних систем та їх складових елементів (економічних та екологічних популяцій, економічних субпопуляцій), не втрачаючи з уваги загальної картини.

РЕЗЮМЕ

Досліджено переваги та недоліки існуючих підходів і моделей інтеграції економічних та екологічних систем. Проведено порівняльний аналіз основних характеристик системно-динамічних та агентних моделей для визначення концептуальних відмінностей, принципів для відображення сумісної еволюції економіко-екологічних систем. Обґрунтовано доцільність використання комбінованих підходів до моделювання поведінки економіко-екологічних систем та процесів їх ко-еволюції.

Ключові слова: ко-еволюція, економіко-екологічна система, системна динаміка, агентне моделювання

РЕЗЮМЕ

Исследованы преимущества и недостатки существующих подходов и моделей интеграции экономических и экологических систем. Проведен сравнительный анализ основных характеристик системно-динамических и агентных моделей для определения концептуальных различий, принципиальных для отображения совместной эволюции экономико-экологических систем. Обоснована целесообразность использования комбинированных подходов к моделированию поведения экономико-экологических систем и процессов их ко-эволюции.

Ключевые слова: ко-эволюция, экономико-экологическая система, системная динамика, агентное моделирование

SUMMARY

The article investigates advantages and disadvantages of existing approaches and models for the integration of economic and ecological systems. Comparative analysis of the key characteristics of system dynamics and agent-based model has been that the conceptual differences of principle to show co-evolution of economic and ecological systems. The feasibility of using a combined approach to modeling of the behavior of economic and ecological systems, and processes of their co-evolution was grounded.

Key words: co-evolution, economic and ecological systems, system dynamics, agent-based modeling

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Levinthal D. Co-evolution of capabilities and industry: The evolution of mutual fund processing / D.A. Levinthal, J. Myatt // *Strategic Management Journal*. – 1994. – № 15. – P. 63–84.
2. Norgaard R.B. Development Betrayed: The End of Progress and a Coevolutionary Revisioning of the Future / Norgaard R.B. – New York: Routledge, 1994. – 296 p.
3. Rosenkopf L. The Coevolution of Technology and Organization / L. Rosenkopf, M. Tushman // Baum J. and J. Singh (Eds.). *Evolutionary Dynamics of Organizations*. – New York: Oxford University Press, 1994. – P. 403–424.
4. Baum J. Organizational Hierarchies and Evolutionary Processes: Some reflections on a Theory of Organizational Evolution / J. Baum, J. Singh (eds.) // *Evolutionary Dynamics of Organizations*. – New York: Oxford University Press, 1994. – P. 3–22.
5. Lewin A. The co-evolution of new organizational forms / A. Lewin, C. Long, T. Carroll // *Organization Science*. – 1999. – № 10(5). – P. 535–550.
6. Cuervo-Cazurra A. Developing competitiveness under discontinuous institutional environment changes: the co-evolution of resources and scope / A. Cuervo-Cazurra [Електронний ресурс] – Режим доступу: www.csom.umn.edu/wwwpages/faculty.

7. Bowles S. The Co-evolution of Individual Behaviors and Social Institutions / S. Bowles, J.K. Choi, A. Hopfensitz // Journal of Theoretical Biology. – 2003. – № 22(3). – P. 135–147.
8. Bernstein B.B. Ecology and economics: complex systems in changing environments / B.B. Bemstein // Annu. Rev. Ecol. System. – 1981. – № 12. – P. 309–330.
9. Николіс Дж. Динаміка ієрархічних систем: Еволюційне представлення / Дж. Николіс; пер. с англ. – М.: Мир, 1989. – 488 с.
10. Multi-agent simulations and ecosystem management: a review / F. Bousquet, C. Le Pageb // Ecological Modelling. – 2004. – № 176. – P. 313–332.
11. Shilling John D. Can system dynamics flows reach an economic equilibrium? / J.D. Shilling // The Millennium Institute, 21st System Dynamics Conference. (New York City, 20–24 July, 2003). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.systemdynamics.org/conferences/2003/index.htm>. (Станом на 6.12.2011)
12. Kendrick D.A. Computational Economics / D.A. Kendrick, P.R. Mercado, H.M. Amman. – Princeton: Princeton University Press, 2005. – 448 p.
13. Леонтьев В. Межотраслевой анализ воздействия структуры экономики на окружающую среду / В. Леонтьев, Д. Форд // Экономика и математические методы. – 1972. – Т. VIII. – Вып. 3. – С. 370–400.
14. Ляшенко І.М. Еколого-економічне моделювання / І.М. Ляшенко // Проблеми сталого розвитку України. – К.: Б.М.Т., 1998. – С. 205–213.
15. Wing I.S. Computable General Equilibrium Models and Their Use in Economy-Wide Policy Analysis / I.S. Wing // MIT, Technical Note. – 2004. – № 6. – 50 p.
16. Forrester J.W. Principles of Systems / J.W. Forrester. – Portland, Oregon: Productivity Press, 1968. – 387 p.
17. Axtell R. Why agents? On the varied motivations for agent computing in the social sciences / R. Axtell // Proceedings of the workshop on agent simulation: Applications, models, and tools. – Chicago, IL: Argonne National Laboratory, 2000. – P. 3-24.
18. Блауг М. Методология экономической науки, или Как экономисты объясняют / М. Блауг; пер. с англ.; науч. ред. и вступ. ст. В.С. Автономова. – М.: ИП «Журнал Вопросы экономики», 2004. – 416 с.

УДК 339.9

ГЕОЕКОНОМІЧНІ ПЕРЕВАГИ КРАЇН БРІКС В УМОВАХ РЕБАЛАНСУВАННЯ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ

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. Трансформаційні процеси в світовому економічному просторі перейшли в якісно новий вимір, досягнувши такого рівня та глибини зв'язків між національними економіками, що є всі підстави для того, аби вести мову про глобальну економіку як пріоритетний феномен, що характеризується власними закономірностями, тенденціями, механізмами функціонування та розвитку. Глобалізація та регіоналізм як суперечливі, проте нерозривні тенденції розвитку міжнародної економіки, характеризуються масштабністю та водночас гетерогенністю фінансового ринку, що провокує загострення кризових явищ на міжнародному, регіональному та національному рівнях.

Очікується, що вже найближчим часом новий світ вийде за рамки ефективності, функціональності і глобальної гомогенності та перейде до реалізації сценарію "множинності сучасностей". Один з варіантів подальшого розвитку світу припускає, що єдиний світ глобальної інтеграції розпадеться на більш локальні культури, оскільки саме цей сценарій розвитку подій зараз одержав потужний імпульс. Кожна країна чи регіон будуть йти своїм шляхом розвитку залежно від індивідуальних економічних, політичних і соціальних умов.

Відтак, на початку XXI століття сильний імпульс до розвитку одержують регіональні організації, кожна зі своїм "консенсусом" щодо рецепту економічного успіху і фокусування уваги на торгівлі у межах організації. Водночас, суть цього "нового регіоналізму" не є переробленою версією торгового протекціонізму і регіональних економічних блоків. Регіони більшою мірою представляють концентрацію політичної й економічної сили, однак орієнтованої на зовнішній світ і відкритої для зовнішніх ринків. Саме тому, "новий регіоналізм" як етап багатобічної кооперації на глобальному рівні на даний момент є більш ефективним у досягненні глобального консенсусу.

Аналіз досліджень та публікацій. Слід зазначити широкий науковий інтерес до проблем глобалізації як з боку вітчизняних, так і іноземних вчених. Значний внесок у розвиток глобалістики зробили вітчизняні вчені О. Білорус, Б. Губський, О.Зернецька, В. Зленко, А. Кудряченко, Д. Лук'яненко, Д. Мацейко, А. Поручник, Ю. Пахомов, С. Сіденко, російські вчені В.Іноземцев, Е. Кочетов, Г. Петрова, І. Лукашук, В. Максименко, В. Соколов, М. Чешков, А. Неклеса, Ю. Шишков, Г. Чебриков, І. Фаминський, М.Осьмова. Зарубіжні дослідники К.Алден, Л. Аншан, М. Атінгі-Его, Д. Браутігем, К.Калдерон, С. Чатурведі, Б. Крістенсен, П. Кольє, Р. Лі, Т. Лум, М. Де Лоренцо, А. Праті, Н. Пушак, Р. Раджан, Х. Райзен, Дж. Раунд, Н. Ріад, С. Фрімантл, В. Фостер – серед багатьох тих, хто вивчає питання впливу країн БРІКС на розвинені країни світу, моделюючи сценарії їхньої взаємодії та шляхи обопільного вирішення завдань, що постають перед ними в посткризовий період відновлення світової економіки.

Мета статті – окреслити перспективи БРІКС в умовах трансформації глобального світового простору, сфокусувавши уваги не лише на перевагах країн неформального об'єднання, але й на викликах, що постають перед ними на шляху трансформації їхніх економічних систем.

Вклад основного матеріалу. Зростаюча вага Бразилії, Китаю та Індії в поєднанні з Росією в світовій економіці свого часу була популяризована економістами Goldman Sachs у 2003 році із започаткованою абревіатурою «БРІК», яка у 2011 році доповнилась до БРІКС, приєднавши до четвірки країн Південно-Африканську республіку. Слід визнати, що кожна з країн віддає пріоритет власному економічному розвитку, а не глобальній стабільності і не готова жертвувати першим заради другого.

В той же час, політичний порядок денний стає у БРІКС усе більш значимим. Дослідник Д.Куой до важелів впливу країн БРІКС відносить територіальні (обмеження свободи дій американських збройних сил), дипломатичні (виступ з єдиних позицій у рамках міжнародних організацій), економічні (поглиблення торгових взаємозв'язків, ініціація валютної інтеграції, активізація інвестиційної співпраці) і готовність до колективних дій [4]. Цю позицію підтримує і Г.Д.Толорая, на думку якої БРІКС - проект в першу чергу політичний, оскільки для усіх членів цього «неформального клубу» основним джерелом технологій і інвестицій, а також ринком збуту є країни Заходу, а економічні зв'язки між країнами БРІКС, за винятком Китаю, лише знаходяться на стадії поглиблення [10].

Країни, що входять до даного неформального об'єднання, попри існуючі між ними відмінності, еднають швидкі темпи росту їхніх економік, що разом складають ¼ території світу та 40% його населення. Серед сильних сторін країн БРІКС – наявність трудових (КНР), інтелектуальних (Індія), природних (РФ, ПАР) та мінеральних ресурсів (Бразилія). Так, за даними МВФ, в країнах БРІКС виробляється 20% світового ВВП, акумулюється близько 40% золотовалютних резервів і реалізується 45% глобальної торгівлі [12]. За результатами 2011 року, темпи росту ВВП КНР становили 8,9%, Індії – 6,1%, РФ – 4,8%, ПАР – 2,9%, Бразилії – 2,9% [12].

Виходячи з того, що країни БРІКС дуже різні з точки зору політичної системи, моделей економічного розвитку і цивілізаційної приналежності, для кожної з них окреслений формат - ідеальний механізм для просування власної концепції глобального устрою, звичайно, не синоцентричного, але і не однополярного. БРІКС - наочне втілення концепцій «неамериканського» або «не-атлантичного світу».

Причому перехід до такого світу може здійснюватися поступово, без потрясінь, що відповідає методам китайської політики і пост-Ден Сяопінівської дипломатії [10].

На думку О. Островської, перспективи БРІКС як неформальної організації фокусуватимуться на удосконаленні функцій діалогового форуму, що дозволить країнам-членам координувати і узгоджувати підходи з ключових питань міжнародної повістки дня [9]. Серед п'яти тем, які стали загальною базою формування і обговорення повістки БРІКС: перетворення БРІКС в офіційно оформлене міжнародне об'єднання через формування "діалогового механізму"; взаємодія в подоланні світової фінансової кризи і створенні нової глобальної фінансової архітектури; пошук рішень проблем енергетичної безпеки і зміни клімату; розвиток співпраці в торгівлі і промисловій сфері; гуманітарна співпраця в сферах освіти, культури, науки.

Найбільший збіг позицій учасників проекту спостерігається по глобальних проблемах. До їх числа можна віднести завдання швидкої перебудови і реформування міжнародної банківської і фінансової систем, у тому числі реорганізації управляючих структур Всесвітнього банку і Міжнародного валютного фонду. Усі країни БРІКС єдині в тому, що необхідно звернути особливу увагу на розробку "альтернативної резервної валюти або нової глобальної валюти" з обов'язковим врахуванням можливих наслідків.

Так, американський дослідник Е. Гермес вважає безпідставним панування долара США в міжнародній валютній системі [1]. Втім, така позиція ігнорує перерозподіл відносної економічної влади і глибоку взаємозалежність між США та рештою потужних гравців. В сучасних умовах важливі рішення, що стосуються міжнародної валютної системи, не можуть не враховувати інтереси ЄС і нових динамічних економік (це не лише країни БРІК, а й такі як Пд. Корея, Мексика, Саудівська Аравія). Торговля та інвестиції між США, ЄС та БРІК складають значну частину їх відповідних глобальних потоків. Приблизно чверть експорту США припадає на зону євро, і чверть – на країни БРІК, у той час як 16 відсотків загального обсягу експорту з країн БРІК спрямовані в США, а 29 – в країни зони євро.

Взаємозалежність посилюється й у зв'язку з інтенсифікацією транскордонних операцій та прямих іноземних інвестицій. Так, понад третина загального обсягу прямих закордонних інвестицій американських ТНК спрямовані в підприємства та банки розташовані в зоні євро. В сукупності на три полюси, які ми досліджуємо, припадає 61% світового виробництва, 51% світової торгівлі та 63% капіталізації цінних паперів на фондових ринках світу [10].

Що ж до керованості міжнародної валютної системи у найближчому майбутньому, країни БРІК відстоюють посилення ролі спеціальних прав запозичення (СПЗ) з метою забезпечення багатосторонньої заміни долара, й оголосили про намір придбати облігації МВФ, деноміновані в СПЗ на суму, еквівалентну 70 млрд. дол. США. Таке співробітництво може знизити ризики криз, проте, водночас, посилює ризики загострення конкуренції між трьома блоками країн.

У червні 2009 року в м. Єкатеринбург відбулася нарада країн БРІК з приводу встановлення нового багатополярного світового порядку, основним завданням якої було проголошено гармонізацію міжнародної валютної системи, створеної після Другої світової війни. Попри успіхи цієї системи, країни БРІК виокремлюють її структуру упередженість стосовно країн, що розвиваються та відведення останнім другорядної ролі у процесі формування і перетворення міжнародної фінансової архітектури.

За останнє десятиліття трансформації фінансового порядку істотно сприяли наступні зрушення у глобальних економічних відносинах. По-перше, відбувся суттєвий перегляд економічної влади унаслідок накопичення вимог до США (і в меншій мірі, до інших розвинених країн) з боку країн з ринками, що формуються і країн-експортерів нафти. По-друге, потужним гравцем міжнародної валютної системи став євро. По-третє, відбулося загальне скорочення багатосторонності в деяких сферах. По-четверте, економічне зростання, удосконалена економічна політика, і розвинені інституції призвели до посилення міжнародної ролі економік, які формуються. Усі ці події сприяли формуванню регіональних полюсів і таких угруповань як БРІК. Вцілому, ці зрушення свідчать про те, що важливі рішення щодо глобальних економічних реформ у майбутньому більше не можуть прийматися виключно Сполученими Штатами і їх союзниками, або навіть в межах Великої вісімки.

Очевидно, що перехід країн БРІКС на використання національних валют не лише знизить транзакційні витрати, ініціюючи поглиблення торговельних зв'язків, але й значно послабить позиції як долара США, так і євро у якості засобу міжнародних розрахунків. Реалізація функції нагляду за проведенням внутрішньорегіональних розрахунків та визначення вартості валют буде покладена на Єдиний банк розвитку БРІКС, що, за прогнозами, отримає назву «Південь-Південь».

Підкреслимо: підписання Генеральної угоди про створення кредитних ліній в місцевій валюті у рамках механізму міжбанківської співпраці БРІКС, а також Багатосторонньої угоди про підтвердження акредитивів між експортно-імпортними банками і банками розвитку виходять за рамки зв'язків між країнами групи. Вони означають підтвердження і закріплення законних прагнень п'яти держав на визнання їхньої економічної потужності і їхньої участі в управлінні світовою економікою через розширення представницьких функцій в міжнародних фінансових інститутах.

Саме в цьому і проявляється принципова позиція п'ятірки: відновлення сталої динаміки розвитку і макроекономічної стабільності усього світового господарства наразі залежить не лише від розвинених держав, але, здебільшого, від країн з емерджентними ринками, від розширення і поглиблення їхньої співпраці один з одним і з розвиненими країнами.

Спільна фінансова структура, акумулюючи кошти, сприятиме їхньому спрямуванню на реалізацію інвестиційних цілей та інфраструктурних проєктів, активізації малого та середнього бізнесу, наданню кредитів країнам, що розвиваються. Окрім того, такий крок гарантовано відкриє доступ до азійських ринків капіталу і валютного ринку та дозволить країнам-учасникам угруповання вирішувати проблеми з ліквідністю, спричинені обмеженою пропозицією зовнішнього кредитування з боку розвинених країн світу внаслідок глобальної кризи. Обсяги валютних угод між КНР та країнами світу сягають на 2011 рік позначки у 300 млрд. дол. США, втім, за прогнозами Банку Індії, ця сума з урахуванням імплементації оголошених ініціатив вже до кінця 2012 року може охопити 1 трлн. дол. США в перерахунку на доларові активи [11]. Теоретично, це здатне призвести до ескалації спекулятивних настроїв тих інвесторів, хто оцінює подальше зростання золотовалютних резервів країн БРІКС у термінах негативних прогнозів, передбачаючи зменшення попиту на доларові активи.

Завдяки погодженому підходу країнам БРІК у вересні 2009 р. на саміті «Двадцятки» в Пітсбурзі вдалося провести рішення про перерозподіл 5% голосів в МВФ і 3% голосів у Всесвітньому банку на користь нових економік, що розвиваються. Чотири країни - КНР, Росія, Бразилія і Індія - увійшли до десятки впливових акціонерів МВФ. Таким чином, на 2012 рік сукупна частка країн БРІКС у Всесвітньому банку становила 47%, а в МВФ - 42,25 [10].

Цілком прогнозовано, що країни БРІКС готові брати участь у програмі збільшення ресурсів Міжнародного валютного фонду лише за умови розширення їхніх повноважень у рамках структури. БРІКС може претендувати на поповнення коштів фонду на 80 млрд. дол. США в обмін на збільшення голосуючих прав у МВФ. В свою чергу, МВФ розраховує, що угода про перерозподіл квот буде укладена до січня 2013 року, а запланований 15-й перегляд квот завершений до січня 2014 року. За інформацією МВФ, в результаті перегляду квот Китай стане третім за розміром квоти державою-членом МВФ.

Прикметно, що роль БРІКС, починаючи з 2008 року, набуває значного посилення, про що свідчать показники збільшення взаємної торгівлі між країнами даного угруповання. Так, обсяги торгівлі між КНР та Індією були зафіксовані на позначці у 25%, а обсяги торгівлі між КНР та РФ становили 42%. Імпорт США з Китаю в п'ять разів перевищує поставки американських товарів в КНР (розрив у 2009 році становив 226,8 млрд. дол. США), а з ЄС це співвідношення становить один до трьох (133 млрд. євро дефіциту). Виключенням є лише Японія, якій, обігнавши США, вдається зводити торговий баланс з КНР із позитивним сальдо. Хоча на 40% ВВП КНР реінвестується всередині країни, експорт залишається найактивнішим рушієм економіки, в якому частка електроніки і комп'ютерів становить 20% [13].

Справді: з підйомом Китаю та Індії за три десятиліття склалася нова географія світового виробництва багатства. Якщо слідувати порівнянню до паритетом купівельної спроможності, проведеному Світовим банком, вже у 2008 р. так звана Середина імперія змогла вийти на друге місце у світі за розміром економіки, а її частка у світовому ВВП становила 9,7%. Попри те, що вона все ще залишається

позаду США (22,51%), їй вже вдалось обігнати Японію, відтіснивши її на третє місце (7,07%), а Німеччину – на четверте. В свою чергу, Індія випереджає Великобританію (3,4%) і Францію (3,39%). Втім, даний рейтинг втрачає свою інформативність, шойно береться до уваги чисельність населення: так, КНР переміщується на 86-ту позицію, а Індія – на 108-е місце. Окрім того, гострою залишається й проблема майнового розшарування, адже 47% китайців та 80% індійців проживають менше ніж на 2 дол. США за день.

У популярній доповіді «Мріїючи разом з БРІК» [9] припускається, що до 2050 року економіка Бразилії, Росії, Індії та Китаю разом буде більшою, ніж економіки країн великої шістки (США, Японії, Великобританії, Німеччини, Франції та Італії). Втім, такі прогнози щодо ВВП слід інтерпретувати з обережністю. Так, вчений В. Давидов стверджує, що співвідношення між темпами зростання країни за одне десятиліття і за наступне десятиліття є дуже низьким, а, отже екстраполяційне прогнозування в такому випадку може виглядати небезпечним [5].

Менш далекоглядним виглядає прогноз Goldman Sachs, згідно з яким сумарна економіка країн БРІКС до 2015 року перевищить загальний обсяг ВВП країн Великої сімки [2]. Втім, слід акцентувати увагу на такому: дані прогнози передбачають лише відносне зниження розміру економік Великої сімки. В абсолютному і в реальному вираженні дослідження як аналітиків Goldman Sachs, так і Фонду Карнегі, відображають реальне зростання ВВП у розвинених країнах. Отже, незважаючи на швидке зростання нових рушійних сил, їх населення буде залишатися значно біднішим, ніж у розвинених країнах.

Зазначимо, що початкове групування країн відбувалось аж ніяк не на основі їхньої економічної подібності. Так, окремі дослідники, серед яких Р. Діпанджан та А. Ківа, пропонують умовний розподіл країн, що входять до БРІКС, на дві підгрупи.

В той же час, кожна із зростаючих економічних сил стикається з внутрішніми проблемами, які можуть поставити під сумнів довгострокові прогнози росту. Китай та Індія - дві найбільші та найпотужніші країни-члени БРІК - знаходяться в окремій категорії з точки зору як їхнього потенційного впливу на світову економіку, так і перешкод, які можуть перед ними постати у досягненні задекларованого зростання протягом наступних сорока років.

Таблиця 1

Типологізація країн БРІКС

<i>Перша група</i>	<i>Друга група</i>
Індія, КНР	Бразилія, ПАР, РФ
<ul style="list-style-type: none"> аграрноорієнтовані економіки, що характеризуються відносною закритістю, високим рівнем контролю з боку держави та значною регульованістю ринків капіталу; сповідують режим фіксованого обмінного курсу (КНР в більш жорсткій формі, ніж Індія); розвивають стратегії, засновані на внутрішній індустріалізації (виробництві та послугах), орієнтованій на експорт, що спирається на абсолютні переваги країни; валютний курс не відчув на собі інфляційного тиску внаслідок кризи 2008-2011 років Не брали позики МВФ 	<ul style="list-style-type: none"> економіки, засновані на природних ресурсах, які відкриті для зовнішньої торгівлі та фінансових потоків, характеризуються присутністю як державного, так і приватного секторів; сповідують більш гнучкий обмінний курс; надають перевагу експортним стратегіям, що виходять з порівняльних переваг; під час кризи зафіксували флюктуативність обмінного курсу, що позначалась високою інфляцією; брали позики у МВФ з метою реалізації структурної перебудови

Джерело: укладено автором на основі [6; 7]

У випадку з Китаєм масою цілий комплекс проблем, серед яких - зростання нерівності доходів, швидке старіння населення, потенціал соціальних хвилювань, територіальні суперечки, дефіцит палива, брак води, забруднення навколишнього середовища, корупція і слаборозвинена банківська система.

Бразилія і особливо Росія, мають суттєві недоліки в якості їх основних економічних інститутів і політики, які обмежують перспективи зростання. Одеією з версій «прокляття природних ресурсів» є дисфункціональна політична реакція економіки на природно-ресурсне багатство. Прогнозовано, що розподіл доходів і багатства також мають тенденцію бути більш нерівним в суспільствах, базованих на природних ресурсах, ніж в економіках, заснованих на людських ресурсах, що призводить до соціальної, політичної поляризації і внутрішнього конфлікту.

В той же час, Бразилія має перевагу перед іншими країнами БРІКС з огляду на її існуючі структури підтримки інноваційних досліджень і розробок, а також її спроможність забезпечити збалансоване розширення економіки на основі промисловості, природних ресурсів та сільського господарства. У випадку подальшого зменшення залежності Бразилії від зовнішнього попиту і зовнішнього фінансування шляхом активізації переходу до сталого внутрішнього зростання, що характеризуватиметься високим внутрішнім попитом, країна зміцнить свої позиції в неформальному об'єднанні. Варто зазначити, що бразильська модель розвитку, яка вдало комбінує переваги лібералізму і державної підтримки незаможних верств населення, була розрахована на розвиток внутрішнього ринку як інструменту гарантування якості економічне зростання.

Втім, ризики ховаються в іншому: маючи всі можливості для здійснення окресленої стратегії переходу, Бразилія, в той же час, залишається вразливою перед цінами на електроенергію, а, отже неспроможною забезпечити вирішення амбітних екологічних програм, і, що найбільш проблематично, залежною від експорту свої товарів у випадку реалізації подібної політики рештою країн-членів БРІКС. Це вкотре підтверджує тезу про те, що внутрішня політика стимулювання попиту має враховувати і комплекс нагальних продовольчих і екологічних проблем, що здійснюють непропорційний вплив на стабільність цін і доходи у бідних країнах.

На думку Е.Панкова, Бразилії, що залишається у межах індустріально-аграрного розвитку, слід розширити масштаби і характер взаємодії з іноземним капіталом, який має серйозний потенціал, здатний забезпечити якісну перебудову економіки; ефективніше використати можливості, пов'язані з участю в процесі регіональної економічної інтеграції, особливо в інноваційній сфері; активізувати зусилля на національному рівні, передусім в плані виходу на рівень високих технологій за рахунок національного капіталу і особливо держави; рішуче змінити соціальний клімат в країні.

Щодо Індії, то на думку Р. Діпанджан, вона ризикує зіткнутись із довгостроковою нестачею внутрішньої інфраструктури, кваліфікованої робочої сили та виробництва енергії. Водночас, швидко зростаючий середній клас, молоде населення, зменшення залежності від сільськогосподарського сектору, високий рівень внутрішнього заощадження та інвестування, виступають рушійною силою економічного зростання цієї країни, втім, зростаюча майнова нерівність залишатиметься важливою політичною проблемою.

Варто зазначити, що для досягнення своїх довгострокових планів зростання Індії слід добитися прогресу з широкого кола економічних та політичних реформ. Так, за даними аналізу Goldman Sachs, Індія потребує лібералізації фінансових ринків, контролю інфляції, підвищення продуктивності сільського господарства та покращення його інфраструктури, підвищення освітніх стандартів і, що найголовніше - поліпшення якості управління на всіх рівнях [2].

У зв'язку з цим, цікавим може виглядати для Індії досвід Південно-Африканської Республіки, чие прогресивне законодавство, особливо відносно питань комерції, торгівлі і ринку праці, створює унікальні умови для залучення іноземних інвестицій. Серед таких - однакові правові умови для іноземних і місцевих інвесторів; відсутність державного контролю за цінами на виготовлену продукцію; відсутність обмежень на приватне підприємництво для іноземців; відсутність спеціальних дозволів державних органів на участь в ній громадян інших держав(за винятком банківсько-фінансової діяльності); відсутність вимог до мінімального розміру капіталу підприємств(за

винятком банківського і страхового бізнесу); відсутність обмежень на вивезення прибутку і дивідендів (за наявності дозволу органів валютного контролю); відсутність обмежень на іноземне володіння створеними або придбаними південноафриканськими компаніями (за винятком банківсько-фінансового сектора).

Слід зазначити, що Південно-Африканська Республіка сприйняла свій вступ у БРИКС як визнання важливості Африканського континенту у світовій економіці і шанс виступити лідером об'єднання африканських країн на південь від Сахари. ПАР, люблячи свою позицію у БРИКС, наголошує на тому, що її ВВП складає біля третини ВВП згаданого регіону, а сама вона виступає ініціатором поглиблення його інтеграційних процесів. Крім того, через формат БРИКС ПАР сподівається просунути свої зовнішньополітичні пріоритети, продемонструвавши водночас привабливість країни як об'єкту для іноземних інвестицій [10].

До найбільших секторів економіки ПАР, що входить до групи з 25 найбільших світових експортерів, чий дохід від зовнішньої торгівлі досягають 50% ВВП і забезпечують ліву частину національного і експортного доходу, відносять сільське господарство, енергетику, гірничодобувну промисловість, металургію, машинобудування і телекомунікаційну галузь. ПАР - одна з небагатьох держав з унікальною подвійною системою прав власності (державною і приватною) на корисні копалини. Реструктуризація державних підприємств, при якій відбувається перерозподіл прав власності від держави до приватних власників підприємств, особливо помітна саме в гірничодобувній галузі. Інша тенденція, найбільш помітна в цьому секторі економіки, - об'єднання найбільших компаній і монополізація ринку.

Втім, свого часу експлуатація природних ресурсів в країнах БРИКС викликала тиск на реальний обмінний курс через приплив капіталу, спричинивши інвестиційний бум і, тим самим, генеруючи додаткові приватне і державне споживання. Частина цього додаткового внутрішнього попиту припадала на неторговельні товари та послуги, витісняючи випуск непродовольчих природних ресурсів та експортних товарів, що конкурують з імпортом товарів і послуг.

Слід звернути увагу ще на один принципово важливий момент: країни, що розвиваються, в тому числі, країни БРИКС, стали заручниками уповільненого темпу розвитку розвинених країн. Ефект уповільнення, який відчули на собі країни БРИКС під час кризових 2008-2011 рр., свідчить про винятковий вплив глобалізації на торгівлю та фінансові умови, що стали драйверами зростання їхніх економік. Варто зазначити, що продуктивність країн БРИКС має розглядатись виключно в глобальному контексті, оскільки жодна з цих країн не є самодостатньою з точки зору внутрішнього потенціалу економічного зростання, який дозволив би їй адаптувати у життя проголошений курс на прискорене системне зростання.

Країни БРИКС, пори оптимістичні футуристичні прогнози, відчуваючи загрозливі ознаки голландської хвороби, опиняються перед необхідністю балансування між перспективами впровадження інноваційних засад розвитку своїх економік, з одного боку, і часом екстенсивним використанням сировинних запасів, з іншого. Тож системне збалансоване прискорене зростання виглядає недосяжним з позицій сьогодення для жодної з країн БРИКС.

Зазначене вкотре перекоонує: відновлення економічного зростання у країнах БРИКС без активізації його інноваційної складової, призведе до поступового вичерпання резервів екстенсивного зростання і ризикує вилитись в економічну депресію, яка лише посилить нерівність у доходах. Так, на початку 2000 року кількість людей у країнах БРИКС з доходом, що перевищує 6000 дол. США, але менше за 30000 дол. США збільшилася на сотні мільйонів чоловік і продовжуватиме зростати у наступні 10 років. Така тенденція передбачає збільшення потенційного попиту, що, в свою чергу, змінить не лише структуру внутрішнього споживання країн, але й диверсифікує структуру їхнього імпорту, в якій зростатиме частка товарів з великою доданою вартістю (таким, як автомобілі, офісне устаткування, технології). Втім, з формуванням середнього класу, змінюватиметься не лише структура витрат, але й зростатиме конкуренція за ресурси, що актуалізує проблему навантаження на навколишнє середовище через зростаючий попит на електроенергію.

Висновки. В рамках проекту БРИК протягом 2008-2011 років висувалися амбітні плани, які досить умовно можна згрупувати таким чином: 1) спільні зусилля по відновленню світової і власних економік; 2) реформа світової фінансової системи на основі нового, справедливого міжнародного фінансового порядку; 3) спільний захист інтересів країн, що розвиваються; 4) забезпечення безпеки: продовольчої, енергоносій, громадської охорони здоров'я; 5) використання переваг БРИК у ресурсах, ринках, робочій силі; 6) спільне протистояння кліматичним змінам, розвиток науково-технічного партнерства, дослідження в області високих технологій, включаючи нові джерела енергії; 7) сприяння гуманітарним обмінам - розвиток співпраці в культурній, туристичній і спортивній областях, сфері освіти і охорони здоров'я; 8) збереження і зміцнення специфіки і стратегії розвитку кожної з п'яти моделей модернізації БРИК.

Як видно, проблематика, що опинилась в сфері уваги очільників країн-учасників БРИК, свідчить не лише про спроби пошуку власного місця в глобальному світоустрої на основі використання національного потенціалу росту, але й про засвідчення готовності брати участь у розв'язанні спільних для всіх країн світу проблем. Серед останніх - встановлення справедливого міжнародного фінансового порядку, зменшення майнового розшарування та соціальної нерівності, вирішення комплексу безпекових ініціатив, нагальна потреба підвищення якості інституцій та зміна ресурсного прокляття ресурсним благословенням.

Вчений Б. Мартінов припускає, що для БРИКС як «для країн-цивілізацій, що розпочинають своє впевнене сходження», характерний спільний, часом інтуїтивний пошук альтернативної моделі розвитку, заснованої на утвердженні багатополосності в глобальній політиці, збалансованості в економіці і торгівлі та спробі імплементації елементів соціальної справедливості в політиці внутрішній [8].

Все це дає привід досліднику Д. О'Нілу в своїй монографії "Карта зростання: економічні можливості країн БРИК і за їх межами" запропонувати світовій спільності позбавитись звички інтерпретувати країни БРИК як економіки, що розвиваються. Натомість, автор пропонує використовувати більш доцільний, на його думку, термін "зростаючі економіки" або "економіки зростання" [3].

Справді, схоже, що глобальна політична і економічна кон'юнктура все більше сприяє досягненню цих цілей. Так звана цивілізаційна синергія - сплав державного, приватного і візіонерного начал спроможна, на думку «ентузіастів БРИКС», створити такий особливий креативний настрій, котрий висуне країни-гіганти в авангард назрілих перемін і дозволить посісти їм помітні місця у світовому ареопазі.

РЕЗЮМЕ

В статье рассматривается роль стран БРИКС в реформировании мирового порядка, анализируются геоэкономические преимущества стран и риски, возникающие на пути их развития.

Ключевые слова: БРИКС, глобализация, трансформация мироустройства, торговля, валютная стабильность

РЕЗЮМЕ

В статті розглядається зростаюча роль БРИКС у гео економічному просторі. Аналізуються як абсолютні та порівняльні переваги країн неформального об'єднання, так і ризики, що стоять перед ними на шляху закріплення їхніх лідируючих позицій в світовій економіці.

Ключові слова: БРИКС, глобалізація, трансформація світоустрою, торгівля, валютна стабільність

SUMMARY

This article assume that the BRICS form a heterogeneous coalition of often competing powers that share a common fundamental political objective: to erode Western hegemonic. The BRICS must be taken seriously because their centrality in the global system is only going to continue to grow in the next years and decades.

Key words: BRICS, globalization, transformation of world order, trade, currency.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Hermes E. Brazil, India and China: the new leaders of the global economy, for at least the next five years [Electronic resource] / E.Hermes // 2010. - Mode of access: <http://www.icic.co.il/upload/File/sectorsemergingeconomies.pdf>

2. Goldman Sachs Global Economics Group. BRICs and Beyond. London: Goldman Sachs, 2007.
3. O'Neill J. The Growth Map [Electronic resource] / J.O'Neil // 2011. - Mode of access: <http://www.goldmansachs.com/our-thinking/global-economic-outlook/the-growth-map/index.html>
4. Quah D. The Shifting Distribution of Global Economic Activity [Electronic resource] / D.Quah // 2010. - Mode of access: http://econ.lse.ac.uk/~dquah/p/2010.05-Shifting_Distribution_GEA-DQ.pdf
5. Давыдов В. Пробуждающиеся гиганты БРИК // Свободная мысль, № 5. - 2008. - С. 131-142.
6. Дипанджан Р. БРИК в новом миропорядке // Международная жизнь, № 11, 2008. С. 83-89.
7. Кива А. В. Страны БРИК в мечтах и реальности // Общественные науки и современность, № 5. - 2009. - С. 26-36.
8. Мартынов Б.Ф. БРИК и деградирующий миропорядок / Б.Ф. Мартынов // Латинская Америка / . - 2008. - № 05. - С.4-20.
9. Островская Е. Я. Сотрудничество в формате БРИК: цели и перспективы [Electronic resource] / Е.Я.Островская // 2009. - Mode of access: <http://www.hse.ru>.
10. Толорая Г. БРИКС – «Мыльный пузырь» или шанс изменить мир порядок перспективы [Electronic resource] / Г. Толорая // 2010. - Mode of access: <http://www.imepi-eurasia.ru/baner/BRICS.pdf>
11. Reserve Bank of India. - Mode of access: <http://www.rbi.org.in/home.aspx>.
12. International Monetary Fund. - Mode of access: <http://www.imf.org/external/index.htm>
13. Bank of China. - Mode of access: <http://www.boc.cn/en/>

УДК 330.332

СТРУКТУРА ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ РЕГІОНУ

Свідрак О.В., асистент кафедри "Фінанси", Донбаська державна машинобудівна академія, м. Краматорськ

Постановка проблеми.

У процесі неоднорідності рівня економічного розвитку регіонів України на сучасному етапі розвитку з метою розробки ефективної державної регіональної політики та політики розвитку на місцевому рівні необхідним є детальне дослідження та аналіз рівня розвитку та інвестиційної привабливості різних регіонів країни. Однією з найвагоміших груп факторів, які характеризують інвестиційну привабливість на регіональному рівні, є інвестиційний потенціал регіону.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Серед вчених та економістів, які досліджували сутність поняття інвестиційного потенціалу регіону, його складові та фактори відтворення, потрібно виділити роботи: А.І. Афонічкіна, В.В. Бурковського та С.В. Каламбет, Д.М. Стеченко, Н.О. Татаренко та А.М. Поважно, С.В. Зенченко та М.А. Шемьоткіної, Н.С. Яремчука, П.І. Мірошніченко, К.П. Покатаєвої, А.Ю. Жулавського і Я.В. Кобушко та інших.

Виділення невирішеної частини проблеми.

Різні актори по-різному трактують поняття інвестиційного потенціалу регіону та його складових, тому необхідним є систематизація існуючих точок зору та уточнення поняття, а також складових елементів інвестиційного потенціалу на мезорівні.

Ціль статті.

Уточнення поняття інвестиційного потенціалу регіону та його розгляд з різних точок зору суб'єктів інвестиційного процесу, а також визначення структури інвестиційного потенціалу регіону.

Виклад основного матеріалу.

Існують різні точки зору щодо визначення поняття «інвестиційного потенціалу регіону», факторів його формування та методів оцінки.

Перша група авторів розглядають інвестиційний потенціал регіону як сукупність інвестиційних ресурсів, які можуть бути залучені у межах регіону, країни, світу.

А.І. Афонічкін розглядає інвестиційний потенціал регіону «як сукупність інвестиційних ресурсів суб'єктів господарської діяльності, що формують комплексну базу відтворення господарчої і соціальної сфери життєдіяльності регіону на інноваційній основі з метою забезпечення стійкого економічного зростання» [2].

В.В. Бурковський та С.В. Каламбет під інвестиційним потенціалом регіону розуміють величину «розриву між валовими заощадженнями і реальними інвестиціями» [12, С. 35].

Д.М. Стеченко [13], Н.О. Татаренко та А.М. Поручник [14, С. 5] також висловлюють точки зору щодо визначення інвестиційного потенціалу як сукупності інвестиційних ресурсів, або наявності коштів для здійснення інвестування.

Колектив авторів на чолі з С.Ф. Поважним з метою оцінки інвестиційної привабливості регіонів України пропонують використання інвестиційного потенціалу, як «сукупного оцінного показника» [1]. Описуючи «локальні потенціали» у роботі [1], автори виділяють 8 груп показників, які характеризують різні рівні регіонального розвитку. Однак, якщо розглядати інвестиційний потенціал «як сукупність інвестиційних ресурсів», то чи необхідно враховувати при його оцінці:

- а) запаси найважливіших видів природних ресурсів;
- б) економіко-географічне положення регіону;
- в) чисельність економічно-активного населення, тощо.

П.І. Мірошніченко визначає інвестиційний потенціал регіону як «сукупність інвестиційних ресурсів суб'єктів господарської діяльності, що формують комплексну базу відтворення господарчої і соціальної сфери життєдіяльності регіону на інноваційній основі з метою забезпечення стійкого економічного зростання» [10, С.8].

Н.С. Яремчук під категорією «інвестиційний потенціал» розуміє «сукупну можливість галузевих непостійних ресурсів, що дозволяють збільшувати капіталоозброєність праці і здатність господарюючих суб'єктів, які оперують запасами цих ресурсів, забезпечувати стійкий у часі економічний дохід» [4].

Друга група авторів розкривають сутність інвестиційного потенціалу регіону як сукупність наявних сфер вкладення коштів.

С.В. Зенченко та М.А. Шемьоткіна розглядають інвестиційний потенціал регіону як «сукупність наявних в регіоні чинників виробництва (природні ресурси, робоча сила, основні фонди, інфраструктура і т.і.) і сфер вкладення капіталу» [9].

Третя група авторів найбільш повно дослідили поняття інвестиційного потенціалу на мезорівні і відмічають комплексність дослідженого поняття.

Досліджуючи фактори відтворення інвестиційного потенціалу регіону А.Ю. Жулавський та Я.В. Кобушко розуміють під інвестиційним потенціалом «сукупність таких елементів як природні ресурси, трудові ресурси, інвестиційні вкладення, економічні умови і т.ін.» [5, С. 65].

Визначаючи поняття інвестиційних ресурсів А.Ю. Жулавський і Я.В. Кобушко, відмічають, що вони включають: «матеріальні ресурси, засоби виробництва; грошові накопичення, цільові банківські вклади, кредити, цінні папери; об'єкти інтелектуальної власності;

природні ресурси» [5, С. 67]. Необхідно також зауважити, що колектив авторів виділяє окремо «ресурси інвестиційного потенціалу», до яких відносять «лише ті засоби виробництва, які вироблені людиною та призначені для виробництва товарів та послуг в будь-якій сфері діяльності» [5, С. 67].

К.П. Покаєва констатує, що інвестиційний потенціал регіону представляє собою комплексну характеристику сукупної здатності економіки регіону здійснювати інвестиційну діяльність у всіх сферах, що охоплює не тільки наявний інвестиційний капітал, але у сукупність об'єктивних передумов для інвестування [7].

Одним з найбільш повних та обґрунтованих пояснень сутності інвестиційного потенціалу на мезорівні можна вважати визначення С.А. Сафіуліна, який вважає його комплексом інвестиційних можливостей економіки, який формується шляхом інтеграції та синергії інфраструктурного, ресурсного та макроекономічного потенціалів регіону і обмежений у використанні рівнем інвестиційних ризиків та інвестиційних бар'єрів [8].

У процесі удосконалення методичних підходів до оцінки інвестиційного потенціалу регіону Я.В. Говорун дає таке визначення: «Інвестиційний потенціал – це складна, динамічна категорія, що відображає наявні ресурси, залучені у господарську діяльність території та варіанти його використання з урахування взаємозв'язків між його складовими» [6].

Акцентуючи увагу на впливі екологічного фактору на формування інвестиційного потенціалу регіону А.Ю. Жулавський та Я.В. Говорун дають визначення інвестиційного потенціалу регіону як складної, динамічної категорії, що відображає наявні ресурси, залучені у господарську діяльність території та варіанти їх використання [11, С. 73]. Необхідно зауважити, що під потенціалом розуміється сукупність ресурсів, які ще не залучені, а тільки планується використати. Тому у цьому аспекті визначення поняття авторами є дещо неточним. Однак систематизуючи фактори впливу на інвестиційний потенціал регіону автори чітко межують «потенціал залучення» та «потенціал використання інвестиційних ресурсів», між якими, як вважають науковці є тісний зв'язок [11, С. 74].

Г.Я. Киперман розуміє під інвестиційним потенціалом «сукупність засобів і умов, необхідних для фінансування простого і розширеного відтворення у виробничій та невиробничій сферах» [15]. А С.В. Іванов до загальноприйнятого визначення інвестиційного потенціалу регіону як сукупності ресурсів та умов інвестування додає фактори інвестування [16]. Однак фактори інвестування більш доцільно розглядати у складі інвестиційного клімату, якщо розглядати всі характеристики інвестиційного процесу на мезорівні.

Таким чином, інвестиційний потенціал включає не тільки сукупність інвестиційних ресурсів, тобто тих, які можуть бути вкладені у розвиток регіону, а й якісних та кількісних характеристик об'єктів потенційних вкладень. Доцільним було б поділити інвестиційний потенціал на активну і пасивну частини. До активної частини слід віднести сукупність фінансово-економічних ресурсів, які складають потенційну фінансову базу інвестування, а саме:

- а) прибутки, отримані підприємствами та організаціями регіону;
- б) доходи населення регіону;
- в) державні кошти, об'єми яких заплановано для розвитку інфраструктури регіону, підвищення рівня зайнятості, реалізації цільових програм;
- г) сукупність наявних кредитних ресурсів, якими може забезпечити фінансово-кредитна система регіону і т.д.



Рис. 1 – Структура інвестиційного потенціалу регіону

Щодо пасивного інвестиційного потенціалу регіону, то при наданні його характеристики та оцінки необхідно відобразити наступні характеристики території:

- а) запаси природних ресурсів;
- б) перспективні галузі народного господарства;
- в) освітньо-кваліфікаційний рівень населення, рівень зайнятості, середня заробітна плата за галузями господарства регіону;
- г) рівень впровадження інноваційних проектів;
- д) наявність податкових, митних та інших економічних пільг і т.д.

М.П. Бутко та О.Ю. Акименко у своєму підході до оцінки «внутрішнього інвестиційного потенціалу регіону» виділяють наступні складові: бюджетні інвестиційні ресурси; інвестиційні ресурси бізнесових структур, населення, громадських об'єднань, благодійних організацій та інтелектуальні ресурси [3]. Тобто автори розглядають тільки активну частину інвестиційного потенціалу, або розглядають його з позиції об'єкту інвестування. Таким чином, можна зробити висновок, що інвестиційний потенціал регіону має різні значення для різних учасників інвестиційного процесу (рис. 1).

Цікавим також є поняття «сукупного інвестиційного потенціалу», який представлено авторами сумою внутрішнього інвестиційного потенціалу, прямих іноземних інвестицій та інвестиційних ресурсів інших регіонів України [3].

Пріоритетність внутрішнього інвестиційного потенціалу на сучасному етапі розвитку економіки регіонів України також підкреслюється у роботі [5, С.71], де він розглядається як основний ресурс розвитку території та зміцнення її конкурентоспроможності.

Аналізуючи всі наведені підходи до визначення сутності інвестиційного потенціалу регіону наведені вище, можна зробити висновок, що інвестиційний потенціал регіону може розглядатися з різних сторін (рис. 2):

- а) з боку потенційного приватного інвестора;
- з) з боку держави, як керуючої системи та потенційного інвестора;
- б) з боку потенційного об'єкту інвестування.

Для іноземного інвестора основними характеристиками інвестиційного потенціалу регіону є: характеристика перспективних галузей інвестування коштів; наявність та об'єми природних ресурсів; кліматичні умови та географічне положення регіону; рівень розвитку науково-технічного прогресу; наявність та вартість робітничої сили, рівень її кваліфікації, тощо.

Об'єктом інвестування може бути будь-який суб'єкт господарювання, який знаходиться та зареєстровано на визначеній території відповідного регіону, та має перспективи щодо економічного розвитку (зростання) шляхом розширення об'ємів або сфери діяльності за рахунок інвестованих у нього коштів. Для об'єкту інвестування найважливішими складовими інвестиційного потенціалу на регіональному рівні можна вважати сукупність чистих прибутків підприємств, організацій та установ регіону; доходів громадян, які проживають на території регіону; державних коштів, виділених як інвестиційні на забезпечення економічного розвитку регіону, тощо.

З боку держави як керуючої системи та потенційного інвестора інвестиційний потенціал регіону можна розглядати як оцінний показник рівня розвитку інфраструктури, науково-технічного прогресу у різних сферах господарства, життя населення регіону, його інтеграції у світове товариство.

Висновки.

Таким чином, інвестиційний потенціал включає не тільки сукупність інвестиційних ресурсів, тобто тих, які можуть бути вкладені у розвиток регіону, а й якісних та кількісних характеристик об'єктів потенційних вкладень. Доцільним є виділення активної і пасивної частини інвестиційного потенціалу регіону.



Рис. 2 – Визначення сутності поняття інвестиційного потенціалу регіону

Систематизуючи різні точки зору до визначення поняття інвестиційного потенціалу регіону можна зробити висновок, що інвестиційний потенціал регіону має різні значення для різних учасників інвестиційного процесу.

Потенційний інвестор акцентує увагу на перспективі можливих ефективних вкладень, оцінюючи ресурсну, науково-технічну складові потенціалу регіону. Держава, як суб'єкт інвестиційного процесу, оцінює рівень розвитку інфраструктури, науково-технічного прогресу у різних сферах господарства, життя населення регіону, його інтеграції у світове товариство, а об'єкт інвестування розглядає інвестиційний потенціал регіону як сукупність додатково створеної вартості капіталу в регіоні за відповідний період часу за винятком сукупних витрат, податкових та митних платежів та здійснених прямих інвестицій.

Інвестиційний потенціал регіону є невід'ємною складовою його інвестиційної привабливості, а деякі його характеристики, надані різними авторами можна вважати також характеристиками інвестиційного клімату на мезорівні.

РЕЗЮМЕ

Досліджено поняття інвестиційного потенціалу регіону з різних точок зору суб'єктів інвестиційного процесу, а також визначена структура інвестиційного потенціалу регіону.

Ключові слова: Інвестиційний потенціал регіону, суб'єкти інвестиційного процесу, потенційний інвестор, інвестиційні ресурси, економічний розвиток регіону, інвестиційна привабливість.

РЕЗЮМЕ

Исследовано понятие инвестиционного потенциала региона с разных точек зрения субъектов инвестиционного процесса, а также определена структура инвестиционного потенциала региона.

Ключевые слова: инвестиционный потенциал региона, субъекты инвестиционного процесса, потенциальный инвестор, инвестиционные ресурсы, экономическое развитие региона, инвестиционная привлекательность.

SUMMARY

The concept of investment potential of the region from the different points of view of subjects of investment process is investigated, and also the structure of investment potential of the region is defined.

Keyword: investment potential of the region, subjects of investment process, potential investor, investment resources, economic development of the region, investment appeal.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Поважний, С.Ф. Інвестиційний потенціал регіону: сутність та умови використання / С.Ф. Поважний, С.І. Севостьянова, Г.О. Ніколенко. - http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/znppduu/du/2011_194/a.htm.
2. Афоничкин, А.И. Основы менеджмента [учебник для вузов] / А.И. Афоничкин. – Спб.: Питер, 2007. – 528 с.
3. Романова, Т.В. Теоретико-методологічні засади оцінки інвестиційного потенціалу регіонів / Т.В. Романова. - http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/znppchdu/2009_24/articles/41_Romanova.pdf.
4. Яремчук, Н.С. Інвестиційний потенціал: теоретичні основи формування / Н.С. Яремчук. - http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/vldfa/2010_18/Jaremchuk.pdf.
5. Жулавський, А.Ю. Фактори відтворення інвестиційного потенціалу регіону / А.Ю. Жулавський, Я.В. Кобушко // Економічний простір, 2011. - №45. – С. 64-74.
6. Говорун, Я.В. Удосконалення методичних підходів до оцінки інвестиційного потенціалу регіону / Я.В. Говорун [Електронний ресурс] // Економічні науки інтернет-конференції-2010. – Режим доступу до журн.: http://www.economy-confer.com.ua/full_article/595/.
7. Покатасва К.П. Теоретичні аспекти визначення категорій «інвестиційний потенціал» та «інвестиційна привабливість» [Електронний ресурс] / К.П. Покатасва // Науково-технічний збірник «Комунальне господарство міст» - Випуск 75. Серія «Технічні науки» - 2007. – с. 262-268. – Режим доступу <http://eprints.ksame.kharkov.ua/1542/1/К.П.ПОКАТАСВА.pdf>.
8. Сафиуллин С.А. Адаптивование методики позиционирования к инвестиционной среде региона / С.А. Сафиуллин // Реальный сектор экономики: теория и практика управления/ -2005/ - №3/ - с. 89-94.
9. Зенченко С.В. Инвестиционный потенциал региона: [Электронный ресурс] / С.В. Зенченко, М.А. Шемёткина // Сборник научных трудов СевКавГТУ Серия «Экономика» -2007. - №6. – с. 22-25. – Режим доступа к журн.: http://science.ncstu.ru/articles/econom/2007_06/41.pdf/file_download.
10. Мірошніченко П.І. Активізація використання інвестиційного потенціалу регіону: Автореф. Дис. к-та ек. наук: 08.00.05/ Інститут економіко-правових досліджень НАН України. - Донецьк, 2007. - 20с.
11. Жулавський, А.Ю. Інвестиційний потенціал регіону в системі еколого-економічних відносин / А.Ю. Жулавський, Я.В. Говорун - http://library.kpi.kharkov.ua/Vestnik/2010_7/statti/Zhylavskiy_Govorun.pdf.
12. Буряковський В.В., Каламбет С.В. Оцінка інвестиційного потенціалу в Україні та основні напрямки його реалізації / В.В. Буряковський, С.В. Каламбет // Экономика и управление. – 2002. - № 6. – С.35-37.
13. Стеченко Д.М. Управління регіональним розвитком / Д.М. Стеченко – К.: Вища школа, 2000. – 223 с.
14. Татаренко Н.О., Поручник А.М. Теорії інвестицій: навчальний посібник. [для студ. вищ. навч.закл.] / Татаренко Н.О., Поручник А.М. – К.: КНЕУ, 2000. - 160 с.
15. Рыночная экономика: Словарь / [ред-упоряд. Г.Я. Кипермана.] – М.: «Республика», 1995. – 307 с.
16. Иванов С.В. Методологічні підходи до визначення сутності інвестиційного потенціалу / С.В. Иванов // Економіка: проблеми теорії та практики: Зб. наук. пр. – Випуск 195, т.1 – Дніпропетровськ: ДНУ - 2004. – С. 98-104.

УДК 65.016

ІДЕНТИФІКАЦІЯ СТАДІЇ ЖИТТЄВОГО ЦИКЛУ ПІДПРИЄМСТВА НА ЗАСАДАХ ІНТЕГРАЦІЇ КІЛЬКІСНИХ І ЯКІСНИХ МЕТОДІВ ОЦІНЮВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ.

Стеців С. Р., аспірант кафедри ММП, НУ «Львівська політехніка»

Незалежно від позиції підприємства на конкурентному ринку: лідера, коли підприємство може впливати на цінності і смаки споживачів, аутсайдера, коли підприємства не здатне формувати ринкову ситуацію чи послідовника, коли підприємство слідує за лідером галузі, завжди виникає потреба у адаптації до умов зовнішнього середовища. Це відображається у необхідності в проведенні змін. Здійснення різного виду змін як стратегічних, так і тактичних вимагає від менеджменту знання розташування підприємства на кривій життєвого циклу, що передбачає розуміння потенціалу підприємства, його ресурсних (кадрових, інвестиційних, інноваційних тощо) можливостей, взаємоузгодження з інтересами зацікавлених груп.

На сьогодні наявні методи та погляди на розрахунок стадії життєвого циклу підприємства є або занадто простими, тобто визначення стадії життєвого циклу здійснюється на основі співвідношення декількох показників, або занадто трудомісткими – розрахунок величезного числа показників фінансово-економічної діяльності.

Погляди науковців та практиків різняться не лише за методом визначення стадії життєвого циклу підприємства, але і за порядком розрахунку деяких показників фінансово-економічної діяльності та щодо встановлення нормативних значень. Це спричиняє потребу у проведенні більш глибоких досліджень специфіки розпізнавання стадії життєвого циклу підприємства.

Аналізування літературних джерел дає змогу зробити висновок, що визначення стадії життєвого циклу підприємства може здійснюватись на основі кількісних та якісних методів. До кількісних методів віднесемо традиційні системи оцінювання діяльності підприємства на основі фінансової звітності, більш сучасні системи оцінювання діяльності - AMBITE, ENAPS, IDPMS [1; 2], методи прогнозування банкрутства [3, с. 306-314; 4-5], збалансовані моделі [2; 6]. До якісних методів, які доцільно застосовувати під час розпізнавання стадії життєвого циклу, відносимо моделі, що базуються на опитуваннях та анкетах - TOPP, PMQ [2; 7, с. 13]. Науковцями [8, с. 88-89] запропоновано визначення стадії життєвого циклу на основі динаміки виручки від реалізації та рентабельності продажів. Проте, застосування лише двох показників є досить обмеженим підходом, адже не враховано значну кількість показників та якісних характеристик, що описують діяльність підприємств на різних стадіях. У [9] розрахунок стадії ЖЦП здійснюється на основі п'яти показників, що ґрунтуються на швидкості зміни продажу та прискоренні зміни продажу, які відповідно можуть зростати, спадати чи не змінюватись. Автор розраховує відношення виручки до максимального рівня та до рівня беззбитковості. Бланк І. А. [10, с. 45-51, с. 326] розглядає циклічність діяльності підприємства на основі показників обороту активів.

З проведених досліджень бачимо, що існує велика кількість різноманітних позицій науковців стосовно оцінювання діяльності підприємства та безпосередньо розрахунку стадій життєвого циклу. Проте, не існує єдиного підходу, який враховував би переваги зазначених методів. Отже, розроблення методу розпізнавання стадії життєвого циклу підприємства є актуальним питанням, що потребує подальшого дослідження.

Цілями статті є:

- формування методу розпізнавання стадії життєвого циклу підприємства на основі комбінування кількісних та якісних методів;
- деталізація якісної складової методу розпізнавання стадії життєвого циклу.

Аналізування літературних джерел за проблемою дає змогу виокремити такі три підходи до формування переліку показників оцінювання діяльності:

1. Підхід, який ґрунтується на встановленні показників на основі потреб зацікавлених груп. Показники формуються з метою контролю спрямованості бізнесу на задоволення цих потреб.

2. Підхід, який ґрунтується на аудиті існуючих показників діяльності, а інформація щодо поточного стану підприємства сприяє порушенню існуючого статус-кво.
3. Підхід, що передбачає використання теоретичної моделі підприємства як основи для розроблення необхідних показників.

Можливості дослідника застосувати сучасні підходи до оцінювання діяльності підприємства з метою встановлення стадії життєвого циклу підприємства є обмежені, зважаючи на відсутність правдивої інформації, а інколи й будь-якої, щодо інших даних, окрім публічної фінансової звітності. Не ефективним є застосування виключно кількісних оцінок чи експертного опитування. Можливість порівняння діяльності різних підприємств однієї галузі зумовлює застосування уніфікованої системи оцінювання діяльності з метою ідентифікування стадії життєвого циклу підприємства. Тому, найбільш оптимальним методом визначення стадії життєвого циклу підприємства вважаємо комбінування кількісного оцінювання з набором суджень експертів. Даний метод передбачає здійснення зовнішнього та внутрішнього моніторингу стану підприємства. Внутрішній моніторинг може бути здійснений лише менеджментом підприємства, а зовнішній можна здійснювати як за участю консультантів, так і без їх залучення. Внутрішній моніторинг здійснюємо у послідовності:

1. Формування анкети для визначення стадії життєвого циклу підприємства.
2. Визначення стадії життєвого циклу на основі сумування бальних оцінок детермінант, обраними експертами.

Зовнішній моніторинг полягає у кількісному оцінюванні результатів діяльності підприємства на основі розрахунку загального інтегрального показника визначення стадії життєвого циклу підприємства та встановлення інтервалів значень для кожного із часткових інтегральних показників з врахуванням попередньо визначеної стадії життєвого циклу.

Як вказано, першим етапом внутрішнього моніторингу стану підприємства є формування анкети, результати отримані згідно з якою відображали би поточний стан підприємства. Анкета передбачає якісну характеристику діяльності підприємства експертами за основними детермінантами. Характеризуючи ту чи іншу концепцію життєвого циклу підприємства, науковці відштовхуються перш за все від особливостей організаційної структури, рівня її формалізації, системи управління персоналом та від загальних показників економічної ситуації на підприємстві. Для більш точного ідентифікування стадії функціонування та розвитку підприємства доцільно розширити сукупність загальних характеристик. До основних детермінант стадії життєвого циклу підприємства запропоновано відносити зовнішні та внутрішні. В свою чергу внутрішні детермінанти включають систему управління, стратегічні пріоритети, кадрову політику, потенціал підприємства, розвиток системи маркетингу. До зовнішніх детермінант відносимо взаємовідносини підприємства із зацікавленими групами та вплив факторів зовнішнього середовища.

При розробленні анкети за основу взято ідеалізовану стадію зрілості. Перебування підприємства на стадії зрілості свідчить про стабільність його фінансової, інвестиційної та операційної діяльності, а також про збалансованість інтересів зацікавлених груп та підприємства. Проте, досить часто на зрілих підприємствах виникають наступні проблеми:

- громіздкий управлінський апарат, централізація управління;
- значна, висока формалізація та система контролю результатів діяльності;
- часто існує неадекватність організаційної структури умовам зовнішнього середовища;
- низький рівень продукування нових ідей щодо розвитку;
- недостатньо уваги приділяється змінам у зовнішньому середовищі (що найважливіше - інноваціям, технологіям), що зумовлює необхідність удосконалення технологічної складової виробництва, підвищення професіоналізму кадрів тощо;
- консерватизм щодо змін.

Ідеалізація стадії зрілості підприємства полягає у тому, що детермінантами стадії життєвого циклу підприємства взято припущення про відсутність вищевказаних проблем або наближення даних характеристик до бажаного рівня.

На підставі аналізування публікацій науковців за проблемою [6; 8; 11-17; 18, с. 448-453; 19, с. 121] встановимо особливості кожної із стадій класичного життєвого циклу підприємства на основі запропонованих детермінант. На стадії створення управління здійснюється невеликою групою однодумців, практично відсутня формалізація діяльності, характерні мінлива та неформалізована організаційна структура, низька координація діяльності. На стадії росту зростає децентралізація управління та активізується делегування повноважень, проте управлінський апарат на даному етапі ще незначний. Поступово здійснюється адаптування початково непостійної організаційної структури до умов зовнішнього середовища, формалізація структури. На стадії спаду метод управління усталений, поглиблюється централізація управління, система контролю неефективна, організаційна структура негнучка до змін [13, с. 354-356; 17, с. 36-40].

Основним завданням підприємства на стадії створення є вихід на ринок, доведення перспективності бізнес-ідеї. Підприємство орієнтоване на максимізацію прибутку та інвестує в конкурентоспроможні напрями діяльності. На стадії росту основне завдання – зміцнення позицій на ринку, захоплення частки ринку, збалансування структури капіталу. Підприємство орієнтоване на планування та збалансування прибутку, існує небезпека надмірної диверсифікації. Стадія зрілості характеризується орієнтуванням підприємства на задоволення соціальних потреб та концентрацією уваги на вирішенні внутрішніх проблем. Основне завдання на даному етапі – утримання позицій щодо високих доходів, обсягів виробництва. Скорочення витрат, утримання мінімально необхідного рівня доходів є основним завданням на стадії спаду, підприємство орієнтоване на фінансову стабільність [14, с. 119; 20, с. 102-104].

Кадрова політика на стадії створення лише формується, адже наявне різностороннє бачення організаційної культури [16, с. 52-53]. Основні завдання на даному етапі: визначення потреби в персоналі, розроблення системи мотивування, навчання персоналу, аналізування впроваджуваних культурних цінностей. На стадії росту кадрова політика розроблена та удосконалена, зростає чисельність та підвищується професіоналізм працівників. Кадрова політика спрямована на розвиток та підвищення творчої активності персоналу, формуються основи організаційної культури, цінності групи. Основні завдання на даному етапі: формалізація норм та правил; формування системи оцінювання персоналу; удосконалення та пошук нових підходів до управління персоналом, що забезпечували б його розвиток; формування методів подолання опору змінам. Підприємствам, що перебувають на стадії зрілості притаманна чітко визначена та послідовна кадрова політика, що спрямована на мотивування до розвитку, самовдосконалення та досягнення цілей. На даному етапі вже сформовані цінності та організаційна культура, впроваджуються нові технології управління персоналом. Основні завдання на даному етапі: оцінювання діяльності персоналу; розроблення системи планування кар'єрного росту. На стадії спаду кадрова політика сформована на рівні попереднього етапу, проте досить часто не послідовна. Виникають суперечності між реальними та проголошеними цінностями, формуються неформальна культура [16, с. 52-53]. Основне завдання на даному етапі щодо кадрової політики – реорганізація кадрових програм та прийняття нових цінностей. Ознаками того, що підприємство опинилось на стадії спаду є зменшення загальної чисельності працівників, застарівання знань та вмінь персоналу, відсутність ентузіазму в працівників та посилення опору з їх сторони щодо впровадження нових ідей.

Зауважимо, що на стадії створення у підприємства досить часто існує нестача оборотних коштів, брак досвіду та низький рівень професіоналізму в працівників, низький інвестиційний потенціал та невисокі результати операційної діяльності, надзвичайно важлива близькість до ресурсів. Натомість на стадії росту операційна діяльність є результативною. Для підприємств, що знаходяться на цій стадії існує висока потреба в ресурсах для забезпечення постійного виробничого процесу, зростає потреба в матеріальних ресурсах, обігових та ліквідних коштах, середня потреба в позичкових коштах. Незважаючи на значні капіталовкладення, підприємства на стадії росту можуть розраховувати переважно на короткострокове кредитування. На стадії зрілості потреба в ресурсах стабілізується на досить високому рівні, часто виникає потреба у перепроектуванні бізнес-процесів. Висока частка позичкових коштів, необхідність оновлення всіх видів ресурсів підприємства, старіння ресурсів, труднощі щодо залучення фінансових ресурсів, зниження інноваційності є ознаками стадії спаду [12, с. 64].

Аналізування розвитку системи маркетингу підприємств дозволяє зробити наступні висновки. На стадії створення на підприємствах неформована чітка система маркетингу, слабка збутова мережа, а основним завданням є вихід на ринок та виживання. На стадії росту здійснюється розвиток і удосконалення системи маркетингу, а основним завданням підприємств є утримання частки ринку та розширення діяльності. На стадії зрілості сформована чітка система маркетингу. Значно ускладнюються маркетингові дослідження на стадії спаду [15, с. 97-100].

Розглянемо особливості взаємовідносин підприємств із зацікавленими групами на різних стадіях їх життєвого циклу. На стадії створення, коли підприємство залежить від обмеженого кола постачальників та споживачів та погано налагоджені партнерські відносини виникають труднощі у доступі до довгострокових кредитів, а також загроза несвочасних розрахунків зі споживачами та постачальниками. Зовсім інша ситуація спостерігається на стадії росту. Володіючи специфічними конкурентними перевагами підприємство може оперативнo змінити постачальника, розширити базу клієнтів, інтенсифікувати взаємовплив та активізувати співпрацю з неурядовими організаціями. Підприємства на стадії росту мають добре налагоджені, багатосторонні та інтенсивні партнерські відносини, є інвестиційно привабливими та оперативнo реагують на зміни. На стадії зрілості підприємства мають сформовані активні партнерські відносини, підтримують зв'язки з неурядовими організаціями, характеризуються можливістю впливу на формування ринкової ситуації. Втрата ринків збуту, зниження рівня співпраці з неурядовими організаціями, ускладнення доступу до довгострокових кредитів, низькі або відсутні можливості впливу на формування ринкової ситуації є ознаками переходу підприємств на стадію спаду.

У таблиці 1 наведено підсумкову анкету, що складається із двох блоків детермінант: зовнішніх та внутрішніх, які в свою чергу поділені на 11 складових. В анкеті запропонована шестибальна оцінка від «0» до «5», при цьому бали «0» та «1» свідчать про низький рівень характеристики, бали «2» та «3» відображають середній рівень характеристик, а «4» та «5» – високий. Детальніше значення, що можна присвоювати кожній характеристиці опишемо так: «0» - характеристика повністю відсутня; «1» – характеристика слабо виражена; «2» – характеристика дещо нижче середнього значення; «3» – характеристика на середньому рівні; «4» – характеристика дещо вище середнього значення; «5» – характеристика сильно виражена. Значення в балах для кожної характеристики присвоюється експертом, виходячи з того наскільки розвиненим є підприємство за оцінюваним параметром та наскільки підприємство за цим параметром відповідає очікуванням експерта.

Сумарну оцінку по окремому питанню визначаємо за формулою:

$$P_{\text{заг}} = \sum m \times p_i,$$

де p_i – оцінка-відповідь по окремому питанню; m – кількість експертів, які дали однакову відповідь по окремому питанню; i – питання в анкеті.

Середню оцінку по окремому питанні розраховуємо за формулою:

$$\bar{p}_i = \frac{P_{\text{заг}}}{m_{\text{заг}}},$$

де \bar{p}_i – середня оцінка-відповідь по окремому питанню; $m_{\text{заг}}$ – загальна кількість експертів, що відповідали на питання.

Загальну оцінку стадії життєвого циклу підприємства розраховуємо шляхом сумування \bar{p}_i за формулою:

$$C_{\text{ЖЦП}} = \sum_{i=1}^{38} \bar{p}_i, \tag{3}$$

де $C_{\text{ЖЦП}}$ – стадія життєвого циклу підприємства.

Максимальне значення $C_{\text{ЖЦП}}$ може становити 190 балів, якщо всі експерти дали оцінку «5» на кожне окреме питання. Проте, навіть на підприємствах, що позиціонують себе як лідери, ринку рідко можна отримати таке значення $C_{\text{ЖЦП}}$. Максимальне значення $C_{\text{ЖЦП}}$ свідчить про характеристику підприємства як лідера, є еталонним та дозволяє стверджувати, що таке підприємство знаходиться на стадії зрілості. Чим більше $C_{\text{ЖЦП}}$ наближається до максимального значення, тим кращим є стан підприємства. Якщо значення $C_{\text{ЖЦП}}$ наближається до нуля, це свідчить про перебування підприємства на стадії спаду. З метою уніфікації та порівнянності результатів опитування запропоновано наступні діапазони значень $C_{\text{ЖЦП}}$: [0;113] – спад, створення; [114;151] – ріст; [152;190] – зрілість.

Таблиця 1.

Запитання підсумкової анкети для ідентифікації стадії ЖЦП та аналізування його поточного стану *

№ п/п	Питання (і)
1. Внутрішні детермінанти:	
1.1. Система управління:	
m	
1.1.1.	Децентралізація прийняття рішень та делегування повноважень є обов'язковими елементами управління
1.1.2.	Сформовані на підприємстві правила, норми, процедури та система контролю не стримують розвиток, а сприяють впровадженню змін та вдосконалень
1.1.3.	Діяльність підприємства скоординована
1.1.4.	Наявність не громіздкого управлінського апарату
1.1.5.	Організаційна структура підприємства відповідає вимогам зовнішнього середовища
1.2. Стратегічні пріоритети:	
1.2.1.	Основними завданнями підприємства є утримання позицій щодо високих доходів, зростання обсягів виробництва, освоєння додаткових напрямів діяльності, збільшення частки ринку
1.2.2.	Враховування суспільної думки, соціальних потреб при формуванні цілей
1.2.3.	Підприємство концентрує увагу на підвищенні ефективності бізнес-процесів
1.3. Кадрова політика:	
1.3.1.	Кадрова політика спрямована на самовдосконалення та мотивування до розвитку
1.3.2.	Кадрова політика спрямована на впровадження нових методів та підходів до управління персоналом
1.3.3.	Сформована організаційна культура та цінності
1.3.4.	Кадрова політика спрямована на продукування нових ідей, зміцнення інноваційного та творчого потенціалу персоналу
1.4. Потенціал підприємства:	
1.4.1.	Наявність необхідних ресурсів
1.4.2.	Відкритість персоналу до змін
1.4.3.	Збільшення частки прибутку, що спрямовується на удосконалення діяльності, інновації, зміни.

	Продовження табл. 1
	1.5. Розвиток системи маркетингу:
1.5.1.	Сформована система маркетингу
1.5.2.	Окупність вкладень у маркетингові дослідження та рекламну діяльність
1.5.3.	Ресурси підприємства та його сильні сторони дають змогу реалізувати маркетингові можливості
	2. Зовнішні детермінанти: взаємовідносини підприємства із зацікавленими групами
	2.1. Споживачі
2.1.1.	Лояльність споживачів
2.1.2.	Своєчасність розрахунків зі споживачами / з підприємством
2.1.3.	Відповідність якості продукції національним та міжнародним стандартам та вимогам
2.1.4.	Розширення та збереження бази клієнтів
	2.2. Постачальники
2.2.1.	Своєчасність розрахунків з постачальниками
2.2.2.	Для підприємства характерні інтенсивні зв'язки та активні партнерські відносини з підприємствами підтримуючих та споріднених галузей
2.2.3.	Збереження та можливість розширення бази постачальників
2.2.4.	Підприємство може оперативнo змінити постачальника
	2.3. Неурядові організації
2.3.1.	Інтенсивність співпраці та участь у програмах неурядових організацій
2.3.2.	Фінансування та надання грошової допомоги неурядовим організаціям
	2.4. Місцеві та державні органи влади
2.4.1.	Відповідність рівня викидів встановленим нормам
2.4.2.	Своєчасність сплати необхідних податків та зборів
	2.5. Інвестори та кредитори
2.5.1.	Доступність до кредитних ресурсів
2.5.2.	Сформована позитивна ділова репутація підприємства
2.5.3.	Збереження та розширення бази інвесторів
	2.6. Конкуренти
2.6.1.	Можливість впливу на формування ринкової ситуації
2.6.2.	Наявність конкурентних переваг
2.6.3.	Підприємство оперативнo реагує на ринкові зміни
	Підсумок (Сжцц)

* авторська розробка

Висновки

Застосування запропонованого методу розпізнавання стадії життєвого циклу підприємства, що ґрунтується на проведенні внутрішнього та зовнішнього моніторингу діяльності підприємств дозволить зробити найбільш точні висновки про перебування підприємства на певній стадії, а це в свою чергу є підґрунтям для прийняття вірних управлінських рішень щодо розвитку підприємства. Експертами доцільно обирати керівництво, а також ведучих спеціалістів на підприємстві. Подальші дослідження слід спрямувати на уточнення показників оцінювання діяльності, що становитимуть базу для кількісної складової методу розпізнавання стадії життєвого циклу підприємства.

РЕЗЮМЕ

У роботі сформовано метод розпізнавання стадії життєвого циклу підприємства на основі врахування кількісних та якісних методів оцінювання діяльності. Якісну частину розробленого методу запропоновано проводити у вигляді експертного опитування, а саме формування анкети, в основі якої лежать внутрішні та зовнішні детермінанти стадії життєвого циклу. Проведено характеристику стадій життєвого циклу за наведеними детермінантами.

Ключові слова: життєвий цикл підприємства, експертне опитування, кількісне оцінювання, метод, стадія життєвого циклу, якісне оцінювання.

РЕЗЮМЕ

В работе сформирован метод идентификации стадии жизненного цикла предприятия на основании учета количественных и качественных методов оценки деятельности. Качественную часть разработанного метода предложено проводить в виде экспертного опроса, а именно формирование анкеты, в основании которой лежат внутренние и внешние детерминанты стадии жизненного цикла. Проведено характеристику стадий жизненного цикла по данным детерминантами.

Ключевые слова: жизненный цикл предприятия, экспертный опрос, количественное оценивание, метод, стадия жизненного цикла, качественное оценивание.

SUMMARY

The work deals with a formation of the method of the determining of stages of enterprise's life cycle, considering the quantitative and qualitative methods of activity evaluation. It is suggested to conduct the qualitative part of the developed method in the form of expert surveys, namely the formation of a questionnaire, which is based on internal and external determinants of the stage of life cycle. A characteristic of the stages of life cycle is conducted based on the above determinants.

Keywords: life cycle of an enterprise, expert survey, quantitative evaluation, method, a stage of life cycle of an enterprise, qualitative evaluation.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

- Andersen Bjorn, Jordan Paddy. Setting up a performance benchmarking network. International Journal of Production Planning and Control, v. 9, n. 1, 1998, p. 13-19. Електронний ресурс, доступний з: <http://www.prestasjonsledelse.net/artikler.htm>
- Browne Jimmie, Devlin John, Rolstadas Asbjorn, Andersen Bjorn. Performance Measurement: The ENAPS Approach. The International Journal of Business Transformation, v.1, n. 2, 1997, p. 73-84. [Електронний ресурс]. – Доступний з: <http://www.prestasjonsledelse.net/artikler.htm>
- Економічний аналіз: Навч. посібник / М. А. Болух, В. З. Бурчевський, М. І. Горбатов та ін.; За ред. акад. НАНУ, проф. М. Г. Чумаченка. — Вид. 2-ге, перероб. і доп. — К.: КНЕУ, 2003. — 556 с.
- ACCA: Student Accountant Magazine [Електронний ресурс]. – Режим доступу до журналу: <http://www.accaglobal.com/en/student/publications/sa-archive.html>
- Altman E. I. Predicting Financial Distress of Companies: Revisiting the Z-Score and Zeta Models, July 2000. – Режим доступу: <http://pages.stern.nyu.edu/~ealtman/Zscores.pdf>

6. Каплан Р. С. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию: пер. с англ. / Р. С. Каплан, Д. П. Нортон. – 2-е изд., испр. и доп. – М.: Олимп-Бизнес, 2003. – 304с.
7. Bourne M. Implementing performance measurement systems: a literature review / M. Bourne, A. Neely, J. Mills, K. Platts // International Journal of Business Performance Management. – 2003. – Vol. 5, No. 1. – P. 1-24.
8. Матюшенко О. І. Життєвий цикл підприємства: сутність, моделі, оцінка / О. І. Матюшенко // Проблеми економіки. – 2010. - № 4. – С. 82-91
9. Шембель Ю. С. Оценка стадий жизненного цикла предприятий / Ю. С. Шембель // Экономика: проблемы теории та практики: міжвузівський збірник наукових праць. – Вип. 96. – Дніпропетровськ: Наука і освіта. – 2001. – С. 39-44.
10. Бланк И.А. Управление активами. - К. «Ника-Центр», 2000. - 720 с.
11. Адизес, И. К. Управление жизненным циклом корпорации: пер. с англ. / И. К. Адизес / под. науч. ред. А. Г. Сеферяна. – СПб. : Питер, 2007. – 384 с.
12. Горбачова, О. М. Деякі підходи до формування системи управління життєвим циклом організації / О. М. Горбачова // Науковий вісник Ужгородського університету. Економіка. — 2009. — Вип. 28, Ч. 2. — С. 62-65.
13. Дафт, Р. Л. Менеджмент : учебник / Р. Л. Дафт ; пер. с англ. – 2-е изд. – СПб : Питер, 2007. – 864 с.
14. Домбровский, В. С. Врахування фази життєвого циклу підприємства як чинника попередження його банкрутства / В. С. Домбровский, О. Л. Пластун // Актуальні проблеми економіки. – 2009. - №9 (99). – С. 113-120.
15. Коваленко, О. В. Концепція життєвого циклу підприємства та кризові фактори / О. В. Коваленко // Науково-виробничий журнал «Бізнес навігатор». Серія : Економіка. – 2010. - №1. – С. 93-103
16. Лавизина О. В. Некоторые аспекты управления жизненным циклом организации, понимаемой как социальная система / О. В. Лавизина // Менеджмент в России и за рубежом. – 2003. - № 5. – С. 47-60
17. Мильнер Б. З. Теория организации: Учебник. – 2-е изд., перераб. и доп. – М: ИНФРА-М, 2000. – 480с.
18. Фаэй Л., Рэндделл Р. Курс МВА по стратегическому менеджменту / Пер. с англ. – Альпина Паблшер, 2002. – 608с.
19. Argenti J. Corporate Collapse: The Causes and Symptoms / J. Argenti. – London: Mcgraw Hill Book Co Ltd. – 1976. –193 P.
20. Ивашковская И. В. Жизненный цикл организации и агрегированный показатель роста / И. В. Ивашковская, Д.О. Янгель // Электронный журнал «Корпоративные Финансы». – 2007. - № 4. – С. 97-110.

УДК 330.837

ОПОРТУНИСТИЧЕСКОЕ ПОВЕДЕНИЕ: СУЩНОСТЬ, ПРЕДПОСЫЛКИ ВОЗНИКНОВЕНИЯ

Стрижак А.Ю., аспирант кафедры экономической теории Донецкого национального университета

В настоящее время происходит стремительное развитие неинституционального направления в экономической мысли, которое исследует и анализирует экономическое поведение и контрактные отношения между субъектами хозяйствования, используя при этом принцип методологического индивидуализма. Это направление важную роль отводит ограничению потерь от оппортунистического поведения на фирме.

О. Уильямсон под оппортунизмом понимает «следование своим интересам, в том числе обманом путем, включая сюда такие явные формы обмана, как ложь, воровство, мошенничество, но едва ли ограничиваясь ими. Намного чаще оппортунизм подразумевает более тонкие формы обмана, которые могут принимать активную и пассивную форму, проявляться *ex ante* и *ex post*» [1, с. 43].

Американские экономисты П. Милгром, и Дж. Робертс под оппортунистическим поведением подразумевают стремление субъектов увеличить свою долю при распределении благ, создаваемых организацией путем уклонения от выполнения контракта или пересмотра соглашения таким образом, что это наносит ущерб первоначальной цели контракта [2, с. 239].

Российские ученые также рассматривали категорию оппортунистического поведения в рыночных транзакциях.

Капелюшников Р.И. оппортунистическим считает поведение, уклоняющееся от условий контракта. Сюда относит различные случаи лжи, обмана, бездельничанья на работе и т. д. [3].

Как отмечает Шаститко А.Е., оппортунистическим можно считать такое поведение, которое направлено на достижение собственных целей экономического агента и не ограничено соображениями морали [4, с. 253].

Олейник А.Н. оппортунистическое поведение представляет как манипулирование индивидом, обладающим большей информацией, своим контрагентом в условиях неполноты информации и ограниченности когнитивных способностей по ее обработке (т.е. неполной рациональности) [5, с. 100].

Исследователи оппортунизма в транзакциях Попов Е.В. и Симонова В.Л. оппортунистическое поведение характеризуют как преднамеренное скрытое действие экономического агента, основанное на использовании информационного преимущества и направленное на достижение личного интереса в ущерб другим участникам имплицитного соглашения [6, с. 56].

По нашему мнению, оппортунистическое поведение следует рассматривать как комплексную категорию сквозь призму различных точек зрения:

- в экономическом аспекте – это специфический стиль поведения экономических агентов, реализующий на основе их индивидуальных особенностей и личных характеристик (экономических, социальных, психологических, моральных и т.д.) прирост собственного уровня благосостояния за счет снижения уровня благосостояния контрагента;
- в социальном аспекте – это следствие несовпадения социальных и экономических интересов индивидов по поводу производства, обмена, распределения и присвоения общественных благ;
- в политическом аспекте – это стремление индивидов к власти, обусловленное желанием извлечения собственной выгоды с использованием асимметричности информации, популизма, манипуляций общественным сознанием;
- в психологическом аспекте – девиантная особенность поведения личности, обусловленная ментальными характеристиками и реализующаяся посредством лжи и сокрытия информации, цель которой – получение материальной и психологической ренты;
- в философском аспекте – мировоззренческая предпосылка, основанная на воздействии определенных факторов на поведения индивида (антропосоциосреды, генезиса, идеологии, религии и т.д.), результатом чего становится стремление данного индивида реализовать свои эгоистичные порывы любым способом.

В постсоветском пространстве рыночный механизм саморегулирования не привел к ожидаемому эффекту, в центре которого предполагалась социальная ориентация рыночной экономики и мотивация к производственно-трудовому обмену ценностями. Наиболее весомой и релевантной формой социально-экономического взаимодействия выступили контрактные отношения. Однако наличие таких факторов, как ограниченная рациональность хозяйствующих субъектов, асимметричность информации и неопределенность ситуации, степень специфичности ресурсов, нечеткая спецификация прав собственности, а также слабая материальная мотивация и отсутствие эффективного механизма санкционирования при осуществлении транзакций выступают предпосылками возникновения оппортунистического поведения (рисунок 1).

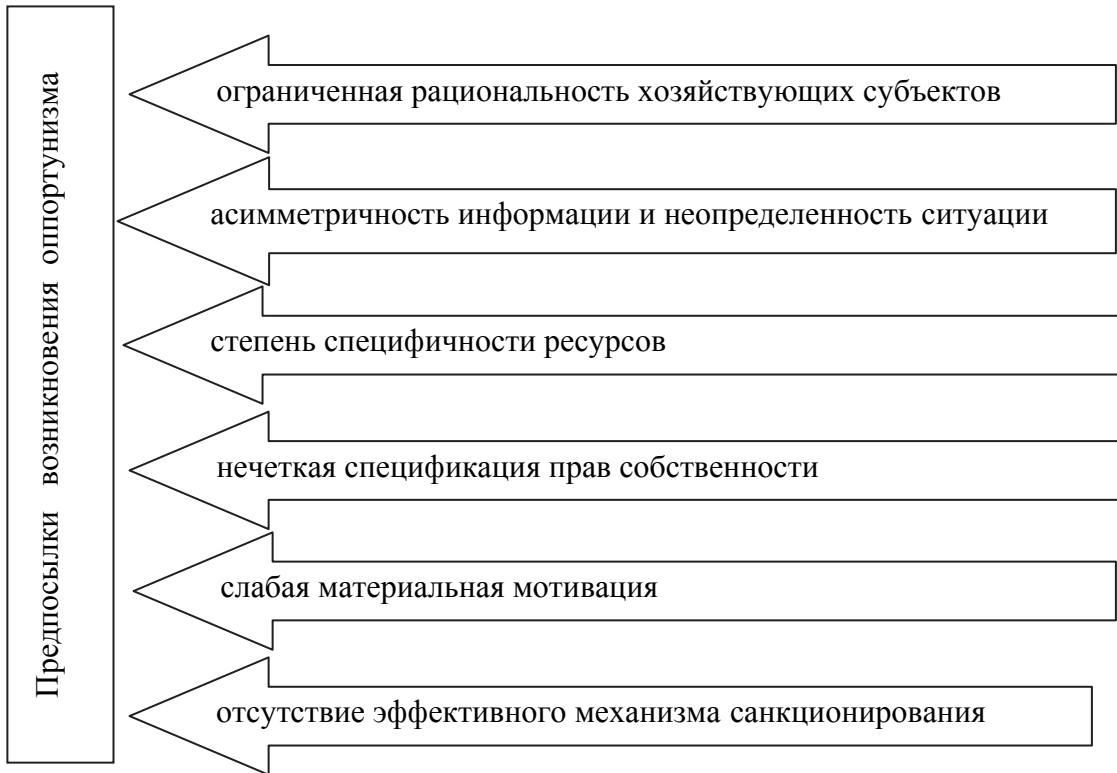


Рис 1. Предпосылки возникновения оппортунизма

Под ограниченной рациональностью (bounded rationality) следует понимать целенаправленные действия субъекта хозяйствования, осуществляемые им в условиях, когда принятие наиболее эффективных решений затрудняется в связи с ограниченными возможностями получения и обработки информации.

Основоположником концепции ограниченной рациональности по праву принято считать Герберта Саймона, который внес значительный вклад в поведенческую экономическую теорию.

Г. Саймон подверг критике позицию «рационального человека», который из всех возможных альтернатив при принятии решения выбирает наилучшее с целью максимизации собственной прибыли и доказал, что данная модель далека от реальной. Свои замечания Г. Саймон отразил в нижеследующих положениях [7]:

- теория оставляет неясным, какая прибыль должна быть максимизирована - долгосрочная или краткосрочная;
- в результате своей деятельности предприниматель будет получать разного рода "психический доход", а не только денежное вознаграждение. Если он хочет максимизировать полезность, он должен будет постоянно выбирать между потерей в прибылях, с одной стороны, и увеличением "психического дохода" - с другой. Однако если мы будем учитывать "психический доход", то критерий максимизации прибыли теряет определенность;
- предпринимателя может совсем не заботить максимизация, он может просто желать получать тот доход, который считает достаточным для себя. Умело используя эту идею о моральном удовлетворении, можно стремление к достаточному доходу также рассматривать как максимизацию полезности, но операционально сделать это не так-то просто;
- известно, что в современных условиях зачастую акционеры-собственники и реальные управляющие - это разные люди, и последние могут быть и не заинтересованы в максимизации прибыли;
- в условиях несовершенной конкуренции максимизация - сомнительная цель, ибо оптимальное для одной фирмы будет зависеть от поведения других фирм.

Ограниченная рациональность, с точки зрения О. Уильямсона, означает экономическое поведение, которое является преднамеренно рациональным, но лишь в ограниченной степени; отражает лимитированность познавательных способностей человека в получении, хранении, восстановлении и обработке информации [8, с. 689].

Д. Канеман и А. Тверски [9, с 40-41] склоняются к мнению, что большинство людей, которые систематически принимают решения, склонны более к иррациональной модели поведения, поскольку руководствуются так называемыми поведенческими эвристиками или интуитивными соображениями, нежели рациональными, что снова ставит под сомнение неоклассические доводы об экономической рациональности.

На наш взгляд мощнейшим ограничителем рационального поведения экономических агентов являются такие неформальные институты, как религия, идеология, нормы, обычаи, привычки, культура и т.д. Основой их поведенческого постулирования являются высшие духовные, моральные и психологические ценности, которые в определенных аспектах социальной жизни доминируют над экономической рациональностью, ограничивая тем самым радикальные действия субъектов в предпочтениях при выборе методов достижения экономических целей, и, в частности, склонность к оппортунизму.

Немаловажной предпосылкой для возникновения оппортунистического поведения в транзакциях является асимметричность информации и неопределенность ситуации.

В реальных условиях функционирования рыночных систем происходит нарушение идеальной конкурентной модели, что обусловлено, прежде всего, отсутствием симметричности информации. В условиях несовершенной конкуренции экономическому агенту свойственно обладать лишь ее ограниченной частью, что связано с излишней затратностью или колоссальной трудоемкостью ее приобретения.

Таким образом, идеальная конкурентная модель нарушается наличием асимметричности информации — ситуации, при которой в процессе осуществления транзакций одна сторона обладает важной информацией в отношении предмета сделки, а другие стороны данной информацией не обладают.

Наличие подобного феномена в рыночных трансакциях приводит к значительному снижению благосостояния общества, что влечет за собой явление неопределенности в будущем; ценообразовательный процесс перестает быть индикатором реально существующей обстановки на рынке. Вследствие этого хозяйствующие субъекты априори не могут вести себя рационально, что нередко приводит к неблагоприятному (ухудшающему) отбору, т.е. одной из форм дезорганизации рынка, результатом чего становится вытеснение товарами низкого качества товарами высокого качества.

Влияние асимметричной информации на определение качества продукции было впервые исследовано Джорджем А. Акерлофом: «Существует множество рынков, где покупатели вынуждены использовать ту или иную рыночную статистику для вынесения суждений о качестве товаров, которые им предстоит купить. На таких рынках у продавцов появляется стимул выставлять на продажу товары низкого качества, поскольку высокое качество создает репутацию в основном не конкретному торговцу, а всем продавцам на рынке, к которому эта статистика относится. В результате возникает тенденция к уменьшению как среднего качества товаров, так и размеров рынка» [10, с. 91].

Возникновение феномена асимметричности информации прослеживается не только на рынке товаров, но и на других рынках: кредитном рынке, рынке страхования, труда, здравоохранения, ценных бумаг и т. д.

М. Спенс предложил решение проблемы рынков с асимметричной информацией посредством рыночного сигналирования. В его основу положена теория сигналов на примере рынка труда. Информация, которой располагают работодатели при найме работников может быть двух видов:

- неизменяемая информация о возрасте, поле, национальности претендента и т.д. («индексы»);
- информация, которая имеет свойство меняться в зависимости от желаний и возможностей претендента («сигналы»).

Развивая идею передачи сигналов, М. Спенс рассмотрел несколько их разновидностей:

- сигнал производительности: дорогостоящая реклама и обширные гарантии производителей;
- сигнал сильных позиций: агрессивное снижение цен и распродажи;
- сигнал высоких доходов: финансирование расширения деятельности фирмы не за счет эмиссии акций, а за счет выпуска облигаций;
- сигнал бескомпромиссного стремления денежных властей справиться с высокой инфляцией: рестриктивная денежно-кредитная политика [11].

Таким образом, для минимизации асимметричности информации в рыночных трансакциях необходимо осуществлять некоторые затраты на получение дополнительных данных о контрагенте, используя базы данных, которые аккумулируют определенного рода сведения о них, обращать внимание на «сигналы» до заключения контракта, а главное – эксплицитным способом фиксировать гарантии выполнения договора. Гарантии с одной стороны снижают склонность хозяйствующих субъектов к оппортунизму, с другой стороны – повышают уровень надежды в сделке и уверенности в контрагенте.

Следующим фактором возникновения оппортунистического поведения является степень специфичности ресурсов.

Исследуя сравнительные параметры трансакций, О. Уильямсон разделил ресурсы фирмы на три группы: общие, специфические и интерспецифические.

Общие ресурсы в интерпретации О.Уильямсона – это ресурсы, ценность которых не изменяется в зависимости от их местонахождения: внутри фирмы или за ее пределами. Эти активы также не меняют свою ценность при сочетании с другими активами.

Специфические ресурсы – это ресурсы, ценность которых внутри фирмы превышает их ценность за пределами фирмы. При сочетании с другими активами стоимость данных ресурсов может изменяться (определенные профессиональные навыки, информация, оборудование и т.д.).

Интерспецифические ресурсы – это ресурсы, ценность которых ограничивается только пределами фирмы, вне фирмы данные ресурсы обесцениваются (уникальные ресурсы, необходимые только для определенного технологического процесса). К ним относят уникальные, взаимодополняемые активы, которые без сочетания с другими активами практически не используются (ноу-хау, технологии, комплектующие к редким товарам и т.д.)

Специфичность активов имеет колоссальное значение для сторон-контрагентов. Во-первых, специфичность определяет их взаимозависимость в контрактных отношениях, во-вторых – может послужить предпосылкой возникновения оппортунистического поведения одной из сторон, что повлечет за собой материальные потери для контрагента.

Наиболее распространенной формой проявления оппортунизма в данном случае является шантаж как способ получения дополнительных выгод с использованием угроз прекращения контрактных отношений и вымогательства.

Таким образом, ограничивая себя от феномена оппортунистического поведения контрагента в условиях специфичности ресурсов, экономические агенты, производя попытку экстраполяции, пытаются выяснить ex ante, целесообразно ли снижение затрат производства в результате применения интерспецифичных активов, а также существует ли стратегический риск при снижении этих затрат.

Следующей предпосылкой возникновения оппортунизма является нечеткая спецификация прав собственности.

В экономическом аспекте права собственности наиболее развернуто описывает Э.Фуруботи: "Права собственности понимаются как санкционированные поведенческие отношения, возникающие между людьми в связи с существованием благ и касающиеся их использования. Эти отношения определяют такие нормы поведения по поводу благ, которые любое лицо должно или соблюдать в своих взаимодействиях с другими людьми, или же нести издержки из-за их несоблюдения" [12, с. 3].

В соответствии с 316 ст. Гражданского кодекса Украины правом собственности является право субъекта на вещь (имущество), которое он осуществляет в соответствии с законом по своей воле, независимо от воли других лиц [13]. Собственнику принадлежат права владения, пользования и распоряжения своим имуществом.

С реализацией прав собственности связаны практически все аспекты экономического и институционального развития Украины, включая инновационную инфраструктуру, деятельность частного бизнеса, проблемы нормативно-правовой системы и законотворчества, отношенческих рент и т.д.

Недостаточная защищенность прав собственности, неоднозначное трактование украинской законодательной базы, рейдерство, перманентное лоббирование интересов правительственных структур составляют главную проблему социально-экономического развития Украины, что является благоприятной почвой для возникновения оппортунизма.

Институт частной собственности на постсоветском пространстве характеризуется обширным спектром проблем. Важнейшей из таких проблем является нечеткая спецификация прав собственности.

Спецификация прав собственности формирует наиболее эффективную работу социально-экономической среды посредством точного определения правовых полномочий собственника. В прямо пропорциональной зависимости спецификация прав собственности находится у ценности данной собственности, так как уменьшается уровень неопределенности экономической среды, и, следовательно, риск для собственника.

В условиях несовершенства рыночной экономики, где издержки на спецификацию отдельных ресурсов могут быть невероятно высоки, не все права могут быть точно определены и надежно защищены, т.е. имеет место феномен «размывания» прав собственности.

Экономический смысл прав собственности представлен Рональдом Коузом в статье «Проблема социальных издержек» [14]. Ученый указывает, что при размытой спецификации прав собственности возникают расхождения между частными и социальными выгодами и издержками (экстерналии), что приводит к отрицательным последствиям в рыночной экономике. Экстерналии нейтрализуются только в том случае, когда права собственности четко определены, а трансакционные издержки минимизированы.

«Размытая» спецификация прав собственности формирует искажение институциональной системы, в том числе экономического поведения хозяйствующих субъектов. Последние, в свою очередь, пытаются адаптироваться в подобных условиях, совершают далекие от

Парето-оптимальности действия: рейдерские захваты и рэкет, инвестирование в более надежно защищенные иностранные активы и финансовые инструменты, предоставление взяток должностным лицам и т.д.

Вышеупомянутые предпосылки имеют преимущественно институциональный характер, поэтому эффективная система государственно-частного партнерства должна быть развиваться в подготовленной институциональной среде на принципах доверия и транспарентности.

На наш взгляд, государство должно создавать благоприятные условия для развития и защиты прав частной собственности. Государство, прежде всего, в этом контексте должно создать эффективный механизм принуждения к исполнению частных контрактов и защиты прав собственности.

В условиях рыночных трансформаций низкие стимулы к выполнению условий контракта и слабая материальная мотивация, а также отсутствие эффективного механизма санкционирования усиливают стремление агентов к максимизации собственной выгоды, руководствуясь при этом оппортунистическим инструментарием.

Эффективная система оплаты труда и материальных поощрений значительно содействует повышению материального и духовного потенциала сотрудников, укрепляет трудовую дисциплину, служит стимулом к высокопроизводительному труду. В современных условиях хозяйствования существует острая проблема в построении эффективной системы компенсаций на предприятиях Украины – отсутствие компромисса между работником и работодателем. Сущность данного компромисса состоит в эквивалентном соотношении затрачиваемого труда каждого работника денежному и моральному вознаграждению за этот труд со стороны работодателя. Формирование эффективной системы оплаты труда и морального стимулирования должно происходить на ранних стадиях развития бизнеса путем применения различных систем и методов премирования.

Кроме положительной мотивации в виде поощрений и компенсаций на предприятии также должна быть сформирована эффективная система санкций за нарушение трудовой дисциплины или низкокачественный труд.

Система санкционирования на предприятии включает в себя комплекс принудительных мер воздействия на недобросовестных сотрудников, влекущих для них неблагоприятные последствия: штрафы, выговоры, увольнения и т.д. Уместно с нашей точки зрения на предприятии разработать систему понижающих коэффициентов для каждого вида нарушений. Ставка понижающего коэффициента должна находиться в прямой зависимости от уровня нарушения (например, за опоздание производится удержание из премиального счета сотрудника в виде 5%, прогул – 20%, отрицательные отзывы клиентов об уровне обслуживания – 25% и т.д.).

На наш взгляд, в системе «принципал-агент» должна с обеих сторон иметь место грамотно сформированная система контроллинга (концепция управления, интегрирующая контроль, анализ, оценку, мотивацию и т.д.). Данная система должна координировать трансакции как эндогенно, так и экзогенно. С одной стороны, трансакторами должен быть создан эффективный механизм мотивации для выполнения контрактов, с другой стороны – тщательный мониторинг их выполнения с помощью таких методов, как наблюдение, инвентаризация, письменные и устные опросы, анкетирование. Если в данных условиях обнаруживается проявление оппортунизма одним из трансакторов, вторая сторона должна прибегнуть к применению системы санкций, которые имплицитно отображены в договоре до совершения сделки.

РЕЗЮМЕ

Данная статья посвящена исследованию оппортунистического поведения экономических агентов в условиях трансформации экономики. Статья представляет сущность и предпосылки возникновения оппортунистического поведения между экономическими агентами при заключении ими соглашений.

Ключевые слова: Оппортунистическое поведение, ограниченная рациональность, асимметричность информации, неопределенность ситуации, специфичность ресурсов, трансакции.

РЕЗЮМЕ

Дана стаття присвячена дослідженню опортуністичної поведінки економічних агентів в умовах трансформації економіки. Стаття представляє сутність та передумови виникнення опортуністичної поведінки між економічними агентами при укладенні угод.

Ключові слова: опортуністична поведінка, обмежена раціональність, асиметричність інформації, невизначеність ситуації, специфічність ресурсів, трансакції.

SUMMARY

This article is devoted to the research of opportunistic behavior economic agents displayed in the conditions of transformation processes in the economy. The article introduces the essence and preconditions of beginning opportunistic behavior between economic agents when they conclusions agreements.

Key words: opportunistic behavior, bounded rationality, asymmetric information, uncertainty of the situation, specificity of the resources, transaction.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ:

1. Уильямсон О. Поведенческие предпосылки современного экономического анализа // THESIS. Т.1. Вып.3. 1993, с. 39-49.
2. П. Милгром, Дж. Робертс Экономика, организация и менеджмент: В 2-х т. / Пер. с англ. И.В. Розмаинского, Д.Е. Тетерина, К.А. Холодилина под редакцией И.И. Елисейевой и В.Л. Тамбовцева — СПб.: Экономическая школа, 1999. — т. 1 – 472 с., т. 2 – 424 с.
3. <http://www.mirdellit.ru/books/15/28>
4. Шаститко А.Е. Новая институциональная экономическая теория – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Экономический факультет МГУ, ТЕИС, 2002. – 591 с.
5. Олейник А.Н. Институциональная экономика. М.: Инфра-М, 2002. — 416 с.
6. Попов Е.В., Симонова В.Л. Эндогенный оппортунизм в теории «принципала – агента» // Вопросы экономики. – 2005. – №3.
7. <http://www.economicus.ru>
8. Уильямсон О.И. Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки, «отношенческая» контрактация. Санкт-Петербург, Лениздат, CEV Press, 1996.- 702 с.
9. Канеман Д., Тверски А. Рациональный выбор, ценности и фреймы // Психологический журнал. – 2003. – Т. 24. - № 4. - С. 31-42.
10. Акерлоф Дж. Рынок «лимонов»: неопределенность качества и рыночный механизм // THESIS, 1994, № 5, вып. 5. С. 91-104.
11. Асимметричная премия Нобеля <http://www.forextimes.ru>
12. The economics of property rights. Ed. By Furudoth E., Pejovich S., Cambridge, 1974. P.349.
13. Цивільний кодекс України (Відомості Верховної Ради (ВВР), 2003, NN 40-44, ст.356) зі змінами та доповненнями.
14. http://www.libertarium.ru/1_lib_firm05

УДК 339.924:004

РАЗВИТИЕ РЫНКА ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ, КАК ОДИН ИЗ ФАКТОРОВ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ

Усиченко Т.В., старший преподаватель кафедры «Международная экономика» ДонНУ
Шульженко Д.Ю., лаборант кафедры «Международная экономика» ДонНУ

В настоящее время, все более повышается уровень проникновения информационных технологий во все сферы жизни: социальную, экономическую, политическую и т.д. Следует также отметить, что информация как таковая, не существует отдельно - она непременно связана со всеми сферами деятельности, так как несет сведения об объектах или явлениях окружающей среды, которые мы запрашиваем в случае возникновения необходимости в них. Именно поэтому информационные технологии тесно связаны со всеми отраслями экономики и влияют на уровень конкурентоспособности экономики любой страны.

Отрасль информационных технологий занимается созданием, развитием и эксплуатацией информационных систем. Информационные технологии призваны, основываясь и рационально используя современные достижения в области компьютерной техники и иных высоких технологий, новейших средства коммуникации, программного обеспечения и практического опыта, решать задачи по эффективной организации информационного процесса для экономии затрат времени, труда, энергии и материальных ресурсов во всех сферах человеческой жизни и современного общества. Информационные технологии взаимодействуют и часто составляющей частью входят в сферы услуг, области управления, промышленного производства, социальных процессов. Таким образом, актуальность данной темы тесно переплетается с процессами, которые происходят в структуре экономики страны.

Цель данной статьи состоит в оценке роли информационных технологий в структуре экономики Украины, выявлении ее качественно новых характеристик и тенденций развития применительно к изменившимся условиям хозяйствования.

О научной разработанности темы свидетельствуют труды и теоретические разработки Шумпетера И., Микитюк П.П., Макогона Ю.В., Глушкова В.М., Ющенко Е.Л., Рабинович З.Л., Януковича В.В., Чайковской М.П.

Объектом исследования выступают современные процессы, протекающие на рынке информационных технологий в контексте глобализации.

Предметом данного исследования является рынок информационных технологий Украины в современных условиях.

Обретя независимость, Украина делала первые шаги в направлении развития информационных технологий.

В начале 1990-х годов у наших технических специалистов была недостаточная материальная база для развития и продвижения бизнеса, не хватало опыта работы над промышленными проектами с жесткими требованиями западных заказчиков, а также опыта продаж. Остро чувствовалась нехватка кадров, которые умели управлять программными проектами. Таким образом аутсорсинг был единственным наиболее выгодным вариантом для рынка ИТ Украины.

С 2000 года в Украине начал развиваться рынок информационных технологий, свою активную деятельность начали украинские фирмы в уставном фонде которых не было участия иностранного капитала, надлежащим образом развивалась инфраструктура, совершенствовалась законодательная база в области информационных технологий. Тем не менее аутсорсинг остался одним из приоритетных направлений деятельности предприятий информационных технологий Украины.

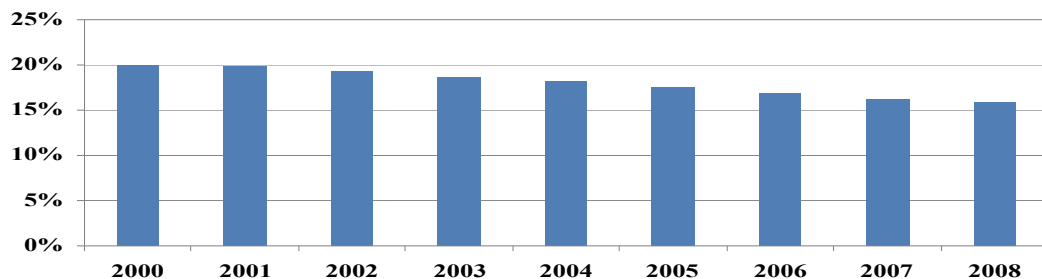


Рис. 1. Динамика удельного веса аутсорсинга в общей структуре ИТ-рынка Украины в 2000-2008 гг.[2]

До 2008 года в Украине было зарегистрировано около 300 ИТ-компаний, занимающихся экспортом программного обеспечения, 30% из которых работают на рынке более 10 лет. Крупнейших коммерческих компаний в Украине около 20-25, они расположены, главным образом, в Киеве, Львове, Харькове и Днепропетровске. Малых компаний и независимых групп программистов насчитывается более 200, их доля в общем объеме рынка оценивается в 65%. [1]

Центров разработки международных компаний в Украине практически нет, в противовес очень много центров разработки небольших компаний, которые нигде не рекламируются. Преобладающее количество, среди предприятий информационных технологий Украины составляют мелкие компании (рис.2).



Рис. 2. Удельный вес крупных, средних и мелких компаний в общем объеме ИТ предприятий Украины.[2]

До 2008 года ИТ рынок находился в фазе активного становления. Сегодня лидеры рынка осознают необходимость консолидации усилий внутри Украины и кооперации с разработчиками России и Белоруссии. Немного замедлился массовый отток ИТ-специалистов за границу, многие возвращались и организовывали свой бизнес в Украине.

Среди крупных компаний, работающих на рынке оффшорного программирования, назывались следующие: Miratech, SoftLine, SoftServe, Infopulse, TelesensKSCL Ukraine, TESSART.

Об активном развитии компаний информационных технологий Украины можно судить исходя из анализа внешней торговли Украины высокотехнологическими товарами.

Таблица 1

Баланс внешней торговли высокотехнологическими товарами Украины за 2000- 2009 гг.[2]

	ВСЕГО (ТЫС. ГРН.)		
	ЭКСПОРТ	ИМПОРТ	САЛЬДО
2000	14572,5	13956,0	616,5
2001	16264,7	15775,1	489,6
2002	17957,1	16976,8	980,3
2003	23066,8	23020,1	46,7
2004	32666,1	28996,8	3669,3
2005	36136,3	34228,4	1907,9
2006	45038,6	38368,0	6670,6
2007	60618,0	49296,1	11321,9
2008	85535,3	66967,3	18568,0
2009	45433,1	39695,7	5737,4

Положительное сальдо внешней торговли высокотехнологическими товарами Украины свидетельствует о постоянном превышении экспорта, что в свою очередь означает постепенное снижение спроса на импортные ИТ товары и услуги и повышение спроса на ИТ продукцию и сервис отечественных компаний.

Услуги и продукты, предлагаемые украинскими экспортерами ПО зарубежным клиентам: программное обеспечение, ИТ консалтинг, реинжиниринг, поддержка ПО, транспорт, системная интеграция, техническая поддержка, продажа лицензий на программное обеспечение, бизнес консалтинг и др.

Сегодня украинский рынок ИТ технологий считается одним из наиболее динамично развивающихся.

В 2010 г. украинский ИТ-рынок начал быстро восстанавливаться после кризиса и достиг объема в более чем 1 млрд евро. По прогнозам аналитиков, в будущем его быстрый рост сохранится благодаря улучшению экономической ситуации в стране, Евро 2012 и новым бизнес-проектам.

В 2010 г. продажи ИТ-продуктов и сервисов начали восстанавливаться вместе с общей экономикой Украины после завершения экономического кризиса и укрепления политической стабильности в стране после президентских и парламентских выборов. Благодаря этому, в 2010 г. рынок вырос на 29,6%. В 2011 году наблюдается рост на 30,1% по сравнению с 2010 годом (рис.3).

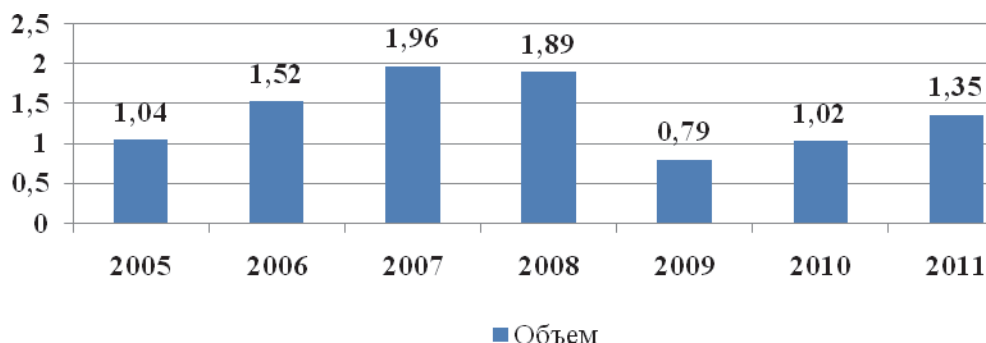


Рис. 3. Динамика объемов рынка информационных технологий Украины за 2005-2011 гг., млрд.евро. [3]

Как видно из рис. 2 украинский ИТ-рынок сильно пострадал из-за мирового экономического кризиса. Наивысшего показателя рынок достиг в 2007 г., когда его объем составлял 1,96 млрд евро, в 2008 г. он сократился на 3,7%, а в 2009 г. - сразу на 58,2% до 0,79 млрд евро.

Экономический кризис в Украине отразился как на частных потребителях, так и на компаниях, существенно сокративших свои расходы на ИТ. Последние в рамках национальных программ в 2009 г. сократились в два раза, а число самих программ сократилось с 18 до 15. Расходы на ИТ органов местного управления также уменьшились, сосредоточившись, в основном, на техподдержке и ремонте.

Одной из важных особенностей украинского ИТ-рынка эксперты называют очень сильную ориентацию на продажи устройств. Так, в 2010 году доля продаж технического обеспечения составила почти 80%, тогда как на ИТ-сервисы и программное обеспечение пришлось всего 12,7% и 7,5% соответственно.

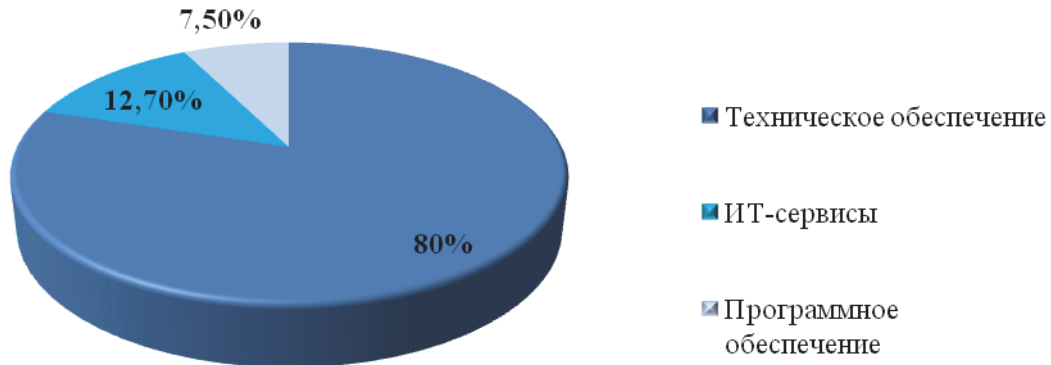


Рис. 4. Удельный вес продаж оборудования, программного обеспечения и ИТ-сервисов в 2011 году. [3]

Анализируя рис. 4, можно прийти к выводу о том, что одной из основных причин большей доли продаж оборудования является низкая зрелость рынка информационных технологий Украины. Это также свидетельствует о переходе ИТ-рынка Украины от стадии становления на этап активного развития и расширения.

Основными источниками роста украинского рынка информационных технологий всё ещё являются сегменты, связанные с производством и реализацией исключительно технического обеспечения.

Сфера ИКТ дает наибольший экономический эффект при наименьших затратах. Если сейчас оборот украинской ИТ-отрасли составляет 2-3 млрд. дол. в год, а темпы годового роста равны 30%, то к 2015 году сектор ИТ будет формировать 8% ВВП. Кроме того, именно ИТ-сектор, преимущественным образом работает на экспорт, способный обеспечить положительное торговое сальдо Украины. Это позволит решить проблему экономической и денежной стабильности.

Процессы неотвратимой глобализации уже привели к вовлечению Украины в мировую систему разделения труда, следствием чего стало ужесточение конкуренции в экономике, стремление к соответствию бизнес-процессов общепринятым стандартам качества. Вступление Украины во Всемирную торговую организацию, по мнению большинства участников рынка, пока не оказало прямого влияния на ИТ-рынок. Однако последствия такого шага, как прямые, так и косвенные, оцениваются как весьма значимые. Многие аналитики считают, что для отечественного ИТ-рынка вступление в ВТО в целом является положительным явлением. Объем рынка расширился из-за введения нулевой пошлины на ввоз ИТ-продукции. Впрочем, есть и существенный негатив — несколько замедлились темпы роста производства настольных компьютеров отечественными производителями.

На сегодняшний день Украина обладает множеством конкурентных преимуществ на мировом рынке. Так, Украина является одной из ведущих стран мира в разработке современного математического обеспечения вычислительных машин и систем. Одним из преимуществ Украины, являются ее специалисты в области информационных технологий, которые имеют высокий уровень квалификации и довольно сильно ценятся зарубежом.

Также в Украине существует множество компьютерных технологий, которые уже эффективно используются и, как правило, постоянно совершенствуются: компьютерная технология для исследования сердечно-сосудистой системы пациента, технология компьютерного стереозрения, информационная технология для общения глухонемых, компьютерные технологии для решения проблем пограничной службы, компьютерные технологии для решения задач предвидения, широко применяются. ИТ для изучения сложных процессов в экономике.

РЕЗЮМЕ

В статье рассмотрена роль информационных технологий в структуре экономики Украины, выявлены ее качественно новые характеристики и определены тенденции развития применительно к изменившимся условиям хозяйствования.

Ключевые слова: информационные технологии, аутсорсинг, рынок информационных технологий, глобализация.

РЕЗЮМЕ

У статті розглянута роль інформаційних технологій в структурі економіки України, виявлено її якісно нові характеристики та визначені тенденції розвитку стосовно до змінених умов господарювання.

Ключові слова: інформаційні технології, аутсорсинг, ринок інформаційних технологій, глобалізація.

SUMMARY

The article considers the role of information technology in the economy of Ukraine, revealed a qualitatively new characteristics and trends identified in relation to the changing economic conditions.

Keywords: information technology, outsourcing, information technology market, globalization.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ:

1. Информационное общество в Украине: проблемы развития и функционирования // [Электронный ресурс] – Режим доступа http://zn.ua/TECHNOLOGIES/informatsionnoe_obschestvo_v_ukraine_problemy_razvitiya_i_funktsionirovaniya-84519.html
2. Статистика науково та іноваційної діяльності (1990-2011 рр.). // [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
3. Связь и ИТ в Украине // [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://uaic.com/>

УДК 339.92(100)

РОЛЬ ТНК РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАН В МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ

Черноусова М.А., к.э.н., доцент кафедры «Международная экономика», Донецкий национальный университет, Донецк
 Чубарь Д.В., экономист ООО «Руно-транссервис», Донецк

Актуальность проблемы. Мировая экономика находится на пути к кардинальному перераспределению сил. Главную роль должны сыграть развивающиеся страны, экономический рост которых в настоящее время всё в большей степени дифференцируется. Одни из них наращивают свой потенциал и повышают инвестиционную привлекательность, другие замедляют темпы позитивных изменений. Весомая часть находится в условиях вооруженных конфликтов и иных социальных потрясений, в том числе на основе этнических противоречий, что отталкивает иностранных инвесторов. Однако лидеры данной категории стран, такие как страны БРИКС, Мексика, Аргентина, Турция и другие, открывают свои ТНК, и таким образом, всё активнее начинают составлять конкуренцию ведущим компаниям из числа развитых стран.

Анализ последних научных исследований и публикаций. Теоретико-методологические основы исследования процессов транснационализации в современных условиях развития мирового хозяйства, а также особенности функционирования развивающихся рынков, заложены в работах зарубежных и отечественных учёных, среди которых: П. Бакли, Р. Вернон, Дж. Даннинг, Ч. Киндлебергер, Т. Коно, П. Кругман, Ю. Макогон, В. Могилевский, О. Мовсесян, Т. Орехова, Г. Перлмуттер, А. Рутман, Л. Руденко, Д. Стопфорд, А. Страут, А. Филипенко, А. Чандлер, С. Якубовский и другие.

Целью работы является анализ функционирования рынка развивающихся стран, исследование роли ведущих ТНК региона в экономике данных стран и перспективы их деятельности на мировых рынках.

Изложение основного материала исследования.

Важность развивающихся рынков в мировой экономике подлежит более пристальному вниманию в посткризисный период, когда мир выходит из рецессии. Эти страны относительно развитых в меньшей степени пострадали от кризиса 2008 – 2009 гг. Кроме того, они также восстанавливаются более быстрыми темпами, с темпами роста в течение следующих лет, по прогнозам, вдвое больше, чем у развитых экономик. Поскольку спрос на зарубежные инвестиции на развивающихся рынках увеличивается, возможности для бизнеса только возрастают (рис. 1).

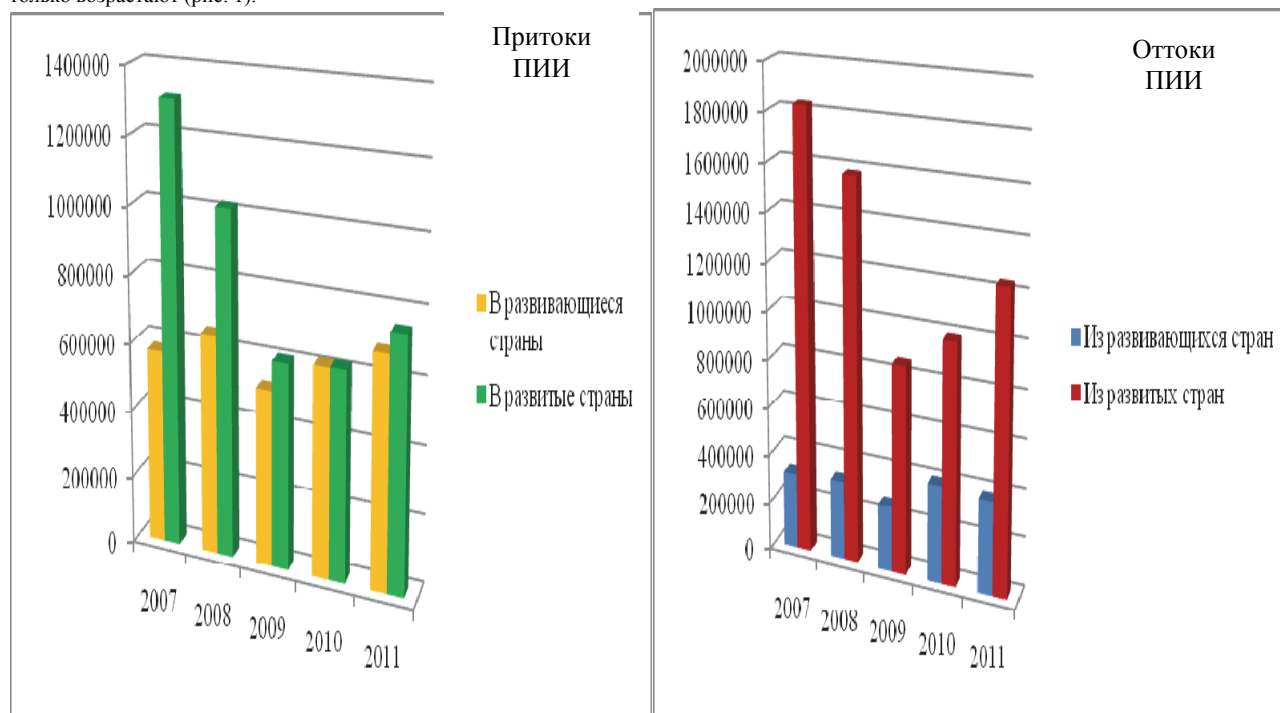


Рис. 1. Поток ПИИ в развитых и развивающихся странах (млн. долл. США), 2007 – 2011 гг. [3]

Если ещё в 2007 году приток иностранных инвестиций в развитые страны в 2,3 раза превышал приток инвестиций в развивающиеся, то уже в 2010-2011 годах разрыв существенно сократился. В 2010 году соотношение практически сравнялось (приток инвестиций в развитые страны превышал аналогичный показатель в развивающиеся страны в 1,003 раза), в 2011 году соотношение немного увеличилось в сторону развитых стран и составляет 1,09 раза. Это говорит об усиливающейся роли развивающихся рынков в мировом контексте и о их растущей инвестиционной привлекательности.

Согласно прогнозом международных организаций и ведущих аналитических агентств мира развивающиеся страны имеют тенденцию к повышению своих макроэкономических показателей и улучшению уровня жизни. Тем не менее, какое-либо прогнозирование в развивающихся странах ослажено по сравнению с развитыми как объективными факторами, в том числе и меньшей надёжностью исходных показателей, так и большей зависимостью их развития от проводимой социально-экономической политики.

Однако мнения многих экономистов и проведённый анализ экономических показателей ведущих развивающихся стран показывают колоссальные темпы роста на протяжении последних 10 лет в странах БРИК (Бразилия, Россия, Индия, Китай). Эти страны являются крупнейшими по численности населения; три из них (Бразилия, Индия, Китай) относятся к группе развивающихся и одна (Россия) - к странам с переходной экономикой. Данная группа обладает наиболее высоким потенциалом экономического роста в ближайшем будущем (табл. 1).

Таблиця 1

Прогноз развития развивающихся стран, 2009 – 2050 гг. [4]

Страна	ВВП на душу населения (основанный на ППП, 2009, дол. США)	Рост ВВП в % 2000 – 2011 гг.		Прирост ВВП в %, необходимый, чтобы достичь показатель развитых стран к 2050 г.	Время, необходимое, чтобы достичь ВВП развитых стран, годы
		Максимальный уровень	Средний уровень		
Россия	15039	10,0	5,4	4,6	17
Бразилия	10455	4,3	1,1	5,3	119
Китай	6549	10,1	8,3	5,7	23
Индия	2930	7,7	4,9	7,4	20
Польша	17536	4,3	7,0	4,0	22
Мексика	14534	5,2	2,4	4,7	55
Аргентина	14125	8,1	1,7	4,0	17
Турция	13138	8,3	2,7	5,3	28
ЮАР	10136	3,9	1,7	4,6	135
Индонезия	3980	4,3	1,3	7,2	181

Долгое время деятельность ТНК развитых стран на рынках развивающихся носила колониальный характер, в результате чего получала негативные отзывы марксистов и сторонников «теории зависимости». Однако, самыми значимыми результатами такой деятельности стали расширение возможностей для увеличения доходов, а также потребление товаров и услуг высокого качества для людей в более бедных регионах мира.

Таким образом, среди положительных и отрицательных сторон размещения подразделений мировых ТНК на территории развивающихся стран можно выделить следующие (табл. 2):

Таблиця 2

Преимущества и недостатки размещения ТНК в развивающихся странах [5]

Преимущества	Недостатки
Расширение притока капитала и экспорта	Использование агрессивной конкуренции (ценовой и неценовой) относительно национальных компаний и их товаров
Модернизация методов управления и маркетинга	Установление монопольных цен на товары
Более быстрое внедрение новых технологий	Нарушение нормативно-правовых норм принимающей страны (например, укрытие доходов от налогообложения путём перелива их из одной страны в другую)
Улучшение поставок на внутренний рынок	Эксплуатация природных и трудовых ресурсов
Рост доходов наёмных работников и местных субпоставщиков	«Утечка мозгов» в страну базирования материнской компании
Распространение международных стандартов в различных направлениях	Сокращение доходов государственного бюджета из-за использования ТНК внутренних (трансфертных) цен

Начиная с XXI века компании развивающихся стран активизировали свою деятельность, с каждым годом всё больше наращивая свои мощности, и составляют на данный момент уже внушительную конкуренцию лидирующим ТНК развитых стран. Отраслевая специализация ТНК развивающихся стран несколько отличается от отраслевой специализации развитых стран, что в принципе не противоречит общим тенденциям в международном разделении труда. В то время как ТНК развитых стран направляют свои усилия на производство высокодоходной науко- и техноёмкой продукции, а изготовление менее, но все же достаточно технологичной продукции переводят в те регионы, которые в своем технико-экономическом развитии следуют непосредственно за ними и обладают довольно высоким уровнем квалификации рабочей силы, развитой финансовой, транспортной и прочей инфраструктурой. В первую очередь к их числу относят новые индустриальные страны Азии и Латинской Америки, транснациональные корпорации которых активно внедряются в электронную промышленность, автомобилестроение, а также постепенно в телекоммуникации (рис. 2).

Таким образом, ведущие компании из развивающихся стран заметно опережают по росту бизнеса крупнейшие международные корпорации. Самое большое число быстрорастущих компаний приходится на Китай, Индию, Бразилию, Мексику и Россию.

Помимо вышеупомянутых стран также были проанализированы особенности функционирования компаний Аргентины, Чили, Египта, Венгрии, Индонезии, Малайзии, Саудовской Аравии, Южно-Африканской Республики, Таиланда, Турции, ОАЭ (всего 16 стран). В ходе исследования были изучены следующие показатели: увеличение выручки и прибыли, а также потенциал роста компаний из данных 16 развивающихся стран. Исходя из рейтинга ста наиболее активно растущих компаний (100 Global Challengers), среднегодовые темпы роста выручки и операционной прибыли этих компаний составили 20,5% за период с 2000 по 2011 год. Для сравнения, выручка транснациональных компаний из развитых стран, как и выручка нефинансовых компаний, входящих в S&P 500, увеличилась за этот период в среднем только на 7,7% в год. Прибыль международных корпораций и фирм из S&P 500 имела несколько сниженный прирост, увеличившись в среднем на 11 и 12% в год соответственно. Таким образом, компании из списка Global Challengers в течение периода с 2000 по 2011 гг. развивались быстрее, чем их конкуренты из развитых стран, и показали более высокие экономические показатели.

Если группе компаний развивающихся стран удастся сохранить темп роста доходов на уровне 18% (по показателю 2009 года), то к 2020 году их выручка в общей сложности достигнет 8 трлн долл. Для сравнения, примерно столько же сейчас составляет выручка всех компаний, входящих в S&P 500. [1]

Список Global Challengers является динамичным, поскольку представляет мобильные и быстро развивающиеся рынки. В 2011 году в список вошли ещё 23 компании, которые достигли параметров ТНК, полноправно функционирующих в мировом сообществе. Участники рейтингов прошлых лет, которые не появляются в списке 2011 года, продолжают быть сильными соперниками в своих отраслях. Однако, они не могут вести свою деятельность в мире так агрессивно, как в настоящее время перечисленные компании. Некоторые компании были исключены из текущего списка Global Challengers в виду серьёзных последствий экономического спада, в результате чего наблюдается ухудшением по всем показателям резко ухудшились, и в настоящее время сосредоточены на стабилизации финансовой и производственной стороны их бизнеса.

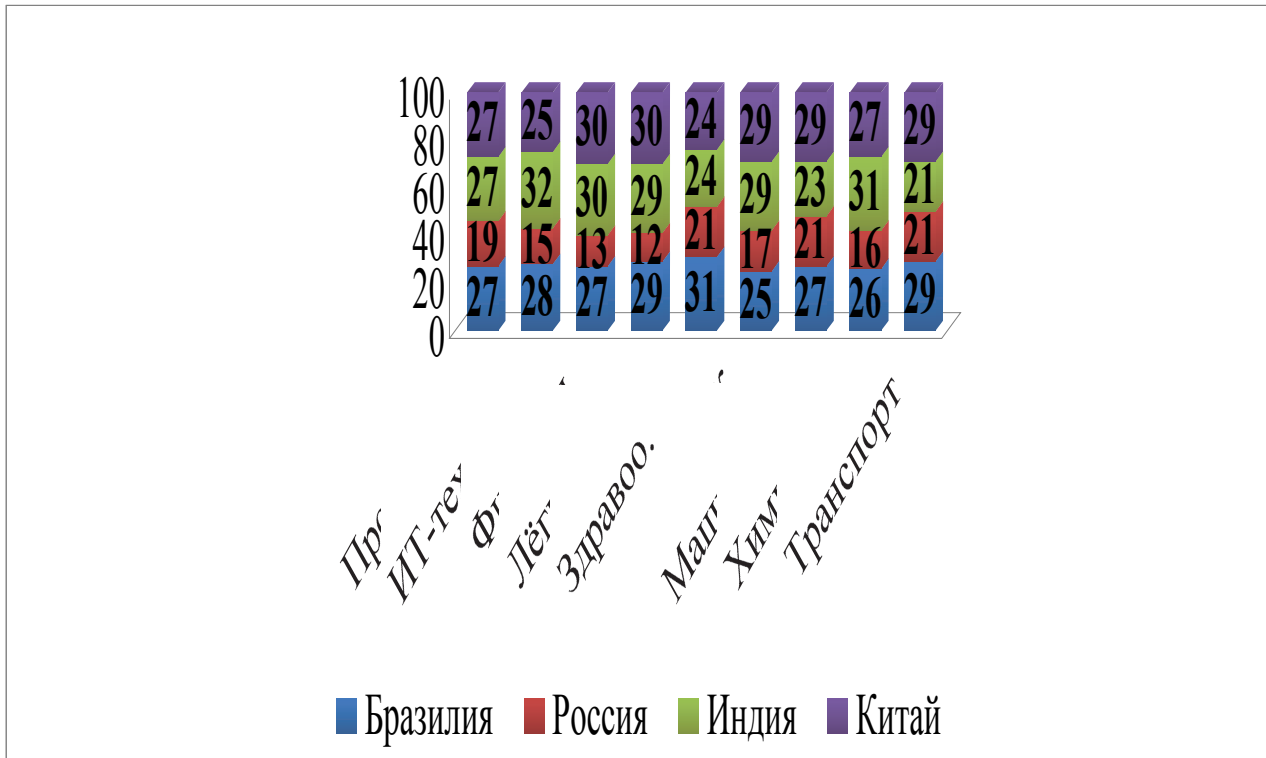


Рис. 2. Прогноз розвитку ведучих розвиваючихся ринків в різних сферах діяльності на 2012 – 2017 гг. в процентном соотношении [2]

В дополнение к уже имеющимся участникам, в список была также добавлена новая группа компаний, которые приближаются к статусу традиционных транснациональных корпораций. Среди 23 компаний, которые заняли позиции рейтинга Global Challengers в 2011 году: «Anshan Iron» and «Steel Group» (Китай), «Bharti Airtel» (Индия), «Bidvest Group» (ЮАР), «Bumi Resources» (Индонезия), «China State Construction Engineering Corporation» (Китай), «Chint Group» (Китай), «El Sewedy Electric» (Египет), «Geely International» (Китай), «Indorama Ventures» (Таиланд), «LAN Airlines» (Чили), «LDK Solar» (Китай), «Lupin Pharmaceuticals» (Индия), «Mabe» (Мексика), «Magnesita Refratarios» (Бразилия), «Norilsk Nickel» (Россия), «PTT» (Таиланд), «Saudi Basic Industries Corporation» (Sabic) (Саудовская Аравия), «Sappi» (ЮАР), «Sasol» (ЮАР), «Shanghai Electric Group» (Китай), «Sinohydro» (Китай), «Yanzhou Coal Mining Company» (Китай), «Zoomlion» (China).

На фоне активного подъема экономики Китая именно эта страна стала лидером по числу компаний, вошедших в рейтинг (33 фирмы). Среди них «Aluminium Corporation of China», «Huawei Technologies», «Lenovo», «Sinochem» и «Chery». Китайские компании доминируют благодаря поддержке правительства, а также за счет низких производственных издержек. Вслед за Китаем в рейтинге следуют Индия, Бразилия и Мексика (рис. 3).

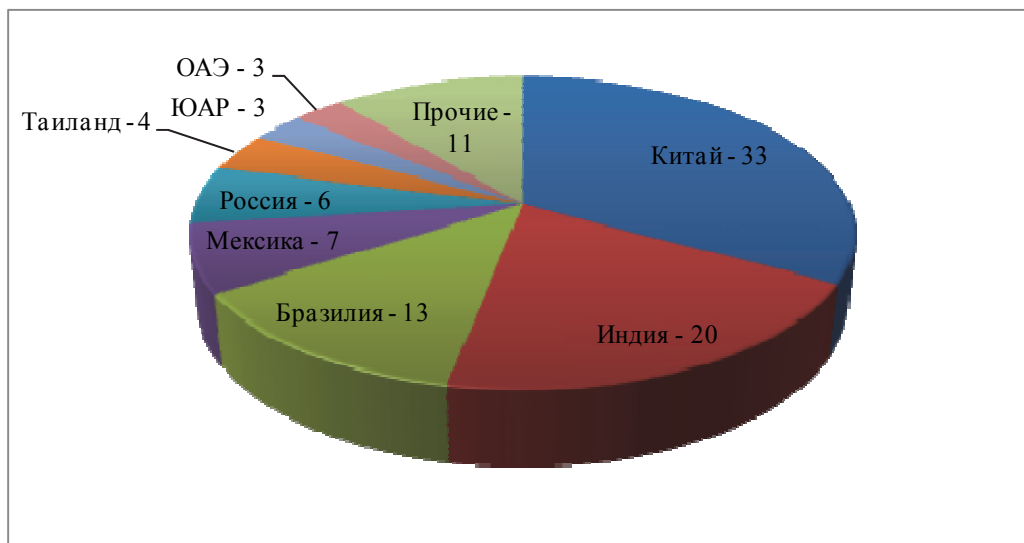


Рис. 3. Распределение компаний согласно рейтингу BCG «100 Global Challengers» по стране принадлежности, 2011 г. [1]

Россия представлена в рейтинге шестью компаниями. Это «Евраз», «Газпром», «ЛУКОЙЛ», «Норникель», «Северсталь» и «UC Rusal». При этом российский «Норникель» попал в число 23 компаний, впервые появившихся в списке Global Challengers. Кроме того к этим шести компаниям, которые представляют Россию в рейтинге BCG Global Challengers приближаются еще две — «Росатом» и «ВымпелКом». Если российская экономика продолжит диверсификацию, станет менее зависимой от природных ресурсов и ее компании увеличат присутствие за пределами страны, то в список Global Challengers войдет больше российских компаний.

Более трети компаний из списка Global Challengers относится к сектору промышленного производства, еще 24 — к сырьевому сектору, 20 компаний представляют сферу услуг, а остальные производят потребительские товары (рис. 4).

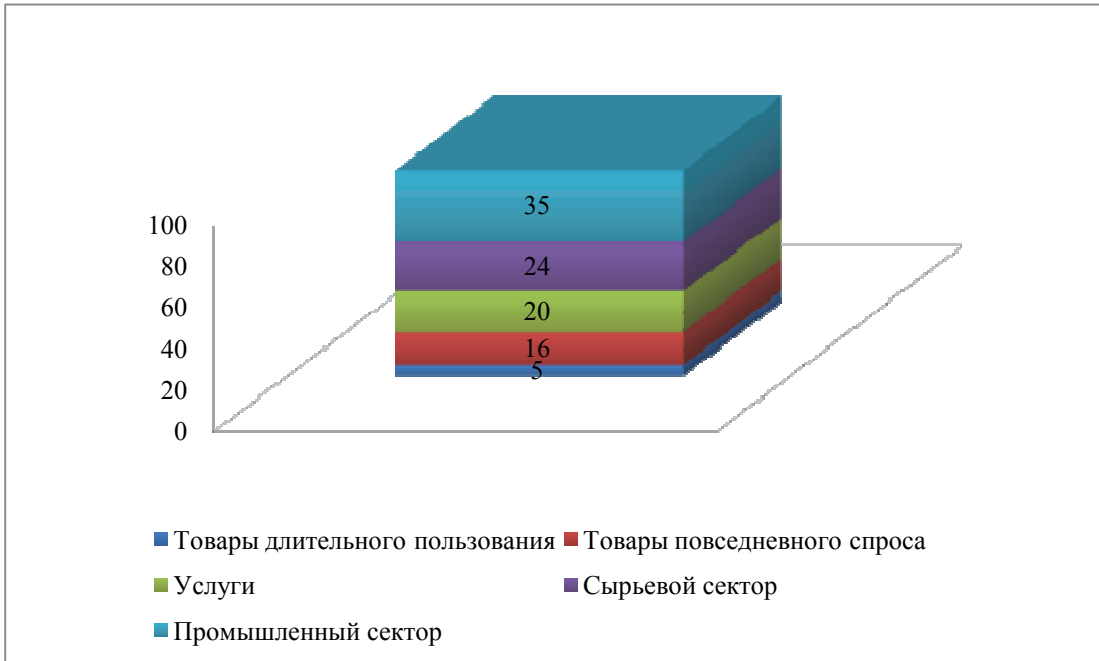


Рис. 4. Распределения компаний согласно рейтингу «100 Global Challengers», составленного BCG, по сфере деятельности, 2011 г. [1]

При этом ведущие транснациональные корпорации развивающихся стран ведут довольно агрессивную политику наращивания своего глобального присутствия за счет слияний и поглощений (рис. 5).



Рис. 5. Трансграничные сделки по слиянию и поглощению (количество и стоимость в млн. дол. США), заключенные ТНК из развивающихся рынков, 2007 – 2011 гг. [3]

Таким образом, в целом в течение 2007 – 2011 гг. стоимость сделок по слиянию и поглощению значительно снизилась. Это объясняется кризисными явлениями, сильно затронувшими развитые страны. Тем не менее, в 2011 г. по сравнению с посткризисным периодом 2009 – 2010 гг. наметилась тенденция к росту стоимости сделок СиП. Это обуславливает возрастающую степень доверия инвесторов и других субъектов мировой экономики к развивающимся рынкам, а в особенности ТНК данных стран. Что также характерно для этого временного периода, компании развивающихся стран выступают активными контрагентами в качестве как покупателя, так и продавца, при том данные компании интенсивнее выступают в роли покупателя иностранных активов. Более 60% сделок СиП заключены с компаниями на развитых рынках. Интерес именно к этим организациям возрос в результате экономической рецессии, которую переживают развитые страны после мирового экономического кризиса 2008 года и кризисных явлений в Европе в 2011 году.

Кроме того, чтобы увеличить свое влияние на международном уровне, крупные компании из развивающихся стран стремятся к стратегическому партнерству с зарубежными компаниями и превращению своих национальных брендов в глобальные.

Таким образом, деятельность компаний быстро растущих экономик можно представить в форме SWOT-анализа, который в должном образе отображает особенности функционирования данных компаний в различные периоды времени: как в прошлом, так и настоящим и будущим, а также определит преимущества следующих компаний по сравнению с ведущими ТНК мира (табл. 3).

Таблиця 3

SWOT-анализ особенностей компаний развивающихся стран

СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ	СЛАБЫЕ СТОРОНЫ
<ul style="list-style-type: none"> • развитые инновационные бизнес-модели; • устойчивая и стабильная финансовая основа; • локальное размещение производственных мощностей; • высокий уровень инвестиционной активности, основанной на вложениях в новые технологии и разработку новых продуктов; • производство недорогих и простых в использовании товаров; • модуляризация как успешная товарная стратегия. 	<ul style="list-style-type: none"> • конкурентные преимущества ведущих ТНК развитых стран; • агрессивная политика слияний и поглощений; • концентрация на первичном секторе экономики; • инвестиционные, кредитные и валютные риски.
ВОЗМОЖНОСТИ	УГРОЗЫ
<ul style="list-style-type: none"> • появление китайских подрядчиков; • ориентация на природные ресурсы; • рост диверсифицированных глобальных конгломератов; • построение глобальных потребительских брендов; • стратегическое партнёрство с зарубежными компаниями. 	<p>Противодействие ТНК развитых стран, которое проявляется в борьбе быстро растущих экономик за:</p> <ul style="list-style-type: none"> • увеличивающиеся потребительские сегменты; • индустриальное лидерство; • новые рынки.

Выводы. Конкуренция между крупнейшими ТНК развитых стран и компаниями из списка Global Challengers из развивающихся стран всё более усиливается в этом десятилетии, с каждой стороны принося свои достоинства, укрепляющие международную экономическую среду и недостатки, усугубляющие международное экономическое равновесие. По мере развития экономических процессов, границы между этими двумя различными группами компаний стирается, то есть наблюдается все более расширяющаяся интернационализация производства. Для того чтобы преуспеть в развивающихся странах, ведущим транснациональным корпорациям необходимо принять во внимание практику компаний- Global Challengers, и наоборот.

Все более характерное переплетение идей и стратегий. До конца нового десятилетия, лидерами будут определены те транснациональные корпорации, которые не столько ведут активную экономическую деятельность на внутреннем рынке, сколько приспосабливаются к быстро меняющимся тенденциям и явлениям в мировом сообществе, в котором они конкурируют.

РЕЗЮМЕ

В статье рассмотрены условия функционирования рынков развивающихся стран, проанализированы деятельность и роль национальных ТНК быстрорастущих экономик. Определены отличительные особенности корпораций региона, приоритеты развития конкурентных преимуществ и условия вовлечения их в мировую экономику.

РЕЗЮМЕ

У статті розглянуті умови функціонування ринків країн, що розвиваються, проаналізовані діяльність та роль національних ТНК швидкозростаючих економік. Визначено відмінності корпорацій регіону, пріоритети розвитку конкурентних переваг та умови залучення їх у світову економіку.

SUMMARY

The article describes the conditions for the functioning of markets in developing countries, analyzes the activities and the role of national TNCs in fast growing economies. It is also defined the peculiarities of the region's corporations, the priorities of competitive advantages and conditions of their involvement in the global economy.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ:

1. Companies on the Move Rising Stars from Rapidly Developing Economies Are Reshaping Global Industries. 2011 BCG Global Challengers Report.
2. Global Intelligence Alliance, Business Perspectives on Emerging Markets 2012 – 2017 Survey
3. <http://unctad.org/en/Pages/Statistics.aspx>
4. <http://en.rian.ru/infographics/20110414/163528029.html> - World's most rapidly developing countries
5. <http://www.rusmet.ru> - Глобальный вызов транснациональных корпораций, Владимир Самофалов

УДК 331.107

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ОСНОВИ РОЗВИТКУ КАДРОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПРОФСПІЛОК ЯК ФАКТОР СТАНОВЛЕННЯ ВИРОБНИЧОЇ ДЕМОКРАТІЇ

Шемяков О. Д., к. держ. упр., голова Донецької обласної організації профспілки «Радіоелектронмаш» України

Постановка проблеми. Сучасний етап інноваційного розвитку економіки України характеризується поширенням процесів гуманізації, у зв'язку з чим стає зрозумілим, що найбільш важливим та цінним ресурсом становлення і подальшого розвитку виробничої демократії є фактор ефективної взаємодії між суб'єктами соціально-трудомих відносин (СТВ). В сучасних умовах розвитку українського суспільства якість зазначеної взаємодії між такими соціальними групами як роботодавці і наймані працівники набуває вагомое значення.

Взаємодію зазначених суб'єктів слід розглядати як об'єктивну необхідність. Тобто, це реальність, що існує хоча б тому, що зазначені соціальні групи людей приречені на співіснування. Зауважимо, що інтереси найманих працівників у зазначеному процесі взаємодії, представляють профспілки, від обізнаності представників яких залежить досягнення на тільки соціально-економічної стабільності на виробничому рівні, а й подальший розвиток виробничої демократії.

Формування обізнаності представників найманих працівників, які представляють собою кадровий потенціал профспілок, відбувається під впливом різноманітних факторів, головним із яких є якість навчання. Усвідомлення значення цього фактору є неможливим без оптимізації діючої системи підготовки профспілкових працівників і профспілкового активу, що суттєво впливає на демократизацію взаємодії суб'єктів соціально-трудомих відносин.

Проте, як показує аналіз дієвості профспілок частина профспілкових кадрів виявилася не готова до роботи в умовах ринкової системи господарювання [1-3] і потребує ретельного вивчення чинників, що спричиняють виникнення зазначеної проблеми.

Мета статті. Використовуючи узагальнення світової і національної практики взаємодії представницьких органів суб'єктів соціально-трудомих відносин, на прикладі Донецької області, визначити концептуальні основи розвитку кадрового потенціалу профспілок як фактору становлення виробничої демократії.

Результати дослідження. Процеси, що почали відбуватися у зв'язку переведенням народногосподарського комплексу держави на нові умови господарювання, базовим принципом яких є багатокладність економіки, змінили систему цінностей і характер взаємовідносин між роботодавцями і найманим працівниками, що призвело до виникнення великої кількості розбіжностей інтересів між ними і, які дестабілізували суспільство. Перед країною стало питання, знайти шлях який би дозволив цивілізованими методом здійснювати пошук компромісних рішень, що задовольнили б конфліктуючі сторони.

Безумовно, що на виробничому рівні, соціальні, економічні, психологічні та правові аспекти взаємодії індивідів і соціальних груп породжують соціально-трудові відносини, які виникають у процесі трудової діяльності, а їхніми суб'єктами виступають роботодавці та наймані працівники. До того ж, щоб вирішити проблему виникаючих суперечностей, представники зазначених суб'єктів повинні мати необхідні навички і уміння до колективного вироблення і ухвалення виражених рішень, а також гнучкого реагування на ситуацію, що постійно змінюється, в питаннях соціально-трудових відносин.

Оскільки профспілки, в сучасних умовах розвитку українського суспільства, переважно представляють інтереси найманих працівників, які є одним із суб'єктів соціально-трудових відносин, то від рівня підготовленості їх кадрового потенціалу суттєво залежить чи буде досягнута соціально-економічна стабільність на виробничому рівні.

Вирішення практично всіх питань, які виникають у зв'язку з взаємодією працівників і роботодавців залежить від якісної підготовки кадрового складу профспілкових представників, які в переговорному процесі представляють їх інтереси. Якісна підготовка - це перш за все орієнтація на ефективність як основний критерій дієвості профспілок при відстоюванні інтересів людини праці [4].

Особливо на виробничому рівні, в умовах ринкової системи господарювання, від профспілкових активістів і рядових членів профспілок потрібно не лише переосмислення своєї ролі і місця в розвитку економіки підприємства, але і пошук нових форм і методів захисту інтересів трудящих. Тому має велике значення вирішення проблеми якісної підготовки профкадрів і профативу.

Від стану кадрового потенціалу багато в чому залежать результати діяльності профспілок у площині захисту соціально-трудових прав і інтересів працівників, їх ефективність, підвищення профспілкового авторитету в трудових колективах і впливу в суспільстві [1].

Реальність яка склалася за останні роки, зміна пріоритетних напрямів в діяльності профспілок зажадали і нових підходів щодо формування кадрового складу профспілкових працівників Донецької області.

Не секрет, що від стану кадрового потенціалу у великій мірі залежать результати діяльності профспілок щодо захисту соціально-трудових прав працівників, в також підвищення авторитету масової громадської організації в трудових колективах, та бажаного впливу в суспільстві. Так, на прикладі Донецької області можна відслідкувати ті зміни, що відбулися за останні роки в діяльності профспілкового руху.

Станом на сьогоднішній день, профспілкове об'єднання Донецької області (Донецька облпрофрада) представляє і захищає інтереси більше 1 млн. членів профспілок, які об'єднанні у 6234 первинних профспілкових організацій, в штаті яких працює 970 штатних працівників, та 42 обласних (територіальних) галузевих організацій профспілок у яких працює 130 штатних працівників [5].

Розглядаючи роль профспілок як одну із сторін, що повинна забезпечити баланс інтересів між суб'єктами соціально-трудових відносин слід відмітити, що до зміни системи господарювання їхня діяльність була пристосована до роботи в умовах планової економіки, яка діяла в Радянській Україні після жовтневої революції і, господарська структура, якої будувалася у відповідності до галузевого підходу. Наряду з таким підходом було сформовано і організаційну структуру профспілок та їх об'єднань В сучасній ринковій економіці галузевий підхід щодо господарювання було реформовано в систему напрямків і видів економічної діяльності, згідно до яких господарюючі суб'єкти здійснюють свої функції. Але профспілки не трансформували свою організаційну структуру, не оптимізували систему підготовки профспілкових кадрів у відповідності до ринкових умов господарювання і продовжують діяти згідно застарілих напрацювань в умовах планової економіки.

Безумовно, такий підхід, негативно позначився на їх діяльності в частині представництва і захисту інтересів найманих працівників, що призвело до виникнення процесу втрати довіри найманих працівників до діючих профспілкових органів.

Так, за результатами опитування, яке було проведено Українським інститутом соціальних досліджень ім. О. Яременка, рівень довіри до профспілок має негативний характер (табл. 1) [6].

Таблиця 1.

Рівень довіри громадян до профспілок

Період часу (рік)	Результати опитування громадян (%)					
	січень	березень	червень	вересень	грудень	Разом по року
2005					-18,1	-18,1
2006	-19,7			-22,5	-17,1	-19,8
2007		-23,6	-22		-14,5	-20,0
2008					-23,5	-23,5
2009				-29,3	-26,5	-27,9
2010					-23,5	-23,5
2012					-21,3	-21,3

Знадто низьким він був у 2009 році і дорівнював – «-27,9%» (рис. 1).

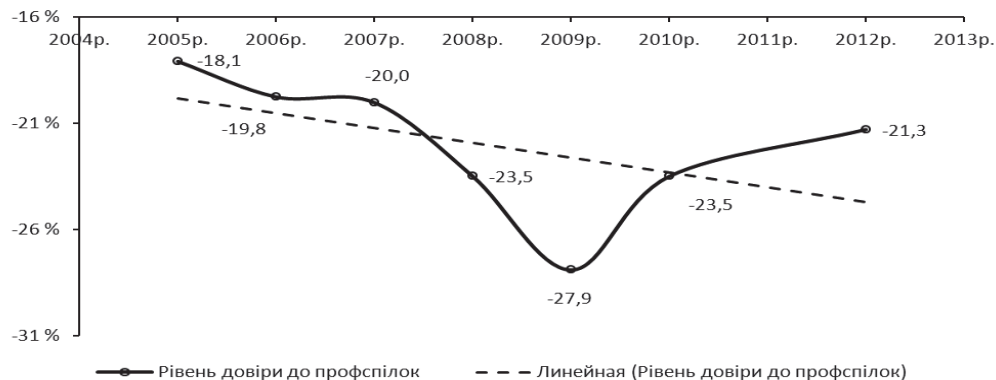


Рис. 1. Динаміка рівня довіри громадян до профспілок в Україні

Водночас з падінням довіри громадян до профспілок сформувалася стійка тенденція їх відчуження від найманих працівників, яка суттєво вплинула на мотивацію профспілкового членства, що призвело до скорочення, як кількості членів профспілок, так і чисельності профспілкових організацій. Як показують звіти профспілкових організацій [5, 7], за роки незалежності, динаміка зміни кількості членів профспілок та чисельності первинних профспілкових організацій, які об'єднує Донецька облпрофрада набула негативну тенденцію (табл.2, рис. 2)

Таблиця 2

Динаміка зміни кількості членів профспілок та чисельності первинних профспілкових організацій які об'єднує Донецька облпрофрада

Період часу (рік) сВис Вчен Рганом на 01.01	Кількість первинних профспілкових організацій (один.)	Кількість членів профспілок (т. осіб)
1995	11981	2317,3
1996	9634	2000,1
1997	9456	1893,5
1998	9483	1791,6
1999	9293	1718,5
2000	8936	1598,9
2001	8722	1519,5
2002	8469	1461,7
2003	8074	1419,9
2004	7923	1374,0
2005	7625	1345,3
2006	7371	1264,3
2007	7022	1217,8
2008	6592	1151,9
2009	6733	1068,9
2010	6415	1064,4
2011	6234	1014,8

Із таблиці 2 видно, що кількість членів профспілок станом на 1 січня 2011 року у відповідності з 1995 роком зменшилася більш ніж у два рази.



Рис. 2. Динаміка зміни кількості первинних профспілкових організацій у профспілковому об'єднанні Донецької області.

Таким чином, можна зробити висновок, що оскільки спостерігається відтік членів профспілок стан якості кадрового потенціалу профспілок Донецької області, в частині представництва і захисту інтересів найманих працівників не є задовільним і спонукає профспілкові органи до пошуку нових підходів, які б змінили ситуацію на краще.

На наш погляд підвищення якості кадрового потенціалу профспілок можна забезпечити використовуючи концептуальний підхід, який у подальшому дозволить сформувати систему поглядів і розуміння вирішення наявної проблеми.

Отже, враховуючи накопичену практику діяльності профспілок і їх об'єднань, для вирішення зазначеної проблеми можна запропонувати концептуальні основи розвитку кадрового потенціалу профспілок Донеччини, які представляють собою систему основних напрямів в області формування і підготовки кадрового потенціалу:

Цілі.

Формування єдиної кадрової політики профспілок області.

Підвищення якості кадрового потенціалу профспілок області що забезпечує придбання компетенцій, навиків і умінь необхідних при відстоювання інтересів членів профспілок.

Основні принципи підготовки кадрового потенціалу.

Принцип зв'язку теорії з практикою.

Принцип контекстуального навчання дорослих.

Основні напрями, що забезпечують реалізацію намічених цілей.

Вдосконалення організаційної структури профспілок області.
 Оптимізація системи підготовки профспілкових кадрів і активу, що діє.
 Фінансове забезпечення підготовки профспілкових кадрів і активу.
 Інформаційне забезпечення кадрової роботи.
 Постійний моніторинг дієвості профспілок при відстоюванні інтересів людини праці і виробітку пропозицій, що корегують застосування форм і методів щодо підвищення якості підготовки профспілкових кадрів і активу.

Механізми реалізації.

Формування єдиної системи кадрової роботи в членських організаціях облпрофради і її структурних підрозділів.
 Створення фонду навчання профспілкових кадрів і активу профспілок Донецької області.
 Удосконалення нормативних документів, які сприяють підвищенню ефективності кадрового забезпечення профспілок Донецької області.
 Створення методичної і практичної бази підвищення ефективності профспілкових кадрів і активу профспілок Донецької області.
 Створення банку обміну досвідом досягнення кінцевих результатів прийнятих рішень.
 Створення оптимальних соціальних, ідеологічних і матеріальних умов для ефективного використання індивідуальних якостей і здібностей профспілкового працівника і профспілкового активіста в колективній роботі.
 Формування кадрового резерву і робота з ним.

Висновки:

Концептуальні основи розвитку кадрового потенціалу профспілок Донецької області ґрунтуються на накопиченому світовому і національному досвіді взаємодії суб'єктів соціально-трудоових відносин і є фактором, що сприяє подальшому розвитку виробничої демократії.

Реалізація Концептуальних основ:

створює умови щодо більш ефективного розвитку профспілкового руху в області;
 підвищує рівень організаційної єдності, впливу і ролі професійних спілок в суспільстві;
 посилює ефективність діяльності профспілок у площині захисту соціально-економічних і трудових прав та інтересів всіх найманих працівників;
 забезпечує застосування інноваційних форм і методів щодо підготовки кадрового потенціалу профспілок.

РЕЗЮМЕ

У статті, на прикладі Донецької області, визначено концептуальні основи розвитку кадрового потенціалу профспілок як фактору становлення виробничої демократії

Ключові слова: виробнича демократія, якість навчання

РЕЗЮМЕ

В статье, на примере Донецкой области, определены концептуальные основы развития кадрового потенциала профсоюзов как фактору становления производственной демократии

Ключевые слова: производственная демократия, качество обучения.

SUMMARY

In the article, on the example of the Donetsk area, certainly conceptual bases of development of skilled potential of trade unions as to the factor of becoming of production democracy

Key words: production democracy, teaching quality.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Шемяков О.Д. Проблемы становления представительских органов сторін соціально-трудоових відносин / О.Д. Шемяков // Вісник Академії праці і соціальних Відносин ФПУ: наук. зб. – Київ: АПСВ – №.1/2011, серія "Право та державне управління". – С. 11-20.
2. Шемяков О.Д. Роль профспілок у становленні механізму державного управління соціальним діалогом / О.Д. Шемяков // Грані історії: зб. наук. праць, – Горлівка: Видавництво, ГДППМ, 2011. - С.77-89.
3. Овинников В.И. Итоги 15-летней деятельности. Новая веха - «К эффективному профдвижению через непрерывное обучение». \ В.И. Овинников. Донецк, 2012. - 29 с. - Исторический очерк. Учебный центр облсовпрофа. [Электронный ресурс] / Донецкий облсовпроф. - Режим доступа: http://www.osps.dn.ua/index.php?option=menu&task=open& menu_id=&type=1&content_id=1318.
4. Шемяков О.Д. Удосконалення системи підготовки менеджерів як чинник успішного людського розвитку. // Теорія і практика розвитку людського потенціалу на сучасному етапі: Міжнародна науково-практична конференція вчених, студентів і практиків / Гол. Ред.. В.В. Шконда. –Донецьк: Норд-прес, 2012. – С. 70-74.
5. Зведені статистичні дані всеукраїнських профспілок за 2011 рік. Постанова президії Федерації профспілок України, Київ, 2011 р. - 42 с.
6. Моніторинг громадської думки: березень 2012 р. Київ, [Электронный ресурс] / Український інститут соціальних досліджень імені Олександра Яременка – Режим доступа: http://www.uisr.org.ua/img/upload/files/ Stok/PR_SMC&UISR_March-1_2012.pdf
7. Аналіз діяльності ФПУ між IV і V з'їздами. / Зб. ФПУ: Від з'їзду до з'їзду. – К. : Профінформ ФПУ, 2006. – 175 с.

УДК 339.543:656.037

МОДЕЛЬНОЕ ОБОСНОВАНИЕ ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТИ СОЗДАНИЯ ТАМОЖЕННОГО СОЮЗА

Шпак Н.Г., старший преподаватель кафедры «Организация таможенного контроля на транспорте» Одесского национального морского университета

Постановка проблемы. К числу важнейших процессов, которые определяют современное мировое хозяйство, относится международная экономическая интеграция. Одной из ее форм является таможенный союз, как межгосударственное соглашение между двумя (и более) странами об установлении общего внешнего тарифа и отмене ограничений на торговлю для членов союза.

На сегодняшний день определение условий целесообразности создания таможенных союзов является важной научной и практической проблемой.

Обзор последних исследований и публикаций. Описание условий и преимуществ создания таможенных союзов приведено во многих публикациях по политической экономии, экономической теории, международной экономике, например, в [1-3]. Согласно теории таможенного союза, описанной в [4], его создание является важным условием на пути достижения высокого уровня социально-экономического развития государств.

В [5-7] таможенні союзи уже рассматриваются и анализируются с позиции укрепления национального суверенитета и увеличения политического авторитета в международных отношениях. При этом отмечается, что таможенный союз – это коллективный монополистический протекционизм.

С нашей точки зрения, представляется интересным, используя методики, введенные в статьях [8-9] при нахождении оптимальных ставок таможенных пошлин, рассмотреть целесообразность создания таможенного союза для различных стран-участниц, их производителей и конечных потребителей.

Целью данной статьи является выявление целесообразности создания таможенных союзов в международной экономической системе и выяснение того, на какие именно показатели оказывает влияние наличие таможенных барьеров между странами.

Основной материал исследования. Рассмотрим международную экономическую систему (рис.1), состоящую из двух производителей: совокупного отечественного Π_1 и совокупного иностранного Π_2 , которые поставляют товары как на отечественный рынок сбыта P_1 в количествах, соответственно, q_{11} и q_{21} , так и на иностранный рынок сбыта P_2 в количествах, соответственно, q_{12} и q_{22} . Каждый из производителей на пути к рынку сбыта, находящемуся не в его стране, сталкивается с таможенным оформлением в стране-импортере (TO_1 и TO_2).

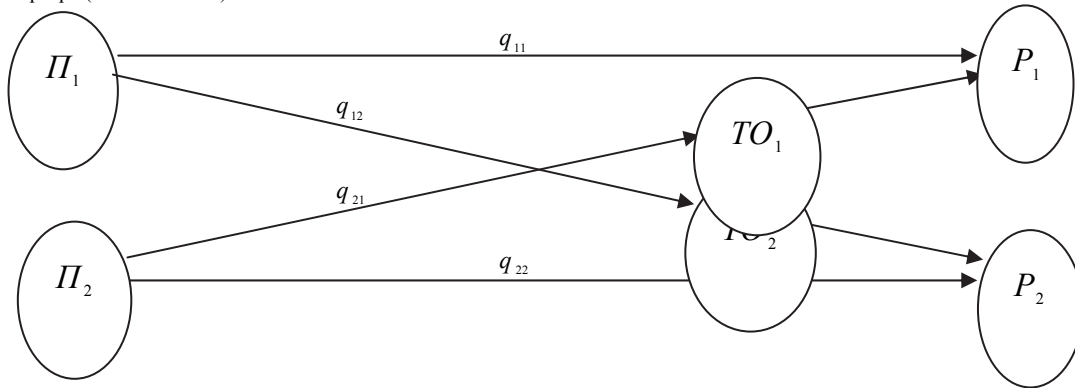


Рис.1. Международная экономическая система с учетом таможенного фактора

Примем для простоты, что расходы отечественного и иностранного производителей на выпуск и доставку продукции задаются линейными функциями, соответственно: $W_1(q_{11}, q_{12}) = c_1 q_{11} + c_1 q_{12} + e_1$, $W_2(q_{21}, q_{22}) = c_2 q_{21} + c_2 q_{22} + e_2$,

где $c_1, c_2 > 0$ – удельные переменные расходы,

$e_1, e_2 > 0$ – постоянные расходы.

Пусть цена на продукцию на отечественном и иностранном рынках сбыта описывается также линейными функциями, соответственно:

$$p_1 = b_1 - k_1(q_{11} + q_{21}), \quad p_2 = b_2 - k_2(q_{12} + q_{22}),$$

где $p_1, p_2 \geq 0$ – цена товара на отечественном и иностранном рынках,

$b_1, b_2 > 0$ – максимально возможные цены на отечественном и иностранном рынках.

$k_1, k_2 > 0$ – показатели эластичности спроса на соответствующих рынках.

Должны выполняться условия разрешимости:

$$b_1 > c_1, \quad b_1 > c_2 + z_1, \quad b_2 > c_2, \quad b_2 > c_1 + z_2,$$

где z_1, z_2 – удельные расходы отечественных и иностранных таможенных органов, которые могут включать в себя заработную плату работников таможни, затраты на закупку таможенного оснащения в виде средств связи, различных установок, предназначенных для выявления контрабанды.

Обозначим $Q_1 = q_{11} + q_{21}$ – количество продукции, поставляемое на отечественный рынок как отечественным, так и иностранным производителями, $0 \leq Q_1 \leq b_1 / k_1$.

$Q_2 = q_{12} + q_{22}$ – количество продукции, поставляемое на иностранный рынок как отечественным, так и иностранным производителями, $0 \leq Q_2 \leq b_2 / k_2$.

Влияние на данную экономическую систему страна-импортер может оказывать путем изменения своего таможенного тарифа (ставки таможенной пошлины, которой облагаются перемещаемые через таможенную границу страны товары).

Обозначим $t_1, t_2 \geq 0$ – ставки таможенных пошлин, взимаемых, соответственно, отечественными и иностранными таможенными органами при поступлении импорта в их страну.

Каждый из участников системы максимизирует свою прибыль. Поскольку на оптимизацию постоянные затраты не оказывают влияния, мы их опустим.

Прибыль отечественного производителя F_1 формируется как разница между доходом от реализации отечественных товаров, как на отечественном, так и на иностранном рынках и расходами на производство и доставку этих товаров, учитывая при этом, что поставка на иностранный рынок удорожается расходами на таможенные платежи:

$$F_1(q_{11}, q_{12}) = p_1 q_{11} + p_2 q_{12} - c_1 q_{11} - c_1 q_{12} - t_2 q_{12} = \\ = (b_1 - k_1(q_{11} + q_{21}))q_{11} + (b_2 - k_2(q_{12} + q_{22}))q_{12} - c_1 q_{11} - c_1 q_{12} - t_2 q_{12} \rightarrow \max_{q_{11}, q_{12}} \quad (1)$$

Для нахождения максимума этой функции приравняем к нулю соответствующие частные производные:

$$\frac{\partial F_1}{\partial q_{11}} = b_1 - 2k_1q_{11} - k_1q_{21} - c_1 = 0, \quad \frac{\partial F_1}{\partial q_{12}} = b_2 - 2k_2q_{12} - k_2q_{22} - c_1 - t_2 = 0. \quad (2)$$

Отсюда для отечественного производителя оптимальный объем поставки продукции на отечественный и иностранный рынки составит:

$$q_{11} = \frac{b_1 - k_1q_{21} - c_1}{2k_1}, \quad q_{12} = \frac{b_2 - k_2q_{22} - c_1 - t_2}{2k_2} \quad (3)$$

Аналогично формируется прибыль иностранного производителя:

$$F_2(q_{21}, q_{22}) = p_1q_{21} + p_2q_{22} - c_2q_{21} - c_2q_{22} - t_1q_{21} = \\ = (b_1 - k_1(q_{11} + q_{21}))q_{21} + (b_2 - k_2(q_{12} + q_{22}))q_{22} - c_2q_{21} - c_2q_{22} - t_1q_{21} \rightarrow \max_{q_{21}, q_{22}}. \quad (4)$$

Отсюда получаем оптимальные объемы поставок продукции иностранного производителя на отечественный и на иностранный рынки:

$$q_{21} = \frac{b_1 - k_1q_{11} - c_2 - t_1}{2k_1}, \quad q_{22} = \frac{b_2 - k_2q_{12} - c_2}{2k_2} \quad (5)$$

Найдем известное в микроэкономике равновесие по Курно, когда каждому из равноправных участников невыгодно отклоняться от собственного равновесного объема при соответствующем равновесном объеме конкурента. Подставляя полученные выражения (3) и (5) друг в друга, определяем равновесные по Курно объемы производства через исходные параметры рассматриваемой экономической системы.

Исследуем теперь ситуацию с точки зрения таможенных органов, применив общие подходы относительно оптимизации таможенных тарифов к этой конкретной модели.

Действия таможенных органов отражают интересы страны-импортера, поскольку таможенные органы являются государственной структурой, которая осуществляет контроль за перемещаемыми через таможенную границу товарами, в том числе контролирует полноту и своевременность поступлений таможенных платежей в бюджет государства.

Влияние на данную экономическую систему страна-импортер может оказывать путем изменения таможенного тарифа.

Формирование поступлений за счет взимания таможенной пошлины в бюджет государства отечественного производителя F_3 приобретает вид:

$$F_3(t_1) = (t_1 - z_1)q_{21} \rightarrow \max_{t_1}, \quad (6)$$

Государство в лице таможенных органов определяет в этой задаче лишь свой тариф t_1 . Объем перемещаемой продукции q_{21} задает зарубежный поставщик, исходя из условий, выявленных нами в (11). Подставляя (11) в (13), получаем:

$$F_3(t_1) = (t_1 - z_1) \frac{b_1 - 2c_2 + c_1 - 2t_1}{3k_1} \rightarrow \max_{t_1} \quad (7)$$

Для нахождения максимума этой функции ее частную производную приравниваем к нулю и получим оптимальный таможенный тариф t_1^K . Аналогично определяется оптимальный таможенный тариф t_2^K и для иностранного производителя.

Найдя равновесные таможенные тарифы для каждой из рассматриваемых стран, найдем равновесные объемы продукции. Полученные результаты для наглядности сведем в таблицу 1.

Можем заметить, что условие конкурентоспособности (положительности объема поставок $q_{11}^K > 0$) для отечественного производителя на своем рынке будет выглядеть следующим образом:

$$c_1 < \frac{5b_1 + 2c_2 + 2z_1}{7}. \quad (8)$$

Таблица 1. Равновесные показатели отечественного и иностранного производителей в международной экономической системе

Равновесный таможенный тариф	t_1^K	$z_1 + \frac{b_1 + c_1 - 2c_2 - 2z_1}{4}$
	t_2^K	$z_2 + \frac{b_2 + c_2 - 2c_1 - 2z_2}{4}$
Равновесные объемы поставок отечественного производителя	q_{11}^K	$\frac{5b_1 + 2c_2 - 7c_1 + 2z_1}{12k_1}$
	q_{12}^K	$\frac{b_2 + c_2 - 2c_1 - 2z_2}{6k_2}$
Равновесные объемы поставок иностранного производителя	q_{21}^K	$\frac{b_1 + c_1 - 2c_2 - 2z_1}{6k_1}$
	q_{22}^K	$\frac{5b_2 + 2c_1 - 7c_2 + 2z_2}{12k_2}$

и соответственно условие конкурентоспособности для иностранного производителя на отечественном рынке (положительности объема поставок $q_{21}^K > 0$) приобретает вид:

$$c_2 < \frac{b_1 + c_1 - 2z_1}{2}. \quad (9)$$

Производителем не имеет смысла выходить на рынки в убыток себе (если государство-импортер будет взимать слишком высокие пошлины, либо если себестоимость чужого производителя будет достаточно низкой), поэтому, если вышеуказанные условия не выполняются, соответствующий объем поставок будет равен нулю.

Если на отечественном рынке присутствуют оба производителя, т.е. и отечественный и иностранный производители являются конкурентоспособными на отечественном рынке, то одновременно должны выполняться условия (8) и (9). Отсюда:

$$2c_2 + 2z_1 - b_1 < c_1 < \frac{5b_1 + 2c_2 + 2z_1}{7}. \quad (10)$$

Если C_1 попадает в промежуток (10), то количество продукции, поставляемое на отечественный рынок как отечественным, так и иностранным производителями составит:

$$Q_1^K = q_{11}^K + q_{21}^K = \frac{5b_1 + 2c_2 - 7c_1 + 2z_1}{12k_1} + \frac{b_1 + c_1 - 2c_2 - 2z_1}{6k_1} = \frac{7b_1 - 5c_1 - 2c_2 - 2z_1}{12k_1}. \quad (11)$$

Подставим в (11) вместо C_1 поочередно левую и правую часть неравенства (10), получим, что при $c_1 = 2c_2 + 2z_1 - b_1$:

$$Q_1^K = \frac{7b_1 - 10c_1 - 2c_2 - 2z_1 - 10z_1 + 5b_1}{12k_1} = \frac{b_1 - c_2 - z_1}{k_1} > 0, \quad (12)$$

а при $c_1 = \frac{5b_1 + 2c_2 + 2z_1}{7}$:

$$Q_1^K = \frac{2}{7} \frac{b_1 - c_2 - z_1}{k_1} > 0. \quad (13)$$

Таким образом, получили интервал изменения совокупного объема продукции на отечественном рынке при конкурентоспособности на нем обоих производителей в зависимости от себестоимости производства продукции отечественным производителем C_1 :

$$\frac{2}{7} \frac{b_1 - c_2 - z_1}{k_1} < Q_1^K < \frac{b_1 - c_2 - z_1}{k_1}, \quad (14)$$

Если иностранный производитель не является конкурентоспособным на отечественном рынке, т.е. $q_{21}^K \leq 0$, отсюда следует:

$$c_2 \geq \frac{b_1 + c_1 - 2z_1}{2}, \quad (15)$$

а значит, что на этом рынке будет присутствовать только отечественный производитель, прибыль которого на данном рынке будет формироваться следующим образом:

$$F_{11}(q_{11}) = p_1 q_{11} - c_1 q_{11} = (b_1 - k_1 q_{11}) q_{11} - c_1 q_{11} \rightarrow \max_{q_{11}}. \quad (16)$$

Отсюда:

$$q_{11} = \frac{b_1 - c_1}{2k_1}. \quad (17)$$

Можно заметить, что если себестоимость отечественного производителя C_1 будет близка к нулю, то количество поставки q_{11} приблизится к значению $\frac{b_1}{2k_1}$.

В ситуации же, когда отечественный производитель не является конкурентоспособным на своем рынке, т.е. $q_{11}^K \leq 0$, следовательно:

$$c_1 \geq \frac{5b_1 + 2c_2 + 2z_1}{7}, \quad (18)$$

т.е. на этом рынке будет присутствовать только иностранный производитель, прибыль которого F_{21} на данном рынке будет формироваться следующим образом:

$$F_{21}(q_{21}) = (b_1 - k_1 q_{21}) q_{21} - c_2 q_{21} - t_1 q_{21} \rightarrow \max_{q_{21}} \quad (19)$$

Отсюда получаем:

$$q_{21} = \frac{b_1 - c_2 - t_1}{2k_1} \quad (20)$$

Подставим в (6) полученное в (20) выражение:

$$F_3(t_1) = (t_1 - z_1) \frac{b_1 - c_2 - t_1}{2k_1} \rightarrow \max_{t_1} \quad (21)$$

Получаем, что когда отечественный производитель неконкурентоспособен на отечественном рынке, оптимальный таможенный тариф t_1^K равен:

$$t_1^K = z_1 + \frac{b_1 - c_2 - z_1}{2}. \quad (22)$$

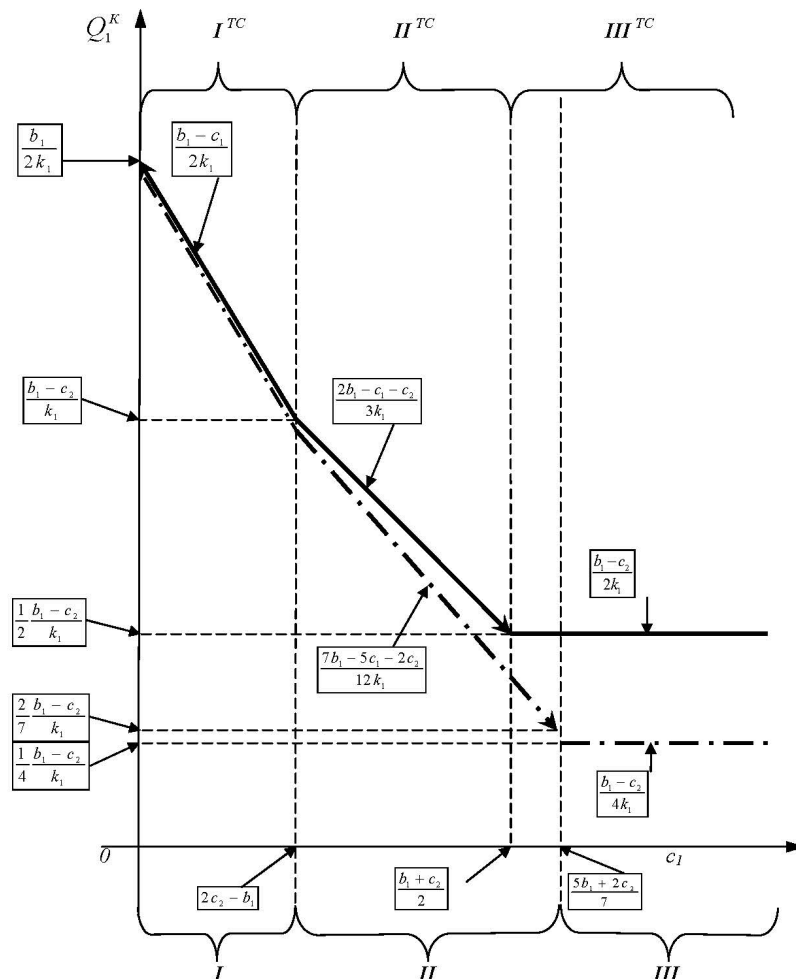
Таким образом, количество продукции, поставляемое в этом случае на отечественный рынок иностранным производителем, составит:

$$q_{21} = \frac{b_1 - c_2 - z_1 - \frac{b_1 - c_2 - z_1}{2}}{2k_1} = \frac{1}{4} \frac{b_1 - c_2 - z_1}{k_1}. \quad (24)$$

Рассмотрим теперь, как в подобных условиях будет изменяться оптимальный объем продукции на отечественном рынке при создании таможенного союза между странами, резидентами которых являются отечественный и иностранный производители.

При создании таможенного союза таможенные барьеры убираются, поэтому отечественный и зарубежный производители будут поставлять продукцию на оба рынка на одинаковых условиях. Например, формирование прибыли отечественного производителя при объединении стран, резидентами которых являются отечественный и иностранный производители, в таможенный союз будет описываться функцией (верхний индекс «ТС» означает описание показателей при объединении стран в таможенный союз):

$$F_1^{TC}(q_{11}, q_{12}) = (b_1 - k_1(q_{11} + q_{21}))q_{11} + (b_2 - k_2(q_{12} + q_{22}))q_{12} - c_1q_{11} - c_1q_{12} \rightarrow \max_{q_{11}, q_{12}} \quad (25)$$



--- — прямая оптимального объема продукции на отечественном рынке при наличии между странами таможенных барьеров.
 — — прямая оптимального объема продукции на отечественном рынке при объединении стран в таможенный союз.

Рис.2 Сравнение зависимостей оптимального объема продукции на отечественном рынке от себестоимости продукции отечественного производителя до и после создания таможенного союза

Сравнение зависимостей оптимального объема продукции на отечественном рынке от себестоимости продукции отечественного производителя до и после создания таможенного союза видим на рис.2. Поскольку удельные расходы отечественных и иностранных таможенных органов (Z_1 и Z_2 соответственно) достаточно малы, для удобства сравнения мы их опустим.

В зависимости от величины C_1 можно выделить три интервала, в которых будут иметь место разные соотношения конкурентоспособностей отечественного и иностранного производителей. Поэтому на рис. 2 отметим следующие интервалы:

- I** – иностранный производитель неконкурентоспособен на отечественном рынке,
- II** – отечественный и иностранный производители конкурентоспособны на отечественном рынке,
- III** – отечественный производитель неконкурентоспособен на своем рынке.

Если продукция отечественного производителя обладает настолько низкой себестоимостью, что иностранный производитель неконкурентоспособен на отечественном рынке, то создание таможенного союза не изменяет ни объем продукции на рынке, ни размер соответствующего интервала, т.е. отсутствие таможенных границ не даст возможность относительно «слабым» иностранным конкурентам поставлять продукцию на отечественный рынок. Таким образом, при низкой себестоимости продукции отечественного производителя, когда с отечественного рынка вытесняется иностранный производитель, неспособный конкурировать в таких условиях с отечественным – объем продукции на отечественном рынке наибольший.

Когда же иностранному производителю становится целесообразным присутствие на отечественном рынке (при повышении себестоимости отечественного производителя), отличие между ситуацией до создания таможенного союза и после становится очевидным.

Во-первых, сам интервал конкурентоспособности на отечественном рынке обоих производителей при создании таможенного союза становится меньше, т.е. таможенные барьеры дают возможность отечественному производителю дольше оставаться конкурентоспособным на своем рынке. А во-вторых, после создания таможенного союза объем продукции на отечественном рынке с увеличением себестоимости продукции отечественного производителя будет уменьшаться не так стремительно, как до его создания.

При дальнейшем увеличении себестоимости продукции отечественного производителя, когда он становится неконкурентоспособным на своем рынке, объем продукции на отечественном рынке при создании таможенного союза будет в два раза больше, чем до объединения стран в таможенный союз, что приведет к значительному снижению цен и повышению уровня жизни совокупного отечественного потребителя.

Интересно, что в **III** интервале, при наличии между странами таможенных барьеров, происходит скачок вниз объема продукции на отечественном рынке, т.е. незначительному увеличению себестоимости продукции отечественного производителя соответствует резкое изменение объема продукции – «катастрофа» согласно терминологии соответствующей математической теории [9].

Таким образом, население страны должно быть заинтересовано в том, чтобы его государство вступило в таможенный союз. Во-первых, это вынуждает отечественного производителя позаботиться об уменьшении себестоимости своей продукции, поскольку он быстрее может стать неконкурентоспособным на своем рынке, а во-вторых, объем продукции на рынке, даже при неконкурентоспособности отечественного производителя, не уменьшится ниже достаточно высокого уровня.

В то же время отечественным производителям невыгодно создание таможенного союза, поскольку существенно раньше (при меньшем значении себестоимости их продукции) наступает их неконкурентоспособность даже на отечественном рынке, что может не быть компенсировано за счет расширения присутствия на иностранных рынках.

Выводы. Исследовав ситуацию, связанную с целесообразностью создания таможенного союза, можно сделать вывод, что объединение стран в таможенный союз является благоприятным, как для бюджета интегрированных государств, так и для населения этих стран. Однако не все участники системы ощутят преимущества объединения стран в таможенный союз. Производителям стран-импортеров создание таможенного союза не выгодно, т.к. их деятельность после этого будет осуществляться в условиях более жесткой конкуренции.

РЕЗЮМЕ

У статті виявлено, на які показники робить вплив наявність митних бар'єрів між країнами.

Ключові слова: міжнародна економічна інтеграція, обсяг поставчань, вітчизняний виробник, іноземний виробник.

РЕЗЮМЕ

В статье выявлено, на какие показатели оказывает влияние наличие таможенных барьеров между странами.

Ключевые слова: международная экономическая интеграция, объем поставок, отечественный производитель, иностранный производитель.

SUMMARY

It is exposed in the article, on what indexes the presence of custom barriers has influence between countries.

Keywords: International economic integration, volume of deliveries, home producer, foreign producer.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ:

1. Беляев О. О. Політична економія: Навч. посібник / О. О.Беляев, А. С.Белло. – К.: КНЕУ, 2007. – 328 с.
2. Итуэлл Дж. Экономическая теория / Дж. Итуэлл, М.Милгейт, П.Ньюмен. – М.: ИНФРА, 2004. – 944 с.
3. Рокоча В.В. Міжнародна економіка: Навчальний посібник / В.В. Рокоча – К.: Таксон, 2000. – 318 с.
4. Viner Jacob The customs union issue / J. Viner. – New York : The Carnegie Endowment for International Peace, 1950. – 221 p.
5. Лук'яненко Д. Г. Економічна інтеграція і глобальні проблеми сучасності: Навч. посібник / Д.Г. Лук'яненко. – К.: ВД «Професіонал», 2011. – 360 с.
6. Карелин Г.В. Современное значение и особенности таможенных союзов как формы экономической интеграции / Г.В. Карелин // Мировая экономика и международные экономические отношения. – К.: 2011. № 1. – С. 3-15.
7. Шпак Н.Г. Оптимизация специфических ставок таможенных пошлин в условиях информационной симметрии и асимметрии / Н.Г. Шпак // Методи та засоби управління розвитком транспортних систем: Зб.наук.праць. – Вип.14. – 2008. – С. 125-148.
8. Холоденко А.М., Диференціація стратегій та тарифів морського порту в логістичній системі / А.М. Холоденко, А.С.Ганічева // Методи та засоби управління розвитком транспортних систем: Зб.наук.праць. – Одеса: ОНМУ, 2006. – Вип.11. – С.83-103.
9. Арнольд В.И. Теория катастроф / В.И. Арнольд. – М.: Наука, 1990. – 128с.

УДК 658.8.

АНАЛІЗ ТЕОРІЇ МАРКЕТИНГУ НЕВИРОБНИЧОЇ СФЕРИ

Шукліна В.В., к.е.н., доцент кафедри менеджменту та маркетингу Херсонського національного технічного університету

Постановка проблеми. Невиробнича сфера характеризується застосуванням праці як у виробництві матеріальних, так і нематеріальних послуг, а також організацією обслуговування процесу споживання з метою задоволення попиту населення. Специфічною особливістю сучасного етапу розвитку в Україні є її поживлення, відображене в зростанні значення послуг в системі потреб людини. На виявлення вимог споживачів і визначення можливостей їх задоволення в конкретних умовах ринкового середовища спрямований сучасний маркетинг - галузь економічної науки.

Як ринкова концепція управління маркетинг дозволяє організувати виробництво і збут послуг таким чином, щоб забезпечити максимально можливу збалансованість попиту і пропозиції в конкретних умовах ринкової кон'юнктури. Поряд з традиційними з'являються нові нетрадиційні галузі послуг (наприклад, послуги туризму, комунікативно-інформаційні тощо), що обумовлено реформуванням економіки, зміною економічного менталітету, розширенням знань про природу процесів, що відбуваються в невинробничій сфері. Однак огляд маркетингових журналів виявив, що у дослідників та практиків відсутній консенсус щодо базової загальноприйнятої теорії маркетингу невинробничої сфери.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Коріння дискусії про необхідність теоретичного розвитку маркетингу невинробничої сфери можна віднести до написаних в 1940-х рр. статтям Ліндона Брауна, а також Роя Олдерсона і Рівіса Кокса. Причина появи інтересу до теорії в маркетингу пояснювалася Р. Олдерсоном і Р. Коксом майже як інтелектуальна цікавість і як «поступ за лідером».

В теорії маркетингу класичними є теорія Маслоу, яка розглядає потреби самовираження, визнання, приналежності, безпеки та фізіологічні; Альдерфера – потреба росту, зв'язку, існування; МакКлелланда – досягання, владарювання, співучасті; Герцберга – мотивування, «здоров'я». Існує кілька визнаних теоретичних моделей маркетингу послуг, засновниками є такі вчені, як Л. Беррі, А. Парасураман, Д. Ратмел, Л. Ейгліє, С. Лангеард, В. Зейтхамл, М. Бітнер, Ф. Котлер, Е. Гаммесон, К. Гренроос. Але існує й інший підхід. Він полягає у створенні маркетингової концепції для окремо взятого сегмента сфери послуг. В якості прикладу можна навести праці Ф. Котлера «Маркетинг, гостинність, туризм», А. Панкрухіна «Маркетинг у сфері освітніх послуг», В. Стаханова «Маркетинг у сфері послуг», Л. Шульгіної "Маркетинг туризму", які побудовані саме за таким принципом. Маркетинг послуг є об'єктом дослідження вітчизняних вчених Романенко Л., Оболенська Т., Сидорова А., Іщенко О., Матвій М., Балабаниць А. [3].

Виділення невирішеної проблеми. Незважаючи на підвищену увагу економічної науки до сфери послуг, до цих пір відсутня єдина думка щодо маркетингу. Особливої актуальності в даних умовах набуває питання формування теорії маркетингу невинробничої сфери, яка розкриває ряд специфічних рис, що обумовлюють особливий підхід до підприємницької й маркетингової діяльності організацій на ринку, поділяючи забезпечити задоволення попиту на послуги.

Мета наукової статті. Розглянути наукові підходи до концептуалізації теорії маркетингу невинробничої сфери. Систематизувати найбільш поширені міжнародні моделі маркетингу послуг.

Результати дослідження. Теорією маркетингу прийнято розглядати теорію (модель) передбачення успіху на ринку при вихідній його позиції - потреба споживача [1;2]. Фази еволюції теорії маркетингу збігаються з етапами розвитку ринкової економіки та з певними періодами.

Соціально-орієнтований підхід до поділу сфер суспільного виробництва має свою специфіку. Тут немає жорсткого зв'язку з галузевою структурою, бо вона є динамічною і схильною до змін. В ході розвитку постійно виникають і формуються як окремі самостійні галузі, так і нові види діяльності. Цей процес відображає розвиток невинробничої сфери (з значною часткою умовності для її позначення використовують терміни «сфера послуг», «соціальна сфера», «сфера обслуговування»). Послуга – це процес, що включає серію (або декілька) невлідовимих (відчутних) дій, які по необхідності відбуваються при взаємодії між споживачами і обслуговуючим персоналом, фізичними ресурсами, системами підприємства - постачальника послуг, який спрямований на вирішення проблем покупця послуги [3].

Спочатку послуги включалися в безпосередній процес матеріального виробництва, а потім відокремилися в самостійні галузі та підгалузі економіки. Подібна тенденція характерна для сучасного етапу суспільного розвитку. Прикладом тому є виникнення комунікаційно-інформаційної або туристичної галузі. Динаміка галузевого складу висуває на перший план інші соціально-економічні критерії, не пов'язані зі структурними характеристиками невинробничої сфери, і в першу чергу її соціальну спрямованість, цільову орієнтацію на задоволення потреб населення.

Аналіз літератури з досліджуваної проблеми показав, що деякі зарубіжні підходи до концептуалізації маркетингу послуг привернули увагу вітчизняних вчених і спостерігаються спроби їх удосконалення та адаптації.

Використання концепції «вдосконалення діяльності підприємства послуг» доцільно до масових послуг, що задовольняє основні потреби людини, які споживаються багаторазово. Така концепція цілком виправдана, а іноді і єдино можлива в умовах обмеженої платоспроможності населення, коли низький рівень доходів не дозволяє споживачам сплачувати дорогі послуги. Концепція вдосконалення послуг доцільно використовувати у сфері шоу-бізнесу, де один споживач може споживати продукт один або кілька разів.

Інтенсифікації комерційної діяльності передбачає порядок з використанням традиційних методів стимулювання: особистий продаж, реклама в засобах масової інформації, організація зустрічей з споживачами тощо, використання переваг, обумовлених сприятливою громадською думкою стосовно підприємства невинробничої сфери, його іміджем. Дана концепція доповнюється в вітчизняній практиці елементами соціально-етичного маркетингу, що дозволяє активно впливати на формування іміджу.

В сучасних умовах існує цілий комплекс передумов для розвитку концепції традиційного та соціально-етичного маркетингу послуг, які складають основу вибору бізнес-стратегії і стратегії маркетингу, що реалізуються в процесі виробництва і реалізації різноманітних послуг [3].

Х. Ворачек стверджує, що завершеної теорії маркетингу послуг в даний час не існує. Мова може йти швидше про ряд теоретичних положень, які освітлюють маркетинг послуг з різних точок зору. Частина економістів, а саме М. Кляйнальтенкампа, Дж. Бейтсона дотримуються думки, що маркетинг послуг не повинен чим-небудь відрізнитися від маркетингу матеріально-речових товарів. Вони стверджують, що між товарами і послугами не така велика різниця, щоб враховувати її при розробці і проведенні маркетингових заходів. К. Гренроос, В. Зейтхамл і М. Бітнер вважають, що головна причина створення особливого комплексу маркетингових комунікацій в сервісних підприємствах - необхідність демонструвати замовникові високу якість тієї послуги, яку він збирається придбати [3].

Однією з ранніх концептуалізацій маркетингу послуг є модель Дж. Ратмела, яка з'явилася першою спробою показати відмінності між функціональними завданнями маркетингу у невинробничій і виробничій сферах та робить акцент на одночасність виробництва та споживання послуги. У контексті маркетингу послуг досить важко розділити процеси «виробництва», «маркетинг» і «споживання» товару «послуга» на окремі завдання або етапи в процесі купівлі послуги, бо споживач купує набір вигод, зосереджених в процесі взаємодії з тим, хто надає послугу, і які не можна «віднести» з собою. Звідси - нова функціональна задача маркетингу в сфері послуг на додаток до традиційних. Виникає необхідність вивчати, створювати, оцінювати, рекламувати, просувати на ринок і продавати процес взаємодії між тими, хто виробляє послугу, і тими, хто її споживає. У сфері послуг персонал стає частиною продукту, що просувається на ринок. У результаті менеджер з маркетингу змушений займатися подвійний конфліктною функцією: керувати маркетингом і управляти контактним

персоналом. Недоліком можливо розглядати той факт, що було тільки вказано на необхідність уваги до процесу взаємодії продавця і покупця послуги як нового функціонального завдання маркетингу. Такий підхід до концептуалізації послуг було запропоновано у Франції професорами Марсельського університету.

Теорія маркетингу послуг, яку П. Ейгліє і Е. Ланжеар назвали «Servuction», або «обслуговування в дії» підкреслює не тільки одномоментність виробництва і споживання послуги, але й невідчутність. Показує зміст та динаміку процесу обслуговування. А саме доповнює модель Дж. Ратмела новим для маркетингу функціональним завданням - контролем матеріального середовища: поведінки контактної персоналу і дизайну приміщення, чистоти приміщень, охайності прилеглої території, освітлення, музики в приміщенні і т.п. – видимою для споживача частини організації. Крім цього визначає важливим чинником - інші споживачі. Згідно теорії, якісні та поведінкові характеристики інших споживачів, що знаходяться в момент процесу обслуговування в полі зору або поряд з цільовим споживачем, суттєво впливають на загальне сприйняття та емоційну спрямованість процесу обслуговування.

Причина популярності даної моделі в її практичності, бо вказує на контактний персонал, матеріальне середовище та інших споживачів як контрольовані чинники, які можна використовувати при плануванні маркетингу невиробничої сфери.

Теорія К. Гренруса детально розглядає термінологію маркетингу невиробничої сфери та вводить в науковий обіг такі концепції як внутрішній маркетинг, якість послуги та інтерактивний маркетинг, чим внесла значний внесок у розвиток теорії маркетингу послуг. Стверджують, що якість обслуговування проявляється саме в процесі інтерактивного маркетингу та його головне завдання - створення і підтримка якісних стандартів обслуговування та поведінки персоналу, яка підлягає стратегічному впливу.

Американські школи маркетингу згідно підходу «4Р», який містить у собі чотири контрольовані фактори маркетингу: товар, ціну, канали просування і елементи комунікації (product, price, place, promotion) запропонували доповнити цю модель ще трьома «Р»: процесом, матеріальним середовищем і людьми (process, physical evidence, people). Так згідно моделі М.Д. Бітнер, існують сім факторів, включаючи три додаткових, появу яких обумовлено специфікою послуги як товару.

В свою чергу підхід до концептуалізації маркетингу послуг Ф. Котлера ґрунтується на дослідженнях внутрішньо організаційних комунікаційних процесів і концепції маркетингу відносин. Було запропоновано розрізнити три взаємозалежні одиниці в маркетингу послуг: організацію, контактний персонал, споживачів послуг. Звідси «трикутна» назва концепції, яку іноді ще називають «бермудською», яка включає три ключові одиниці, утворюючи три контрольовані ланки: організація послуг - споживач послуг, організація послуг - персонал, що надає послуги, персонал, що надає послуги, - споживач, який споживає послуги [4].

К. Лавлок запропонував метафорично розглядати практику маркетингу послуг як змагання човнів, точно відображаючи функції і завдання маркетингу на підприємстві невиробничої сфери. До традиційного інструментарію конкурентної боротьби «4Р» - товару, ціні, просуванню і розподілу - К. Лавлок додає додаткові «4Р» - виключно для маркетингу послуг: матеріальна середина, процес, персонал, продуктивність і якість. Останній елемент розглядається не як традиційний, окремо від маркетинг-міксу, об'єкт уваги і навіть не в складі стратегії «процес» або «продукт», а як рівноправний восьмий елемент маркетинг-міксу.

В. Зейтхамл і М. Бітнер запропонували своє уявлення про маркетинг послуг виключно на основі п'ятиступінчастої моделі. Наявність або відсутність якості послуги це результат наявності або відсутності розривів на п'яти рівнях в організації: між очікуваннями клієнтів і сприйняттям її керівництвом цих очікувань; між сприйняттям керівництвом організації очікувань клієнтів і трансформацією цих очікувань в специфікації якості послуг; між чітко необхідними і існуючими стандартами якості надаваних фірмою послуг; між якістю наданих послуг і зовнішньої інформацією про це якість, переданої потенційним клієнтам за допомогою діючих маркетингових комунікацій; між сформованими очікуваннями клієнтів щодо якості послуги та їх безпосереднім сприйняттям цієї якості в процесі споживання послуги.

Підхід з точки зору концепції маркетинг-міксу піддається критиці за те, що неповний, допускає маніпуляції і не враховує повною мірою потреби споживачів і стосовно до послуг - вона не враховує їх відмінних характеристик [5].

Маркетинг виходить за межі ринку як такого, часто надаються послуги на ринках з високим регулюванням, і в таких випадках може існувати необхідність зміни регулюючих правил, для того щоб ринок став доступним. Лобіювання стає видом маркетингової діяльності.

В якості альтернативи підходу маркетинг-міксу розглядається сутність маркетингу послуг через взаємини, мережі і взаємодію. Такий підхід називається маркетингом партнерських відносин - термін, який поширився в 1990-х рр. Хоча додавання «Р для послуг» і має на увазі включення взаємин і взаємодії в теорію маркетингу-мікс.

Маркетинг відносин створює нову парадигму, підкреслює довгострокові взаємини співпраці виробника послуг із споживачем й довгострокову прибутковість. У рамках такого підходу і покупець, і продавець розглядаються як активні учасники ринку. Їм слід розглядати один одного як рівних партнерів, і обидві сторони повинні отримувати вигоду від взаємин; це відносини, в яких виграють обидві сторони. З точки зору маркетингу відносин стає очевидним, що маркетинг послуг не може бути відокремлений від процесу управління послугами. Більш доречно говорити про менеджмент з маркетинговим ухилом, ніж про управління маркетингом [3].

Висновки та пропозиції. Потреба в теорії маркетингу зараз визнається всіма вченими, аргументи яких можна згрупувати в чотири основні класи - практичні, інформаційні, наукові та інтелектуальні. Різноманітність проблем маркетингу вітчизняних підприємств та сучасної тенденції поживлення невиробничої сфери, яке відображене в зростанні значення послуг в системі потреб людини, сьогодення вимагає формування чіткої теорії маркетингу послуг. Основою якої є розвинені концепції та теорії міжнародного маркетингу, а саме Дж. Ратмела, П. Ейгліє та Е. Ланжеара, К. Лавлок, К. Гренруса, М.Д. Бітнер, Л. Беррі, Ф. Котлера. Нова теорія маркетингу - маркетинг відносин - є фундаментальною науковою теорією, що виконує інтегруючу і об'єднуючу роль численних концепцій та парадигм маркетингу.

РЕЗЮМЕ

У статті розглядаються наукові підходи до концептуалізації теорії маркетингу невиробничої сфери. Систематизовано найбільш поширені моделі маркетингу послуг та визначено їх переваги та недоліки.

Ключові слова: невиробнича сфера, послуга, теорія маркетингу.

РЕЗЮМЕ

В статье рассматриваются научные подходы к концептуализации теории маркетинга непроизводственной сферы. Систематизированы наиболее распространенные модели маркетинга услуг и определены их преимущества и недостатки.

Ключевые слова: непроизводственная сфера, услуга, теория маркетинга.

SUMMARY

The article deals with scientific approaches to the conceptualization of marketing theory nonproduction sphere. Systematized the most common model of marketing services and advantages and disadvantages.

Keywords: non-productive sphere, service, marketing theory.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Brown Stephen W. The Development and Emergence of Services Marketing Thought / Stephen W. Brown, Raymond P. Fisk, Mary Jo Bitner // International Journal of Service Industry Management. – 2011. – Vol. 5, Iss: 1. – P. 21-48.
2. Дима О.О. Аналіз дисертаційних досліджень за проблематикою «Маркетинг послуг»// Маркетинг і менеджмент інновацій. –№3.- 2012. – С.48-62. <http://mmi.fem.sumdu.edu.ua/>
3. Ворачек Х. О состоянии «теории маркетинга услуг» //Проблемы теории и практики управления.-№1.-2010.-С.90.
4. http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_gum/Modre/2008_2/14.pdf

5. http://yaca.yandex.ua/yca/cat/Business/Marketing_and_Advertising/Marketing/2.html

УДК 366.63

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ МАС-МЕДІА ПРАВА В УМОВАХ ІНФОРМАЦІЙНОГО СУСПІЛЬСТВА

Шурупова К.В., к.ю.н., доцент кафедри філософії і соціальних наук ДВНЗ «Криворізький національний університет»

Постановка проблеми. У багатьох країнах світу активно йде формування інформаційного суспільства – суспільства, де кожен міг би створювати і накопичувати інформацію та знання, мати до них вільний доступ, користуватися і обмінюватися ними, повною мірою реалізувати свій потенціал, сприяючи особистому і суспільному розвитку та підвищуючи якість життя із застосуванням електронно-цифрових технологій та телекомунікацій. В нашій країні Основні засади розвитку інформаційного суспільства на 2007-2015 роки були затверджені Законом України від 09.11.07 р. № 537-V.

Одним із важливих аспектів реалізації мети і завдань становлення та розвитку інформаційного суспільства є різноманітні засоби масової інформації, мас-медіа. Вони, по суті, визначають зміст (контент) багатьох напрямів і видів інформаційної діяльності в суспільстві. Враховуючи важливість для нього мас-медіа, вони визначені і як складова правовідносин із відповідним відображенням у нормативно-правових актах: законах та підзаконних документах органів виконавчої і судової гілок влади. Зазначене дозволяє констатувати факт, що суспільні відносини щодо мас-медіа є предметом права у розумінні його як сфери суспільних відносин; як напряму наукових досліджень.

Критична маса інформації, знань, нормативно-правових актів дозволяє висловити позицію про формування в праві такого феномену, що можна умовно визначити як мас-медіа право - право про засоби масової інформації (далі - ЗМІ). Разом з тим, постає питання про реалізацію такого права і захисту його від порушень.

Аналіз останніх досліджень. Актуальність проблематики щодо мас-медіа права має важливе значення як для правотворчості (зокрема, розробки проекту Кодексу України про інформацію), так і для правозастосування (доступ мас-медіа груп до інформації), а також для правової освіти та юридичної науки (зокрема, для розвитку теорії інформаційного права). Проблематиці, пов'язаній із формуванням цього права, присвячено ряд публікацій, серед них пропонується звернути увагу на праці таких дослідників, як Беляков К., Брижко В., Кузнєцова О., Маєр Т., Петрова Н., Погорелова І., Приступенко Т., Якубенко В. [1 - 9] та ін.

Проте, дослідники мас-медіа права, розглядаючи окремі фрагменти правовідносин, регулювання діяльності ЗМІ, не приділили уваги визначенню його структури та місця в системі права, зокрема, як системи знань і як системи наукових досліджень. Крім того, не визначеними залишаються аспекти адміністративної відповідальності посадових осіб за ненадання або несвоєчасне надання інформації представникам мас-медіа.

Мета публікації: визначення сутності та змісту мас-медіа права як підгалузі у спеціальній частині інформаційного права, розкриття поняття адміністративної відповідальності посадових осіб за ненадання або несвоєчасне надання інформації представникам мас-медіа.

Результати дослідження. Вирішення завдань та обґрунтування отриманих результатів дослідження пропонується почати з визначення такої категорії, як “мас-медіа”. Ця категорія в Україні переважно широко застосовується у приватноправових відносинах та науковій і навчальній літературі. Різні автори пропонують різне розуміння цієї категорії. Враховуючи зазначене, пропонується онтологічний підхід до з'ясування її змісту. При цьому пропонується розділити її на дві змістовні складові: мас і медіа.

Складова “мас” – є скороченням від латинського слова “масовий” (чи “масові”, або “маса”), що відображає сутність безлічі, великої кількості, широкою аудиторії, такого, що розраховано на велику кількість людей, учасників суспільних відносин, інтелектуальної дії, поширення, зокрема повідомлень, як відомостей, даних, сигналів, кодів тощо у статусі інформації через комунікацію.

При цьому під інформацією пропонується розуміти результат аналітико-синтетичної чи евристичної інтелектуальної (розумової) діяльності певних суб'єктів суспільних відносин, об'єктивізованої із застосуванням певних технологій комунікації (звукових, зорових, знакових, образних, паперових, електричних, електронних тощо). Змістовно інформація є формою відображення змісту даних, відомостей і т.д. За сутністю інформація має суб'єктивні чинники: вона має ознаки цікавості, потрібності, значимості для певної групи людей. В той же час, певні дані, відомості, повідомлення тощо для іншої групи людей можуть бути шумом, а отже – не інформацією.

Під комунікацією пропонується розуміти спілкування, передачу інформації між людьми, у тому числі на великих відстанях (телекомунікацію).

Складова “медіа” – є похідним терміном з латинської мови, що відображає посередника, посередництво, зокрема в суспільних відносинах щодо передачі інформації.

На зазначених положеннях як методологічних пропонується визначення мас-медіа як масового посередництва ЗМІ у комунікації в суспільстві із застосуванням певних загальнодоступних технологій.

Під технологіями в інформаційних чи комунікаційних суспільних відносинах пропонується розуміти технічно зумовлені методи, способи створення (об'єктивізації), передачі, отримання та застосування інформації.

Мас-медіа право, його основний зміст пропонується визначити із загальних положень теорії права.

Мас-медіа право – це суспільні відносини, пов'язані із засобами (технологіями) інформації, розраховані на велику кількість людей у їх комунікації, у тому числі за контентом (змістом), на великі відстані (телекомунікації).

За сутністю мас-медіа право пов'язане з правовідносинами щодо інформації, діяльністю щодо її збору, обробки, передачі, доступу, отримання та застосування. Це дозволяє говорити про його належність до такої комплексної галузі права, як інформаційне право, права, що має основним (визначальним) своїм предметом (об'єктом) правовідносин – інформацію. З цього випливає питання щодо визначення статусу та місця мас-медіа права у структурі інформаційного права.

Методологія теорії сучасного інформаційного права базується на концепції визначення у ньому трьох частин: загальної, особливої та спеціальної. У загальній частині структуруються основні інститути (їх положення) щодо особливої та спеціальної частин. В особливої частині визначаються (інституціонуються) нормативи (норми) правил суспільних відносин за суб'єктною ознакою: права, обов'язки, зобов'язання людини (особи, громадянина), суспільства, держави, міжнародного співтовариства в їх інформаційній сфері. Спеціальна частина інформаційного права на основі загальної та особливої його частин структурується за такою об'єктною ознакою, як напрями та види діяльності щодо інформації – інформаційної діяльності.

Серед цих видів діяльності, поряд із взаємопов'язаними між ними інформатизацією, телекомунікацією та інформаційною безпекою, значний масив норм правил поведінки займають правовідносини, пов'язані з мас-медіа. Інституціонально вони структуровані умовно за технологічною ознакою засобів, технікою їх об'єктивізації, зокрема: преса, друкування, радіомовлення, телебачення, кінематографія тощо. Це дозволяє на теоретико-правовому рівні вести мову про наявність ряду інститутів мас-медіа права: права про друковані ЗМІ (пресу), тісно пов'язаного з ним видавничого права; права радіо і телебачення (чи телерадіоправо); права кінематографії (кінематографічне право); права про інформаційні агентства.

З бурхливим розвитком Інтернету як засобу телекомунікації відмічається тенденція до інтеграції зазначених вище провідних інститутів мас-медіа права з Інтернетправом. Як комплексний інститут інформаційного права це можна умовно назвати Інтернет-мас-медіа

право. Тобто спостерігається трансформація і конвергенція через електронні (комп'ютерні) засоби телекомунікації. Зазначені міркування дозволяють їх структурувати в систему у складі спеціальної частини інформаційного права. Але структуризація правовідносин все ж пропонується під умовною назвою саме «мас-медіа право». При цьому створюється методологічна можливість агрегації до цього права певних норм правил поведінки в інформаційному просторі суспільства як підінститутів.

Всі підінститути мас-медіа права мають комплексні ознаки, що пов'язані з відповідними інститутами провідних галузей права: конституційного, адміністративного, цивільного та кримінального. Мас-медіа право та його підінститути також пов'язані з рядом комплексних галузей права: трудовим, господарським, фінансовим та іншими. Мас-медіа право через інституціональні ознаки має зв'язки із рядом спеціальних галузей права, зокрема: податковим, бюджетним та ін. Мас-медіа право має зв'язок з рядом міжгалузевих комплексних інститутів: правом інтелектуальної власності (у його складі – авторським правом та окремими інститутами промислової власності), рекламним правом та ін.

Спеціальні загальні суб'єкти мас-медіа права визначаються із спеціального статусу суб'єктів інформаційного права: інформанти – журналіст, репортер; редактор (головний редактор), редакція та інші; інформовані – читач, радіослухач, телеглядач та інші споживачі інформаційної продукції.

Основним предметом (об'єктом) правовідносин у мас-медіа праві пропонується вважати інформаційну продукцію ЗМІ.

З точки зору доктрини поділу права на приватне і публічне мас-медіа право має великий масив норм правил поведінки приватноправового і публічноправового змісту. На рівні публічного права мас-медіа право України має ряд системоутворювальних для його інститутів законодавчих актів. Серед них є такі закони України, як: «Про інформацію», «Про друковані засоби масової інформації (пресу) в Україні», «Про телебачення і радіомовлення», «Про інформаційні агентства», «Про внесення змін і доповнень до положень законодавчих актів України, що стосуються захисту честі, гідності та ділової репутації громадян і організацій», «Про Національну раду України з питань телебачення і радіомовлення», «Про державну підтримку засобів масової інформації та соціальний захист журналістів», «Про порядок висвітлення діяльності органів державної влади та органів місцевого самоврядування в Україні засобами масової інформації», «Про видавничу справу», «Про професійних творчих працівників та творчі спілки», «Про систему Суспільного телебачення і радіомовлення України» тощо.

Правовий аналіз мас-медіа законодавства дозволяє зробити висновок, що в ньому комплексно застосовуються методи публічного і приватного права: приписи, дозволи, заборони, визначення імперативних і диспозитивних норм, що є основним методом інформаційного права як комплексної галузі права.

Розкриваючи проблему адміністративної відповідальності посадових осіб за ненадання або несвочасне надання інформації представникам мас-медіа хотілося б, передусім, звернути увагу на аналіз доступу громадян до інформації, яка належить органам державної влади та місцевого самоврядування, адже саме при доступі громадян до такої інформації можуть чинитися адміністративні правопорушення.

Проблематика доступу громадян і представників мас-медіа до інформації про діяльність органів державної влади є об'єктом досліджень вітчизняних й іноземних науковців. Г. С. Мельник зазначає, що «відкритість — основний принцип доступу до офіційної інформації. Інформація про діяльність органів влади всіх рівнів повинна бути відкритою й загальнодоступною. Значення гарантованого доступу до офіційної інформації полягає:

- у відкритості і ясності політичного володарювання;
- зниженні можливостей для корупції;
- утвердженні традиції звіту перед громадськістю» [7].

Російський дослідник вказує на існування причинно-наслідкового зв'язку між рівнем забезпечення доступу представників мас-медіа до офіційної інформації та можливостями для корупції.

Деякі дослідники розрізняють активне і пасивне право на доступ до інформації [10, с. 51–56]. Активне право на доступ до інформації відкриває можливість безпосереднього ознайомлення з інформацією органів виконавчої влади. До процедури активного доступу до інформації органів виконавчої влади дослідники Центру політико-правових реформ зараховують такі форми доступу:

- 1) запит до органів виконавчої влади про надання інформації;
- 2) відвідування відкритих робочих засідань органів влади;
- 3) доступ до відкритих архівів офіційної інформації органів виконавчої влади [10, с. 51].

За способом забезпечення громадян і представників мас-медіа інформацією дослідники виділяють різні форми пасивного доступу: поширення інформації у засобах масової інформації, випуск спеціалізованих брошур і збірників, розміщення інформації в Інтернеті, на офіційних стендах органів виконавчої влади [10, с. 56].

Якщо аналізувати активне і пасивне право на доступ до інформації, то важливим є принцип: активному праву кореспондує обов'язок відповідних суб'єктів задовольнити таке право, пасивне ж право має забезпечуватись їх (зобов'язаних суб'єктів) обов'язком поширювати інформацію вчасно, належним способом, в достатньому обсязі. Це передбачено законодавством України.

Нині в законодавстві України засади доступу до інформації визначає Закон України «Про інформацію» [2]. Доступ до певних видів інформації різними суб'єктами регламентується законами України «Про державну таємницю», «Про науково-технічну інформацію», «Про порядок висвітлення діяльності органів державної влади та органів місцевого самоврядування в Україні засобами масової інформації», «Про телебачення і радіомовлення», «Про бібліотеки і бібліотечну справу», «Про телекомунікації», «Про Національну програму інформатизації», «Про Концепцію Національної програми інформатизації», «Про охорону праці», «Про охорону культурної спадщини», «Про охорону дитинства», «Про Уповноваженого Верховної Ради України з прав людини» та іншими законами.

Стаття 57 Конституції України передбачає, що «кожному гарантується право знати свої права і обов'язки. Закони та інші нормативно-правові акти, що визначають права і обов'язки громадян, мають бути доведені до відома населення у порядку, встановленому законом. Закони та інші нормативно-правові акти, що визначають права і обов'язки громадян, не доведені до відома населення у порядку, встановленому законом, є нечинними» [1, ст. 57]. Як бачимо, конституційне положення зобов'язує органи державної влади, органи місцевого самоврядування (адже саме їх нормативно-правові акти визначають права і обов'язки громадян) доводити до відома населення і представників мас-медіа зміст норм права.

Закон України «Про інформацію» доповнює систему забезпечення доступу громадян і представників мас-медіа до інформації і визначає, що «органи законодавчої, виконавчої та судової влади України, їх посадові особи зобов'язані надавати інформацію, що стосується їх діяльності, письмово, усно, по телефону чи використовуючи публічні виступи своїх посадових осіб» [2, абз. 6 ст. 32].

Недосконалість чинного законодавства виявляється в положеннях Кодексу України про адміністративні правопорушення (КУпАП), які застосовуються до порушників — не суб'єктів корупційних діянь. Стаття 212-3 КУпАП передбачає адміністративну відповідальність за порушення права на інформацію: неправомірна відмова в наданні інформації, несвочасне або неповне надання інформації, надання інформації, що не відповідає дійсності, у випадках, коли така інформація підлягає наданню на запит громадянина чи юридичної особи відповідно до законів України «Про інформацію», «Про звернення громадян» та «Про доступ до судових рішень», тягне за собою накладення штрафу на посадових осіб від п'ятнадцяти до двадцяти п'яти неоподатковуваних мінімумів доходів громадян [4, ст. 212-3]. Не передбачено жодних санкцій за порушення обов'язку органів державної влади, місцевого самоврядування тощо оприлюднювати певні відомості.

Слід зазначити, що обов'язок відповідних суб'єктів, насамперед, органів державної влади, місцевого самоврядування та їх посадових осіб оприлюднювати певну інформацію є не менш важливим, ніж задоволення інформаційних запитів громадян і представників мас-медіа. Безумовно, існує необхідність закріплення відповідальності осіб, уповноважених на виконання функцій держави, за неналежне

здійснення передбачених законодавством України обов'язків щодо оприлюднення інформації про діяльність органів державної влади та місцевого самоврядування тощо. Адаже нерідко неоприлюднення інформації, оприлюднення неповної, необ'єктивної інформації стає передумовою для зловживань посадовців. Учасники правовідносин, які не інформовані належно, змушені шукати необхідну інформацію «нетрадиційними» (а, можливо, в певних сферах діяльності і «традиційними») шляхами, що спричиняє негативні для держави і суспільства явища та наслідки.

Прикладом закріплення адміністративної відповідальності за неоприлюднення інформації можуть бути положення статті 164-14 КУпАП, відповідно до яких передбачено санкції за неоприлюднення інформації щодо закупівлі товарів, робіт і послуг за державні кошти відповідно до вимог законодавства, відображення недостовірних відомостей у звіті про результати здійснення зазначеної процедури [4, ст. 164-14].

Висновки.

1. Сучасне мас-медіа право України є підгалуззю у спеціальній частині інформаційного права, що визначається за об'єктною інституціональною ознакою: як міжгалузева комплексна інституція права; як інституція права у складі провідних (основних, базових) галузей права (конституційного, адміністративного, цивільного, кримінального); окремих комплексних галузей права (господарського, фінансового, трудового, екологічного тощо), а також окремих спеціальних галузей права (податкового, бюджетного, повітряного тощо).

2. Як підгалузь інформаційного права мас-медіа право може розглядатися в об'єктивному і суб'єктивному змісті:

- в об'єктивному змісті - це складова сфери суспільних відносин щодо інформації із застосуванням певних технологій її реалізації;

- у суб'єктивному змісті - це множина прав і обов'язків, що виникають при функціонуванні ЗМІ.

За сутністю мас-медіа право може розглядатися: як комплексна сфера суспільних інформаційних відносин; як комплексний напрям наукових досліджень у правознавстві; як навчальна дисципліна.

З точки зору теорії гіперсистем права сучасне мас-медіа право є великою, складною підсистемою, що активно, динамічно розвивається у складі системи інформаційного права у взаємозв'язку з іншими правовими підсистемами, їх інститутами та нормами права, що складають правила поведінки при формуванні та розвитку інформаційного суспільства України як сегмента глобального інформаційного суспільства, яке набуває ознак глобальної кіберцивілізації під впливом розвитку комп'ютерних технологій, зокрема й Інтернету.

3. Зазначимо також, що встановленню адміністративної відповідальності посадових осіб державних органів за неоприлюднення інформації має передувати ґрунтовна науково-аналітична робота щодо визначення переліку відомостей, що мають бути обов'язково оприлюднені, з чітким відмежуванням їх від інформації, доступ до якої обмежується на встановлених законодавством підставах. Зазначене дослідження буде проводитися автором на підставі аналізу численних прикладів реалізації громадянами права на доступ до інформації та випадків порушення такого права.

РЕЗЮМЕ

В дослідженні автор розкриває поняття, сутність та зміст мас-медіа права і визначає засади адміністративної відповідальності посадових осіб за ненадання або несвоєчасне надання інформації представникам мас-медіа. Автором поетапно формулюються аспекти походження і розвитку мас-медіа, структура мас-медіа, з'ясовується методологія теорії сучасного інформаційного права.

Особлива увага приділена автором питанням доступу до інформації представникам мас-медіа, порушенням у цій сфері з боку державних органів та адміністративній відповідальності посадових осіб державних органів за ненадання або несвоєчасне надання інформації.

Ключові слова: мас-медіа, мас-медіа право, інформаційне право доступ до інформації, адміністративна відповідальність посадових осіб державних органів за ненадання або несвоєчасне надання інформації.

РЕЗЮМЕ

В исследовании автор раскрывает понятие, сущность и содержание масс-медиа права и определяет принципы административной ответственности должностных лиц за непредоставление или несвоевременное предоставление информации представителям масс-медиа. Автором поэтапно формулируются аспекты происхождения и развития масс-медиа, структура масс-медиа, выясняется методология теории современного информационного права.

Особенное внимание уделено автором вопросам доступа к информации представителям масс-медиа, нарушением в сфере этой и административной ответственности должностных лиц государственных органов со стороны государственных органов за непредоставление или несвоевременное предоставление информации.

Ключевые слова: масс-медиа, масс-медиа право, информационное право доступ к информации, административная ответственность должностных лиц государственных органов за непредоставление или несвоевременное предоставление информации.

SUMMARY

In research an author exposes a concept, essence and maintenance of mass-media of right and determines principles of administrative responsibility of public servants for an ungrant or ill-timed grant to information to the representatives of mass-media. Stage-by-stage formulated an author aspects of origin and development of mass-media, structure of mass-media, methodology of theory of modern informative right turns out.

The special attention is spared by an author to the questions of access to information to the representatives of mass-media, by violation in the field of it and administrative responsibility of public servants of public organs from the side of public organs for an ungrant or ill-timed grant to information.

Keywords: mass-media, mass-media right, informative right access to information, administrative responsibility of public servants of public organs for an ungrant or ill-timed grant to information.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Брижко В.М. Методологічні та правові засади упорядкування інформаційних відносин : монографія / В.М. Брижко ; рецензенти : академик НАПрН України Тихий В.П., академик НАПрН України Серай М.Я., д.ю.н., професор Арістова І.В., к.ю.н., доцент Яременко О.І. - К. : ТОВ "ПанТот", 2009 р. - 415 с.
2. Петрова Н. Медіа-право / Н. Петрова, В. Якубенко - К., 2007. - 276 с.
3. Погорелова І. Медіакратія / І. Погорелова / "День". - № 162. - (4 вересня 1999 р.).
4. Приступенко Т.О. Деякі аспекти правового регулювання засобів масової інформації України / Т.О. Приступенко // Наукові записки Інституту журналістики. - 2005. - Т. 12.
5. Цимбалюк В.С. Інформаційне право (основи теорії і практики) монографія. / В.С. Цимбалюк. - К. : "Освіта України", 2010. - 388 с.

УДК 346.5:338.5

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ТРАНСФЕРТНОЇ ЦІНИ: СВІТОВИЙ ДОСВІД

Яцкевич І.В., к.е.н., доц. каф. економічної та фінансової політики Одеського регіонального інституту державного управління Національної академії державного управління при Президентові України

Постановка проблеми. Світова практика підтверджує, що державне регулювання цін у тій чи іншій мірі існує в усіх країнах. Сутність і форми державного втручання в процеси ціноутворення залежать від стану економічного розвитку країни. За умов розвинутого ринку державне втручання обмежується тільки відповідним впливом на передумови та побічні наслідки вільного ціноутворення. На етапі початкового формування ринкових відносин держава мусить безпосередньо втручатися і в самий механізм ціноутворення, компенсуючи нездатність ринку утворювати рівноважні ціни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питаннями щодо сутності, формування та регулювання трансфертних цін досліджувалось такими вченими-економістами як О. Терещенко, Т. Козенкова, Д. Войко, Р. Костирко та ін. [1...6].

Виділення невирішеної проблеми. В трансфертному ціноутворенні беруть участь, як мінімум, дві сторони: центр відповідальності, який передає послугу (роботу, продукцію) (центр-продавець), і центр відповідальності, який приймає цю послугу (роботу, продукцію) (центр-покупець) для її наступної переробки і споживання [3, 4], що дає можливість керівникам даного центру відповідальності відповідати лише за контрольовані їм витрати та доходи. Дані взаємовідносини здійснюються між суб'єктами підприємницької діяльності які можуть відбуватися в двох напрямках. По-перше – між вітчизняними суб'єктами підприємницької діяльності, а по-друге, взаємодія з іноземними підприємствами. Таким чином дослідження досвіду формування та регулювання трансфертної ціни на світовому рівні є актуальною та своєчасною.

Мета наукової статті. Метою статті є дослідження досвіду формування та регулювання трансфертних цін в таких країнах світу як Росія, США, Великобританія, Німеччина та Україна.

Результати дослідження. У міжнародній діяльності, більшістю країнами світу були прийняті податкові правила, щодо формування трансфертної ціни які були рекомендовані Організацією економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) [7]. Основоположним принципом Керівництва ОЕСР з трансфертного ціноутворення є принцип «*втягнутої руки*». Він полягає в наступному: взаємозалежні підприємства діють «рука об руку» і в своїх відносинах застосовують ціни, які відрізняються від ринкових. Незалежні підприємства знаходяться один від одного «*на відстані втягнутої руки*», застосовують ціни, які формуються під впливом ринкових факторів. Держава в свою чергу коригує такі неринкові ціни, як якщо б компанії були незалежними (перебували «*на відстані втягнутої руки*»). Слід зазначити, що в більшості країн світу податкове законодавство містить норми, що закріплюють принцип «*втягнутої руки*» та порядок його застосування.

Однак ОЕСР визначила такі методи трансфертного ціноутворення (ТЦ) як:

1. Метод порівнянної неконтрольованої ціни. Ціна на майно або послуги передаються в порівнянної неконтрольованої угоди при порівнянних обставинах.

2. Вартість плюс методу. Використання витрат, понесених постачальником майна (послуг) в контрольованій угоді. Відповідні націнки додаються до вартості, щоб зробити відповідній прибуток з урахуванням функцій, які виконуються (з урахуванням коштів, що використовуються і прийнятих ризиків) і ринкових умов. У результаті додавання націнки на зазначенні вище витрати можуть на його думку, відповідати на відстані втягнутої руки ціні оригінального контрольованої угоди.

3. Метод роздрібних цін. Ґрунтується на ціну, за якою продукт був придбаний у асоційованого підприємстві та перепродається незалежному підприємству. Ціна перепродажу зменшується маржа ціна перепродажу. Решта, за вирахуванням маржі роздрібних цін, можна розглядати, після поправки на інші витрати, пов'язані з придбанням продукту (наприклад, митні збори), а на відстані втягнутої руки ціною первісної передачі майна між пов'язаними сторонами.

4. Прибуток-спліт метод. Визначає загальна сума прибутку повинна бути розділена для відповідного підприємства з контрольованою угоди (або контрольованих операціях, коли агрегування доречно), а потім розділяє цей прибуток між пов'язаними сторонами на основі економічно обґрунтування того, що наближається до поділу прибутку, що було б відображено в відстані втягнутої руки у договорі.

5. Транзакційної мережі маржа: Розглядає чистий відносний прибуток на відповідні підстави (наприклад, витрати, продажів і активів), що платник податків здійснює з контрольованої угоди (угод, при агрегування підходить).

Дослідження світового досвіду формування ТЦ дає можливість виявити особливості в законодавчих актах.

Росія. В Росії регулюючими законодавчими документами трансфертного ціноутворення з 18 липня 2011 р. є підписаний Закон Російської Федерації (РФ) № 227-ФЗ "Про внесення змін до окремих законодавчих актів РФ у зв'язку з вдосконаленням принципів визначення цін для цілей оподаткування" [8].

Закон відповідає Рекомендаціям з трансфертного ціноутворення, розробленим ОЕСР. Закон вводить новий розділ в Податковий кодекс (далі - ПК) РФ: «Розділ V.1. Взаємозалежні особи. Загальні положення про ціни та оподаткування. Податковий контроль в зв'язку з вчиненням угод між взаємозалежними особами. Угода про ціноутворення» [9].

Прийняті зміни спрямовані на підвищення ефективності державного контролю в області трансфертного ціноутворення. Однак, даний Закон не містить даного терміна, але в цій статті відповідно до міжнародної практики під трансфертним ціноутворенням розуміється реалізація товарів або послуг за цінами, відмінними від ринкових. Це дозволяє перерозподіляти загальний прибуток групи осіб на користь осіб, обкладаються податком за низькими ставками або перебувають у державах з меншою податковим навантаженням.

У даному Законі сформульовано, методи визначення доходів в угодах між взаємозалежними особами (ст. 105.7 ПК РФ) [9]: метод порівнянних ринкових цін; метод ціни наступної реалізації; витратний метод; метод порівнянної рентабельності та метод розподілу прибутку. Приоритетним методом визначення ТЦ в Росії є метод порівнянних ринкових цін за рахунок документального підтвердження, а методи порівнянної рентабельності та розподілу прибутку – є новими методами які визивають складність у визначення рентабельності та прибутку, що пов'язано з конфіденційністю даної інформації.

В Росії допускається використання комбінації двох і більше методів. У разі неможливості застосування зазначених методів, ринкова ціна разової угоди (угоди, економічна суть якої відрізняється від основної діяльності організації і яка здійснюється на разовій основі) може бути визначена шляхом проведення незалежної оцінки відповідно до чинного законодавства РФ або іноземної держави.

США. Регулюючими законодавчими документами трансфертного ціноутворення в США є Податковий Кодекс (розділі 482) [10] та Кодекс внутрішніх доходів [11], де передбачають основоположні правила і методи визначення ціни в угодах, здійснюваних взаємозалежними сторонами.

Основними методами розрахунку трансфертної ціни в США є метод порівнянної неконтрольованої ціни, метод ціни перепродажу, метод витрати плюс, метод розподілу прибутку та метод зіставлення прибутку. При аналізі неринкових цін використовуються методи визначення ціни «на відстані втягнутої руки» (метод «порівнянної неконтрольованої ціни» і методи, засновані на оцінці прибутку). При наявності достатньої та достовірної інформації оптимальним методом вважається «метод порівнянної неконтрольованої ціни». Дана методологія трансфертного ціноутворення вироблялася протягом десятиліть і в багатьох випадках досягла високого рівня складності.

Великобританія. У Великобританії основним законом є Закони «Податок на доходи фізичних осіб» та «Оподаткування корпорацій» [12].

У Великобританії, правила трансфертного ціноутворення поширюється на широкий спектр операцій, включаючи тих, між двома британськими компаніями або між будь-якою особою (у тому числі осіб та благодійних організацій), а також товариств. В принципі, правила охоплюють практично все, починаючи від продажу або покупки товарів і послуг, інтелектуальної власності, боргів або вважаються операції, які не відображені в будь-яких рахунках.

Британія прийняла принцип «на відстані витягнутої руки» ОЕСР в галузі податкового права. Британський Уряд правив запобігання груп зі штучного зниження оподаткованого прибутку, маніпулюючи внутрішні трансфертні ціни: ціни повинні бути «витягнутої руки» та компанії повинні документально підтвердити, що ціни відстані витягнутої руки.

Німеччина. У Німеччині основними актами щодо регулювання трансфертного ціноутворення є «Положення про податковий контроль», Закон «Про оподаткування при закордонних відносинах» [12, 13]. Контроль ціноутворення здійснюється за допомогою наступних заходів:

- контроль методів визначення відповідності цін (метод порівняних ринкових цін, метод подальшої реалізації, витратний метод);
- перевірка суми товарообміну між взаємопов'язаними особами (не перевищує 5 млн. євро і загальна річна сума інших угод не перевищує 500 тис. євро);
- оцінка кола взаємозалежних осіб (пряме або непряме участь в 25% іншої компанії; особи, здатні впливати на умови угоди операцій, що здійснюються іншою особою, наявність власного інтересу в угодах);
- зіставлення контрольованих угод між взаємозалежними особами з такими ж угодами між незалежними третіми особами, проведеними по можливості при більш-менш однакових умовах;
- визначення ціни «трансфертного пакета» здійснюється на шаблї гіпотетичність предкової пропорційності.

Німецьке законодавство про трансфертному ціноутворенні встановлює принцип «на відстані витягнутої руки» цін на угодах із зацікавленістю. Відповідно до правил Німеччини, якщо платник податків здійснює свою діяльність з пов'язаними сторонами, то податковий орган, як правило, розглядає його повністю припадає на доходи (тобто незалежно від того, доходи правильно розподіляються між пов'язаними сторонами).

ТР статутних правил не будуть знайдені в рамках однієї інтегрованої частини законодавства, а й у ряді положень у різних актах. Положення включають визначення пов'язаних сторін і передбачають, що, коли майно або доходи німецьких платників податків зменшується шляхом, не «на відстані витягнутої руки» операцій з пов'язаними сторонами, дохід платника податку може бути відповідним чином скориговані.

Операції між пов'язаними сторонами, повинні бути оцінені для цілей оподаткування в залежності від того учасники цього процесу діяли як треті особи незалежно один від одного (наприклад, при відстані витягнутої руки принцип). Складність полягає в тому, як знайти підходящу ціну передачі, яка відповідає «на відстані витягнутої руки принципі».

Німецькі фіскальні органи мають чітку спрямованість на основі трансакцій методів, немає черговості стандартних методів для дослідження трансфертних цін. Прибуток методи, засновані на формально не прийняті німецькі податкові органи - тільки прибуток розкол розглядається як метод останньої інстанції.

В статтю 90 Закону Німеччини «Про фінанси» у 2003 р. внесені зміни в загальний обов'язок співпрацювати і розкривати інформацію відповідно до німецького Податкового кодексу. Це положення вимагає документування грива і зміст трансфертної операції між пов'язаними сторонами, а також трансфертний розподіл прибутку між штаб-квартирою і постійних представництв.

Ці вимоги до документації призначені для полегшення розуміння податкового органу внутрішньо групових платника податків за операціями та оцінку того, наскільки і в якому ступені доходи розраховані відповідно до відстані витягнутої руки принципі. Відповідно до вимог уникнути коригування доходів, подвійного оподаткування та штрафів, документи ТЦ повинні містити щонайменше такі елементи:

- опис угоди (загальна інформація, включаючи судовласника та організаційну структуру та ділові відносини з пов'язаними сторонами);
- аналіз доданої вартості діяльності (функції і ризику, нематеріальних активів, участь, умови ринку і конкурентного середовища);
- аналіз трансфертних цін (включаючи методи і основи розрахунку);
- додаткова документація при особливих обставинах (наприклад, пояснення причин на декілька років втрати і заява дій (и), прийняті для ліквідації їх), а також Програми (додаткова інформація, наприклад, організаційні діаграми, контракти і фінансові звіти, які містять дані, які використовуються в аналізі).

Україна. Державне цінове регулювання в Україні регламентується спеціальним законодавством: Законом України «Про ціни і ціноутворення», Податковим Кодексом України, постановою Кабінету Міністрів України «Про встановлення повноважень органів виконавчої влади та виконавчих органів міських рад щодо регулювання цін (тарифів)» тощо [14...16]. Закони в галузі ціноутворення встановлюють основні правила формування та застосування цін в Україні, порядок контролю за цінами, відповідальність за його порушення, права та обов'язки окремих органів виконавчої влади у сфері ціноутворення. Для практичного виконання зазначених Законів, вони доповнюються й конкретизуються спеціальними рішеннями парламенту, указами Президента або постановами уряду.

Дослідження законодавчої бази України дозволило визначити [17], що в сучасних умовах в Україні державне регулювання та контроль трансфертної ціни з боку держави – відсутні. Так, у Законі України «Про ціни і ціноутворення» (стаття 6) визначаються такі види цін та тарифів як вільні ціни і тарифи, державні фіксовані та регульовані ціни і тарифи. Проте, з 1 січня 2013 року набувають зміни у Податковому Кодексі України [15] де, у статті 39, будуть визначатись трансфертна ціна [18].

Податковий Кодекс України регулює відносини, що виникають у сфері справляння податків і зборів, зокрема, визначає вичерпний перелік податків та зборів, що справляються в Україні, та порядок їх адміністрування, платників податків та зборів, їх права та обов'язки, компетенцію контролюючих органів, повноваження і обов'язки їх посадових осіб під час здійснення податкового контролю, а також відповідальність за порушення податкового законодавства.

На даний період часу у статті 39 Податкового Кодексу визначаються методи визначення та порядок застосування звичайної ціни: ким застосовується звичайна ціна, методи її визначення (порівняльної неконтрольованої ціни (аналогів продажу), ціни перепродажу, «витрати плюс», розподілення прибутку та чистого прибутку), офіційні джерела для визначення звичайних цін та обов'язки органів державної податкової служби.

Висновки та пропозиції. Відповідно щодо змін у статті 39 Податкового кодексу з регламентування трансфертної ціни можна зазначити, що по-перше, – він не затверджений, що передбачає подальші зміни у законодавчому акті, а по-друге – він не враховує особливості взаємодії підприємств при різних формах взаємовідносин та узгодженості з іншими законодавчими документами.

Проведені дослідження дають змогу визначити, що дані країни при регулювання трансфертних цін ґрунтуються за такими основним принципами як:

1. Принцип порівнянності - сплачувані ціни або розміри валового прибутку, отримані в результаті операцій, здійснених між взаємозалежними сторонами, повинні бути в значній мірі порівнянними з сплачуваними цінами або розмірами валового прибутку, отриманими від аналогічних операцій, здійснених між не взаємозалежними сторонами.
2. Принцип гнучкого підходу - трансфертного ціноутворення властива невизначеність щодо вибору найбільш точного методу при визначенні цін; це пов'язано з великим різноманіттям фактичних даних, що відрізняють кожну операцію з трансфертними

цінами. Така невизначеність може бути знижена, завдяки вибору методу ціноутворення, який з високим ступенем ймовірності дасть надійні результати. З урахуванням цього в нормативних інструкціях дається пояснення Правила найкращого методу. Найкращим методом встановлення трансфертної ціни вважається метод, який забезпечує найбільш точне визначення результату відповідно до принципу витягнутої руки.

3. Принцип документування - платник податків повинен виправдати економічно трансфертну ціну на момент вчинення угоди або, принаймні, на момент подання податкової декларації, в якій він відображає операцію з трансфертної ціною.

В принципі, відповідно до правил трансфертного ціноутворення, платник податків не захищений від коригувань трансфертних цін співробітниками податкових органів, крім випадків, коли він може надати письмові документи на підтвердження використовуваного ним або методу, який рекомендується до використання в правилах трансфертного ціноутворення (метод неконтрольованої порівнянної ціни, метод подальшої реалізації, витратний метод або методи розподілу прибутку), або метод, який, хоча і не відноситься до рекомендованих методів, але об'єктивно є найбільш оптимальним методом для застосування даними платником податків. Для захисту своїх трансфертних цін платник податків повинен мати документацію, що на момент вчинення розглянутих операцій.

РЕЗЮМЕ

В статті досліджується досвід формування та регулювання трансфертних цін в таких країнах світу як Росія, США, Великобританія, Німеччина та Україна.

Ключові слова: державне регулювання, регламентація, трансфертна ціна.

РЕЗЮМЕ

В статье исследуется опыт формирования и регулирования трансфертных цен в таких странах как Россия, США, Великобритания, Германия и Украина.

Ключевые слова: государственное регулирование, регламентация, трансфертная цена.

SUMMARY

The article examines the experience of formation and regulation of transfer prices in countries such as Russia, USA, UK, Germany and Ukraine.

Keywords: government regulation, the regulation, the transfer price.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Терещенко О. О. Трансфертне ціноутворення як інструмент контролю / Терещенко О. О., Волошнюк Н. В. // Фінанси України. – № 5. – 2007. – С. 127 – 135.
2. Козенко Т. Трансфертні ціни в групі компаній / Козенко Т. // Проблеми теорії та практики управління. – № 8. – 2007. – С. 49 – 58.
3. Войко Д. Трансфертне ціноутворення в відносинах між центрами фінансової звітності / Войко Д. // Проблеми теорії та практики управління. – № 2. – 2007. – С. 81 – 90.
4. Костирко Р.О. Трансфертне ціноутворення – інструмент внутрішнього контролю результатів взаємовідносин між структурними підрозділами підприємства / Костирко Р.О. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/Nvuu/Ekon/2008_26.
5. Друри К. Управленческий и производственный учет: Пер. с англ.; Учебник. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 1071 с.
6. Карпова Т.П. Управленческий учет / Карпова Т.П. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 2000. – 347с.
7. Організація економічного співробітництва та розвитку [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.oecd.org/home>.
8. Федеральный Закон "О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с принятием Федерального закона "Об организации предоставления государственных и муниципальных услуг" от 27 июля 2010 г. № 227-ФЗ [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://base.garant.ru/12177581>.
9. Налоговый кодекс Российской Федерации [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://base.garant.ru/10900200>.
10. U.S. Tax Law: Internal Revenue Code [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.cpaclass.com/tax-accounting/tax-law>.
11. Internal Revenue Code [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.law.cornell.edu/uscode/text/26>
12. [Transfer pricing in Germany](http://www.allbusiness.com/accounting-reporting) [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.allbusiness.com/accounting-reporting>.
13. Verrechnungspreis [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://de.wikipedia.org/wiki/Verrechnungspreis>.
14. Законом України «Про ціни і ціноутворення» [Електронний ресурс]. - Верховна Рада України. – Офіційний веб-сайт. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/507-12>.
15. Податковий Кодекс України [Електронний ресурс]. - Верховна Рада України. – Офіційний веб-сайт. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
16. Постанова Кабінету Міністрів України «Про встановлення повноважень органів виконавчої влади та виконавчих органів міських рад щодо регулювання цін (тарифів)» [Електронний ресурс]. - Верховна Рада України. – Офіційний веб-сайт. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1548-96-%D0%BF>.
17. Верховна Рада України [Електронний ресурс]. – Офіційний веб-сайт. – Режим доступу: <http://portal.rada.gov.ua/rada/control/uk/index>.
18. Про трансфертне ціноутворення та офшори. Закон України [Електронний ресурс]. – УКРБИЗНЕСКОНСАЛТ. - Режим доступу: <http://www.ubc.ua/offshore/ukraine-business>.

УДК 349.2

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ СТРУКТУРИЗАЦИИ СИСТЕМЫ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ СЛУЖЕБНО-ТРУДОВЫХ ОТНОШЕНИЙ В ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВЕ УКРАИНЫ О ТРУДЕ

Акаев Т. Ш., ассистент кафедры правоведения Макеевского экономико-гуманитарного института, сонскатель адъюнктуры Харьковского национального университета внутренних дел

Актуальность настоящей разработки обусловлена тем, что в юридической доктрине до сих пор не существует единого подхода к характеристике отраслевой (правовой) природы отношений, возникающих во время прохождения гражданами службы в органах внутренних дел (далее — ОВД) в целом и милиции в частности. Неоднозначной является и практика применения законодательства о службе, вследствие чего на практике встречаются случаи нарушения не только трудовых, а и конституционных прав и свобод прав работников. В этой связи, на наш взгляд, отдельного внимания заслуживает современный механизм нормативно-правового регулирования служебно-трудовых отношений в аспекте его «взаимодействия» с нормами действующего трудового законодательства, его принципами, а также положениями проекта нового Трудового кодекса Украины (регистрационный № 1108), который был взят за основу, прошел второе слушание в Верховной Раде Украины 01.10.2008 (далее — ТКУ).

Исследованию разнообразных проблемных вопросов, связанных с характеристикой особенностей системы правового регулирования служебно-трудовых отношений работников ОВД Украины посвящены работы многочисленных исследователей, в частности, Н. Б. Болотиной, В. С. Венедиктова, Д. Ю. Гладких, Н. И. Иншина, О. В. Лавриненко, К. Ю. Мельника, С. В. Попова, А. А. Савченко, Т. И. Чавыкиной, И. В. Шульженко, В. И. Щербины. Имеющиеся научные результаты не потеряли своей актуальности на современном этапе развития юридической науки, но в силу многогранности этой проблематики и в связи с интенсификацией процессов, связанных с реформированием национального трудового права, систематизацией нормативных актов необходимость дальнейшей разработки данного направления отраслевой науки приобретает в современных условиях особую значимость.

В силу указанного и принимая во внимание недостаточность научной проработки данного направления отраслевой — трудовправовой науки, автором данной статьи было поставлено основное задание — *исследовать существующие современные проблемы структуризации системы правового регулирования служебно-трудовых отношений в законодательстве Украины о труде, высказать собственное видение путей решения выявленных проблем и, таким образом, обосновать пути усовершенствования трудовправовой системы правового регулирования служебно-трудовых отношений работников (лиц, имеющих специальные звания милиции) ОВД Украины.*

Как известно, одним из отраслевых принципов трудового права, который квалифицируется как «определяющий для всей отрасли» [1, с. 46], является принцип ограничения сферы правового регулирования отношениями наемного труда, сущность которого заключается в том, что из всего существующего разнообразия общественно-трудовых отношений трудовое право регулирует лишь общественные отношения, возникающие в контексте применения наемного, а не иных форм, труда и на основании заключения трудового договора в его разных формах и видах [1, с. 46]. Примечательно, что в свое время, а именно в период 9–13 февраля 1998 г., Центром по международному правому сотрудничеству (Нидерланды) и Союзом по техническому сотрудничеству (Германия), в сотрудничестве с Институтом восточноевропейского права и россиеведения (Лейден, Нидерланды) и с Университетом г. Бремена (Германия), при финансовой поддержке немецкого Союза по техническому сотрудничеству и Министерства юстиции, а также Министерства социального обеспечения Голландии, в г. Бремене (Германия) была организована и проведена специальная сессия. На Сессии, участниками-представителями было разработан проект Модельного трудового кодекса для СНГ, в ст. 1 «Основные начала трудового законодательства» данного Кодекса предполагалось в качестве первостепенного (ч. 1 статьи) начала закрепить положение о том, что «трудовое законодательство является самостоятельной отраслью и регулирует отношения, связанные с использованием зависимого (несамостоятельного) труда» [2, с. 635, 636, 638]. Разделяя позицию разработчиков Модельного кодекса — авторитетных ученых и практиков государств СНГ — республик бывшего СССР, заметил, что, действительно, решающее значение в характеристике сущности такого отраслевого принципа, как принцип ограничения сферы правового регулирования отношениями наемного труда, принадлежит именно факту заключения лицом трудового договора (договора о найме) — специфическому, по отраслевой принадлежности, основанию возникновения трудовых правоотношений, общественных отношений в сфере наемного труда. Там, где фактически существует, независимо от использования сторонами любого другого названия для такого двустороннего волевого акта (например, «трудовое соглашение», «договор о службе», «договор о труде», «договорная основа», «контрактная основа» и т.п.), трудовой договор в значении, о котором речь идет в ч. 1 ст. 21 КЗоТ Украины, возникают трудовые отношения, регулируемые нормами отрасли трудового права. На эти обстоятельства, в контексте анализа многочисленных предписаний специального трудового законодательства о службе в ОВД, уже неоднократно обращалось внимание [3–6]. Вместе с тем, в контексте исследования сущности указанного отраслевого принципа отдельного внимания заслуживает также вопрос относительно надлежащей реализации этого принципа в сфере правового регулирования трудовых отношений «работников ОВД» (именно такая формулировка, вместо традиционной для советского законодательства о службе, — «служащий», использована, на наш взгляд, вполне обоснованно и вполне закономерно, в частности, в базовом нормативно-правовом акте — Законе Украины от 20.12.1990 «О милиции»). Последнее непосредственно зависит от уровня совершенства соответствующих предписаний общего законодательства Украины о труде и прежде всего тех, что содержатся в кодифицированных трудовых законах.

Прежде всего, тут следует обратить внимание на то, что работники ОВД как одна из многочисленных категорий наемных работников в отраслевой доктрине отнесена к категории работников, «подобных» наемным [7, с. 18], работникам «полумилитаризованного труда» [8, с. 120–123], а трудовые отношения, которые реализуются при участии работников ОВД, получили в отраслевой доктрине 90–х гг. прошлого века название — «служебно-трудовые правоотношения» [8, с. 122; 9]. В основу такого подхода в свое время основателями данного терминологического подхода было положено преимущественно то обстоятельство, что служебно-трудовые отношения возникают на основании трудового договора (контракта), а потому последние являются неотъемлемой составляющей структуры предмета отрасли трудового права.

Трудовой договор в системе трудового права занимает весомое место [10, с. 6–21] и традиционно рассматривается в нескольких аспектах, а именно как соглашение о труде между работником и работодателем; юридический факт, являющийся одним из главных оснований возникновения и формой существования трудового (и его разновидностей) правоотношений во времени и как один из центральных отраслевых правовых институтов. Предусмотренная законодательством о службе в ОВД Украины возможность заключения контракта при принятии на службу в эти вооруженные органы государственной исполнительной власти является целиком оправданной. Ведь именно эта «форма» (ч. 3 ст. 21 КЗоТ Украины), а, по нашему мнению, точнее — вид трудового договора, позволяет привлечь к

работе (службе) наиболее квалифицированного работника, учитывая его индивидуальные способности и профессиональные навыки, деловые качества, уровень специальной подготовки в целях обеспечения условий для проявления инициативности, повышения взаимной ответственности сторон, персонализации механизма правовой и социальной защиты работника ОВД. Здесь справедливо указывает А. М. Колот, что «глубокие изменения в структуре и качестве рабочей силы, в содержании труда, исчерпание резервов роста эффективности труда за счет физических возможностей человека нуждаются в нетрадиционных подходах в усилении мотивации труда. При этом задача состоит в том, чтобы привести в действие те возможности человека, которые связаны с его мастерством, образованием и подготовкой, установками, развитием трудового потенциала, стремлением к творчеству, самореализации. Такие выводы не только теоретически обоснованы, а и подтверждены практикой» [11, с. 263]. На наш взгляд, одним из важнейших современных «нетрадиционных подходов к усилению мотивации труда» можно и необходимо считать контракт о службе — особый вид трудового договора. Вместе с тем для контрактной модели трудового договора в системе ОВД (сфере реализации служебно-трудовых отношений) присущ ряд специфических признаков. В частности, это такие, как особый характер соотношения обязательных непосредственных условий контракта о службе и дополнительных (факультативных); повышенная степень индивидуализации содержания условий такого контракта и ограниченная сфера его применения; особенности субъектного состава и публичный характер служебно-трудовой функции работника; срочный характер и исключительно, согласно ч. 3 ст. 21 КЗпП Украины, — письменная форма заключения последнего.

Учитывая указанное, ст. 7 действующего КЗоТ Украины должна претерпеть изменения в части конкретизации перечня категорий работников, трудовые отношения которых регулируются специальным законодательством о труде, а также установления максимально возможных четких критериев, допустимых границ и объема дифференциации правового регулирования относительно каждой такой категории работников, поскольку отсутствие четкого «баланса» в регулировании общими и специальными нормами трудового законодательства приводит к недоразумениям в правоприменительной деятельности, а также снижению уровня правовых гарантий для таких работников [12], что является недопустимым. Окончательное же решение имеющихся коллизий предписаний общего и специального законодательства Украины о труде должно произойти при принятии нового ТКУ, что позволит преодолеть многочисленные пробелы в законодательстве и привести в соответствие (гармонизировать) с общими положениями Кодекса предписания актов специального законодательства о труде, в т. ч. о порядке и условиях прохождения службы работниками ОВД. Служебно-трудовым отношениям работников ОВД полностью присущи конститутивные (общие) признаки, являющихся характерными для общественно-трудовых отношений наемных работников [5, с. 389–390], а потому в новом ТКУ необходимо четко указать именно на трудовую природу норм, которые регламентируют отношения, возникающие при поступлении и прохождении «полумилитаризованной» государственной службы работниками ОВД.

Применение в новом ТКУ положений (терминологических конструкций) на подобие таких, как «отношения относительно прохождения службы в органах Министерства внутренних дел Украины регулируются специальными актами... В части, не урегулированной специальными актами, на служебно-трудовые отношения аттестованных сотрудников органов внутренних дел распространяется трудовое законодательство» [13, с. 4, 238, 242] или, скажем, «трудовое право регулирует лишь те отношения, которые возникают на основании заключения трудового договора. К другим видам трудовых отношений оно может применяться только при наличии соответствующих указаний в специальном законодательстве, которым обеспечивается общее правовое регулирование трудовых отношений, возникающим на основе других, отличных от трудового договора оснований. Служба работников органов внутренних дел... трудовым правом не регулируется» [1, с. 13–15] усматриваем необоснованными, а потому — недопустимыми, и более того — такими, что являются в определенной мере «пережитками» советской, т. е. социалистической системы права. Подтверждением последнему выводу является, в частности, положение Трудового кодекса Социалистической Республики Вьетнам, где предусмотрено, что «условия труда государственных служащих, полицейских... регулируются специальным законодательством, но некоторые положения Трудового кодекса в каждом конкретном случае распространяются и на эти категории работников» [14, с. 141]. Хотя, для объективности следует отметить, что именно такой подход предлагают закрепить разработчики нового ТКУ.

Вопросы нормативно-правовой структуризации отраслевого трудового принципа ограничения сферы правового регулирования отношениями наемного труда, а также связанные с механизмом реализации последнего в системе трудовых отношений работников ОВД не утратили актуальности и на современном этапе развития трудового законодательства. Так, системный анализ проекта ТКУ дает почву, наш взгляд, для ряда критических замечаний в этой части. Во-первых, в ст. 3 «Основные основы правового регулирования трудовых отношений» Кодекса предлагается закрепить 19 отраслевых принципов, среди которых нет такого принципа («основы»), как принцип ограничения сферы правового регулирования отношениями наемного труда — это представляется недопустимым, необоснованным. Во-вторых, в ст. 6 «Регулирование трудовых отношений» проекта ТКУ, на наш взгляд, по сути игнорируя решающую роль и значение трудового договора и приоритетное значение такого кодифицированного акта (Кодекса) в системе трудовых отношений, предлагается закрепить, положение о том, что «трудовое законодательство регулирует трудовые отношения, определенные этим Кодексом... Отношения, связанные с прохождением службы в органах внутренних дел... регулируются трудовым законодательством, если иное не предусмотрено специальными законами». Методологически такой подход разработчиков ТКУ является ошибочным: как могут те или иные специальные текущие законы по сути полностью отменять действие общих — принципиальных по сути и характеру положений специального кодифицированного нормативного акта?! На практике это приведет к системным нарушениям трудовых прав работников ОВД, превращение общих положений Трудового кодекса в очередные «красивые декларации». В данном случае должно идти не о «ином», что потенциально «деформирует» или даже «уничтожает» возможность однозначного понимания отраслевой принадлежности служебно-трудовых отношений, а об особенностях (дифференциации) правового регулирования условий труда такой категории наемных работников, но, что имеет тут далеко не второстепенное значение, — в пределах, установленных самим Кодексом.

Заметим, что вообще последнее «правило» (механизм дифференцирования условий труда) заложено разработчиками в проект ТКУ — в ст. 12 «Акты трудового законодательства», где, в частности, предусмотрено, что «основным актом трудового законодательства Украины является Трудовой кодекс Украины. Актами трудового законодательства являются также законы, которые принимаются согласно Конституции Украины и этому Кодексу и содержащие нормы, которые регулируют трудовые отношения. Законами могут устанавливаться особенности регулирования трудовых отношений государственных служащих, работников аварийно-спасательных служб, членов экипажей морских, речных и воздушных судов, работников, которые работают в районах с особыми естественными географическими и геологическими условиями, и других категорий работников. Если субъект права законодательной инициативы подал до Верховной Рады Украины проект закона, регулирующего трудовые отношения иначе, чем этот Кодекс, он обязан одновременно подать проект закона о внесении изменений в Трудовой кодекс Украины. Представленный законопроект рассматривается Верховной Радой Украины одновременно с соответствующим проектом закона о внесении изменений в Трудовой кодекс Украины». Но, как видим, обозначенный механизм дифференцирования условий труда отдельных категорий работников предлагается использовать лишь в узком круге случаев, а именно, когда речь идет о необходимости урегулирования определенных видов трудовых отношений, отличающегося от предусмотренного Кодексом. А в нашем случае?.. Сознательно или нет, но по сути применения предложенного, несомненно, важного гарантийного механизма (одновременного, т. е. гармонизированного, согласованного, внесения изменений в ТКУ и принятия соответствующего закона, регулирующего трудовые отношения иначе, чем этот Кодекс) для сферы правового регулирования служебно-трудовых отношений работников ОВД «заблокировано» разработчиками ТКУ по причине использования ими такой формулировки в ст. 6 «Регулирование трудовых отношений» проекта ТКУ, как «отношения, связанные с прохождением службы в органах внутренних дел... регулируются трудовым законодательством, если иное не предусмотрено специальными законами». Значит, «иное» (а здесь речь идет, как свидетельствует обширная практика «ведомственной нормотворности», как правило, о завуалированном, латентном, но в то же время системном и существенном снижении уровня трудовых гарантий, объема тех или других служебно-трудовых прав работников ОВД по

сравнению с другими категориями лиц, работающих по трудовому договору) представляется вводить, например, на уровне специальных норм законов об ОВД, о дисциплинарном уставе ОВД и т.п., но это, как не парадоксально, отнюдь не предусматривает, не «запускает» использование (применение), предусмотренного ст. 12 ТКУ, гарантийного механизма дифференциации, который предусматривает одновременное внесение соответствующих специальному(ым) закону(ам) изменений и в ТКУ. Но последнее, по нашему глубочайшему убеждению, является важной гарантией соблюдения, прежде всего, гарантий трудовых прав наемных работников. «Иное...» — это в данном случае отход от нормативных положений ТКУ, а потенциально — и от сферы действия трудового права (так оно, скорее всего, и произойдет на практике), по логике предложенной разработчиками редакции ст. 6 ТКУ — это то, что предусмотрено (допускается) самым Кодексом(!), а не «то, что регулирует трудовые отношения иначе, чем этот Кодекс». Складывается парадоксальная по своей сути ситуация: сам Кодекс (ТКУ) потенциально допускает вывод из сферы его (а потенциально и трудового права в целом) действия правовое регулирование отдельной категории наемных работников?! Тогда возникает закономерный вопрос: служебно-трудовые отношения работников ОВД, которые, согласно прямому предписанию ст. 6 «Регулирование трудовых отношений» проекта ТКУ, терминизированы как «отношения, связанные с прохождением службы в органах внутренних дел» и «регулируются трудовым законодательством...», является разновидностью общественно-трудовых отношений, имеют все-таки трудовую природу? Если, отвечая на данный вопрос, системно руководствоваться логикой разработчиков ТКУ, правовое регулирование служебно-трудовых отношений просто предусматривает субсидиарное применение норм этого Кодекса. С обоснованностью такого подхода категорически нельзя согласиться. Как здесь не вспомнить предостережение профессора С. А. Иванова, о том, что «предпочтительнее не покидать почву трудового права, не регламентировать труд служащих, даже служащих государственных органов, за его пределами. Это позволит обеспечить им социально-правовую защиту» [15, с. 58]. Справедливо отмечает и Л. А. Сыроватская, что трудовое право «способно быстрее реагировать на интересы и потребности работников, поскольку оно ближе других отраслей находится к рабочим массам» [16, с. 82]. Более того, вспомним историю. Приобретение государственными служащими ряда (по современному меркам — конституционных!) прав стало возможным лишь в силу того, что они находятся в сфере действия трудового права. Так, были отменены предусмотренные в Положении о порядке рассмотрения трудовых споров, утвержденном Указом Президиума Верховного Совета СССР от 20.05.1974, Перечни категорий работников, трудовые споры которых рассматривались исключительно в порядке подчиненности. То есть, лица, должности которых содержались в этих Перечнях, а таких было более 20 млн. человек [17, с. 111], вообще не имели права обжаловать в суд свое, в т. ч. явно незаконное увольнение, что прямо противоречило, кстати, даже в тот период времени ст. 8 Общей декларации прав человека, принятой Генеральной Ассамблеей ООН 10.12.1948.

Приведенное выше, если обобщить, является, с одной стороны, закономерным проявлением одной из проблемных форм реализации (нормативно-правовой структуризации) отраслевого трудового принципа ограничения сферы правового регулирования отношениями наемного труда, а с другой — очередным подтверждением современной тенденции — постепенного расширения сферы действия (границ предмета) трудового права, отрасли, нормы которой призваны прежде всего защищать более «слабую» сторону общественно-трудовых отношений — наемного работника, его трудовые права и законные интересы в процессе осуществления им трудовой деятельности на основании заключенного трудового договора, в т. ч. во время прохождения госслужбы в ОВД. Примечательными здесь усматриваем сентенции В. А. Комарова, который, размышляя над недостатками современного механизма правового регулирования, предлагает, в частности, «...некоторые основоположные принципы, на которых должно базироваться трудовое законодательство. Первый принцип, который необходимо положить в основу правового регулирования трудовых отношений, это принцип универсальности. Им, — подчеркивает В. А. Комаров, — надо предусмотреть юридическую аксиому, согласно которой все отношения между работодателем (независимо от формы собственности и вида деятельности) и наемным работником должны регулироваться исключительно нормами законодательства... о труде, которые являются приоритетными по отношению ко всем другим социальным нормам (за исключением процессуальных), регулиующим те или иные вопросы отношений между собственником и наемным работником, иным нормативным актам. КЗоТ Украины, в части регулирования отношений наемных работников и работодателей, — по мнению В. А. Комарова, с которым следует согласиться, — является высшим правовым актом после Конституции Украины, которому должны отвечать все иные акты регулирования общественно-трудовых отношений» [18, с. 29]. Кроме того, этот автор акцентирует, и небезосновательно [19, с. 84–85], внимание Верховного Суда Украины на то, что «следует раз и навсегда признать первенство и преимущество норм КЗоТ Украины в вопросах рассмотрения трудовых споров перед любыми другими нормативными актами. Это позволит упорядочить сферу правового регулирования общественно-трудовых отношений... и исключит возможность разного толкования похожих по смыслу и сути юридических фактов (действий и событий). В конце концов, это позволит провести давно ожидаемую систематизацию законодательства о регулировании труда наемных работников и их взаимоотношений с работодателем. Закрепить этот принцип законодательно можно путем внесения изменений и дополнений в статью 4 действующего КЗоТ Украины, изложив статью в следующей редакции: ...Законодательство о труде состоит из Конституции, Кодекса законов о труде... и других актов законодательства..., принятых в соответствии с ним. Нормы других актов законодательства... не должны противоречить Кодексу... Сужение или отмена трудовых прав и свобод, закрепленных в Конституции, Кодексе законов о труде..., запрещается. Законы, другие нормативно-правовые акты, акты о труде органов местного самоуправления, ...предприятий, учреждений, организаций, которые сужают или отменяют трудовые права и свободы, закрепленные Конституцией и Кодексом..., недействительны и не применяются» [18 с. 29]. Последний подход усматриваем более обоснованным и таким, что отвечает соответствующим разработкам отраслевой доктрины, в отличие от подхода предложенного разработчиками нового ТКУ, в т. ч. относительно системы правового регулирования служебно-трудовых отношений работников ОВД («отношения, связанные с прохождением службы в органах внутренних дел» (ст. 6 проекта ТКУ)). Изложенный и проанализированный выше в статье подход разработчиков Трудового кодекса Украины не является совершенным, а потому нуждается в доработке с учетом имеющейся научной доктрины.

Нынешнее «разбалансированное» [20; 21, с. 174–258; 22] трудовое законодательство Украины нуждается в усовершенствовании, в т. ч. путем принятия нового Трудового кодекса. Этот кодифицированный акт призван стать базовым законодательным актом, на основе которого будут системно и согласованно разрабатываться соответствующие подзаконные акты трудового законодательства, в т. ч., регулирующие труд работников ОВД. «Наиболее эффективный способ формирования подотрасли (в т. ч. «служебно-трудового права»), как об этом пишет А. А. Снегур [23, с. 49–50] или отрасли права (при наличии необходимых материальных и юридических оснований) — это издание единого кодифицированного акта, охватывающего соответствующую общность юридических норм в целом. Олицетворение той или другой сферы законодательства свидетельствует о преобразовании самой правовой материи» [24, с. 97–98] Как и любой другой сложно структурированный, целостный феномен, право «балансирует между хаосом и гармонией. Сама же природа права, его назначение как средства упорядочения общественного бытия, определяет его свойство к собственной внутренней благоустроенности, организации отдельных элементов в их определенную целостность и иерархию... Правопорядок в праве — это важный фактор «правопорядка в обществе», т. е. в системе общественных отношений, возникающих под влиянием действующей нормативно-правовой системы... Способность права к динамике — это возможность меняться, развиваться в контексте социальных сдвигов и трансформаций» [25, с. 42–43].

Необходимость правового дефинирования, систематизации, а также характеристики содержания принципов трудового права обусловлена также тем, что «принципы» рассматриваются в современной научной доктрине как синтез «содержания» и «форм (источников)» [26, с. 700] права, в качестве его «сверхдуши» [27, с. 89]. По мнению же М. В. Цвика, «предписания-принципы имеют повышено концентрированный правовой характер. Отсюда, — заключает теоретик права, — вытекает вывод, что их содержание не следует сводить к одному из видов правовых норм, а надо рассматривать как самостоятельный элемент системы права. Поэтому оптимальным является понимание права как системы не просто норм, а норм и принципов» [28, с. 58]. Следовательно, наличие той или иной «дефектности» в толковании сущности и характеристике содержания принципов трудового права не позволяет адекватно исследовать как

нормы, так и в целом имеющийся механизм правового регулирования общественно-трудовых отношений [29, с. 163–164]. Надлежащая нормативно-правовая структуризация «определяющего для всей отрасли» [1, с. 46] трудового принципа — принципа ограничения сферы правового регулирования отношениями наемного труда, научно-обоснованное раскрытие его сущности является важнейшей и необходимой предпосылкой современного процесса кодификации трудового права и надлежащей нормативной структуризации системы правового регулирования служебно-трудовых отношений в общем законодательстве Украины о труде.

РЕЗЮМЕ

У статті проаналізовані сучасні проблеми структуризації системи правового регулювання служебно-трудових відносин працівників органів внутрішніх справ у законодавстві України про працю, а також обґрунтовані пропозиції з удосконалення механізму правового регулювання зазначених відносин як складника предмета трудового права.

Ключові слова: трудові відносини, працівники органів внутрішніх справ, контракт про службу, законодавство про службу.

РЕЗЮМЕ

В статье проанализированы современные проблемы структуризации системы правового регулирования служебно-трудовых отношений работников органов внутренних дел в законодательстве Украины о труде, а также обоснованы предложения по усовершенствованию механизма правового регулирования указанных отношений как составляющей предмета трудового права.

Ключевые слова: трудовые отношения, работники органов внутренних дел, контракт о службе, законодательство о службе.

SUMMARY

In article modern problems of structurization of system of legal regulation of service-labour relations of workers of law-enforcement bodies in the legislation of Ukraine on work are analysed, and also offers on improvement of the mechanism of legal regulation of the specified relations as are proved by a component of a subject of the labour law.

Keywords: labour relations, workers of law-enforcement bodies, contract on service, legislation on service.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Трудове право України : підр. / Пилипенко П.Д., Бурак В.Я., Козак З.Я. та ін. ; за ред. П. Д. Пилипенка. — К. : Ін Юре, 2003. — 536 с.
2. Модельный трудовой кодекс для СНГ (проект) // Лавриненко О. В. Трудовое право Украины: наука, отрасль, учебная дисциплина (современное состояние и перспективы развития в XXI веке) : пос. — Х. : АВГ-Пресс, 2000. — С. 635–708.
3. Лавріненко О. В. Служебно-трудові відносини працівників органів внутрішніх справ і сфера дії законодавства про працю / О. В. Лавріненко // Вісник Львівського інституту внутрішніх справ. — 2000. — № 1. — С. 98–105.
4. Лавриненко О. В. Трудовые отношения работников органов внутренних дел: особенности содержания и структуры, проблема отраслевой принадлежности / О. В. Лавриненко // Российский ежегодник трудового права. — 2006. — № 2. — С. 361–390.
5. Лавриненко О. В. Правовая природа и порядок возникновения служебно-трудовых отношений работников органов внутренних дел Украины : монография / О. В. Лавриненко. — Донецк : Норд-Пресс — ДЮИ ЛГУВД, 2007. — 262 с.
6. Лавріненко О. В. Правова природа служебно-трудових відносин працівників органів внутрішніх справ у контексті аналізу спеціального законодавства про службу / О. В. Лавріненко // Проблеми правознавства та правоохоронної діяльності. — 2008. — № 1. — С. 262–279.
7. Трудовое право Украины : учеб. / под ред. Г. И. Чанышевой, Н. Б. Болотиной. — Х. : Одиссей, 1999. — 480 с.
8. Гоц В. Я. Правове регулювання праці співробітників міліції / В. Я. Гоц, О. В. Лавріненко // Вісник Університету внутрішніх справ. — 1996. — Вип. 1. — С. 120–123.
9. Лавриненко О. В. Служебно-трудовое правоотношение работника органов внутренних дел / О. В. Лавріненко // Бизнес-Информ. — 1998. — № 8 — С. 16–20 ; № 9. — С. 12–16.
10. Лавріненко О. В. Інститут трудового договору за законодавством України про працю: теоретико-прикладні аспекти : монографія / О. В. Лавріненко. — Донецьк : Норд-Прес — ДЮИ ЛДУВС, 2007. — 164 с.
11. Колот А. М. Мотивація персоналу : підр. / А. М. Колот. — К. : КНЕУ, 2006. — 340 с.
12. Лавріненко О. В. Сучасний механізм реалізації конституційних гарантій у сфері трудових відносин працівників органів внутрішніх справ України: теоретико-прикладний аналіз проблемних питань / О. В. Лавріненко // Форум права. — 2008. — № 2. — С. 280–314 [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.nbuv.gov.ua/e-journals/FP/2008-2/08lovapp.pdf>.
13. Болотіна Н. Б. Трудове право України : підр. / Н. Б. Болотіна. — К. : Вікар, 2003. — 725 с.
14. Порівняльне трудове право : навч. пос. / за заг. ред. А. С. Мацка. — К. : МАУП, 2005. — 176 с.
15. Иванов С. А. Трудовое право переходного периода: некоторые проблемы / С. А. Иванов // Государство и право. — 1994. — № 4. — С. 56–59.
16. Сыроватская Л. А. Трудовые отношения и трудовое право / Л. А. Сыроватская // Государство и право. — 1996. — № 7. — С. 81–83.
17. Бахрах Д. Н. Административное право : учеб. / Д. Н. Бахрах. — М. : БЕК, 1996.
18. Комаров В. А. Трудове законодавство і сучасність / В. А. Комаров // Вісник Луганського державного університету внутрішніх справ імені Е. О. Дідоренка. — 2007. — Вип. 4. — С. 28–35.
19. Лавріненко О. В. Сучасні проблеми захисту трудових прав атестованого персоналу ОВС України під час вирішення індивідуальних служебно-трудових спорів : монографія / О. В. Лавріненко. — Донецьк : ДЮИ ЛДУВС, 2006. — 304 с.
20. Лавріненко О. В. Прояв синергетичної парадигми в розвитку сучасного трудового права України: філософсько-правовий та теоретико-правовий аналіз / О. В. Лавріненко // Вісник Луганського державного університету внутрішніх справ. — 2007. — Спецвипуск № 3. — Ч. II. Ідея права та держава. — С. 66–82.
21. Лавріненко О. В. Актуальні питання теорії трудового права в контексті сучасного розвитку правової системи України : монографія / О. В. Лавріненко. — Донецьк : Вебер, 2007. — 428 с.
22. Лавріненко О. В. Еволюція змісту й структури системи трудового права України (філософсько-правові аспекти) / О. В. Лавріненко // Право і безпека. — 2007. — № 2. — Т. 6. — С. 130–137.
23. Снегур А. А. Трудовое право и служба в органах внутренних дел : дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.05 — труд. право ; право соц. обеспечения / А. А. Снегур. — Пермь, 2001. — 214 с.
24. Колпаков В. К. Адміністративно-деліктний правовий феномен : монографія / В. К. Колпаков. — К., 2004. — 384 с.
25. Крижанівський А. Ф. Феноменологія правопорядку: поняття, виміри, типологія: монографія / А. Ф. Крижанівський. — Одеса, 2006. — 276 с.
26. Колодій А. М. Принципи права: генеза, поняття, класифікація, місце і роль у правовій системі України // Правова система України: історія, стан та перспективи : у 5 т. — Х., 2008. — Т. 1 : Методологічні та історико-теоретичні проблеми формування і розвитку правової системи України / за заг. ред. М. В. Цвіка, О. В. Петришина. — С. 689–704.
27. Барак А. Судейское усмотрение : монография ; [пер. с англ.] / А. Барак. — М. : Юрид. лит., 1999. — 178 с.
28. Цвік М. В. Фундаментальні проблеми теорії права // Антологія української юридичної думки : у 10 т. / редкол. : Ю. С. Шемшученко та ін. — К., 2005. — Т. 10: Юридична наука незалежної України / упор. : В. Ф. Погорілко, І. Б. Усенко, Н. М. Пархоменко ; відп. ред. Ю. С. Шемшученко і В. Ф. Погорілко. — С. 49–63.
29. Лавриненко О. В. Место и значение отраслевых принципов трудового права в структуре современного механизма правореализации: теоретические аспекты / О. В. Лавриненко // Вісник Луганського державного університету внутрішніх справ імені Е. О. Дідоренка. — 2008. — Вип. 3. — С. 151–164.

УДК 349.41 (477) (091)

ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЗЕМЕЛЬНИХ ВІДНОСИН У КРИМСЬКОМУ ХАНСТВІ НА ОСНОВІ ІНСТИТУТУ ВАКУФУ

Ванісв Е.С., здобувач кафедри історії держави, права та політико-правових учень Львівського національного університету ім. І. Франка

Актуальність теми. Кримському ханству як одній з держав, що колись існували на території сучасної України, не приділено достатньої уваги у сучасній історично-правовій літературі. Існує достатньо історичної літератури, проте в ній не розглядаються особливості юридичних механізмів, якими регулювалися суспільні відносини у ханстві. На нашу думку, вивчення досвіду правового регулювання у Кримському ханстві, що відбувалося на засадах мусульманського права, допоможе у процесі розбудови правової держави у нашій країні.

Стан дослідження теми. В сучасній українській історично-правовій літературі майже немає робіт, що присвячені розгляданню інституту вакуфу у якості одного з юридичних механізмів, що використовувалися у Кримському ханстві при регулюванні суспільних відносин у сфері земельного права. У роботах дорадянського часу окремими російськими авторами було зроблено спробу розгляду цього інституту. Так, ми можемо згадати праці вчених Ф. Лашкова «Історичний опис кримськотатарського землеволодіння» та Г. Р. Блюменфельда «Кримськотатарське землеволодіння (історично-правовий опис)», В.Ф. Мухіна «Опис магометанського права спадкування». Однак, їх аналіз не є повним, окрім того, він вже застарілий за часом. У нашій роботі аналіз правового регулювання у сфері інституту вакуфу зроблено, з одного боку, із врахуванням особливостей та специфіки, притаманних мусульманському праву як юридичному феномену, з іншого боку – з позицій сучасного погляду на право. Крім того, у роботах сучасних російських авторів, присвячених розгляду мусульманського права, наприклад, праці відомого дослідника Л. Р. Сюккіяйнена «Мусульманське право» з-поміж іншого аналізується й інститут вакуфу, але такий аналіз робиться без пов'язання із державою Кримського ханства, де втілення у життя інституту вакуфу мало низку особливостей. Нарешті, питання інституту вакуфу розкриваються у працях східних авторів, переважно – арабських. Серед них фундаментальною є робота Б. Маргінані «Хідоя». Однак, в них вакуф розглядається у якості соціально-правового феномену, робиться його тлумачення у межах ісламського вчення, але без врахування тієї специфіки, якої цей цікавий інститут міг набути у різних країнах.

Мета роботи. Розкрити та проаналізувати механізми правового регулювання земельних відносин у Кримському ханстві на основі інституту вакуфу, що відбувалися на засадах мусульманського права.

Головними джерелами права, що діяли у Криму, були Коран та Сунна. Право Кримського ханства мало низку особливостей, що відображали як дух часу, так й специфіку ісламської держави. У першу чергу, воно не було систематизованим та кодифікованим. Його відмінною рисою була багатфункціональність норм Корану, як головного джерела права, що несли у собі чимале навантаження. Окрім регулювання духовного життя мусульман, вони регламентували також і юридичну, соціальну та зовнішньополітичну сторони життя держави та її мешканців. У цьому зв'язку А. Ф. Шебанов називає положення мусульманського права «релігійно-юридичними нормами» [1; 4-5]. Це відобразилось й на правових нормах, які неможливо розглядати у чистому вигляді, без врахування їх релігійної та соціально-побутової функцій. При цьому, звісно, неможливо й не погодитися з думкою Л. Р. Сюккіяйнена, що «специфіку мусульманського права не можна розкрити, вказавши тільки на його тісний зв'язок із мусульманською релігією та мораллю» [2; 13]. Така ситуація знайшла свій прояв у появі багатьох цікавих інститутів, притаманних виключно мусульманському праву, що прижилися у Кримському ханстві й, на наш погляд, які мають інтерес для сучасного українського права.

Одним з таких інститутів був вакуф. На нашу думку, він дуже тісно межує із вченням про зекят, разом вони є складовими частинами ісламу, що включає в себе й правовий елемент. Зупинимося докладніше на земельно-правовому регламентуванні, що здійснювалося у Кримському ханстві при регулюванні відносин у сфері інституту вакуфу. В літературі існує багато визначень вакуфу. Ймовірно, його правовою основою є хадис 1141 гл. 4 Кн. 57 Аль-Бухарі: «Відавай, (але з такою умовою, щоб) його (майно - авт.) основу неможна було б ані продати, ані подарувати, ані залишити у спадок» [3; 454-455]. За «Хідояю», вакуф у первинному розумінні означає «утримання». На мові закону (за Абу Ханіфою) цим терміном визначається присвячення якого-небудь предмету якій-небудь меті таким чином, що особа, якій первинно належав цей предмет, зберігає на нього права власності, й лише користування цим предметом йде на які-небудь благочинні справи у вигляді ніби-то позички [4; 532]. За Мультекою та Хідайстом можна визначити наступні риси, притаманні цьому інституту:

- 1) Вакуф – такий вид рухомої та нерухомої власності, який зберігає за собою одне лише право користування, право ж володіння й розпорядження такою власністю іммобілізовано;
- 2) Мета заснування вакуфу – сприяти певній богоугодній, або благодійній справі. На кошти вакуфів звичайно утримуються мечеті, монастирі, школи й т.д.;
- 3) Якщо вакуф встановлений, він робиться обов'язковим і невідчужуваним, й складає вже заповідну власність;
- 4) Піклування над вакуфами належить державі, яка призначає від себе особливого мутевеллі, який спостерігає за тим, щоб вакуф залишався у цілості й у той же час приносив прибуток [5; 248].

Так, В. Мухін пише: «вчення про вакуф, за зауваженням професора Нофалі, розв'язує найрозумнішим та найшасливішим чином економічне завдання, поєднують із природньою турботою батьків про майбутнє їх нащадків, тому що воно допускає обертати у вакуф нерухоме майно на користь усіх своїх нащадків, або на користь тільки однієї з гілок із передачою майна, на випадок її припинення, іншій гілці, що пережила першу. Одним з наслідків заснування вакуфу є зміна спадкування, визначеного правилами Корану, тому що засновник вакуфу може визначати особливий порядок спадкування у вакуфному майні, що відрізняється від встановленого у законі. Інститут вакуфу має самостійне значення й особливу юридичну природу. Не будучи ні даруванням, ні заповітом, ні субституцією, ні сервітутом у власному розумінні, вакуф, маючи схожі риси зі всіма названими інститутами, призначений служити для досягнення найрізноманітніших цілей релігійного, суспільного й чисто юридичного характеру. Майно, що перетворене на вакуф, як присвячене Аллахові, не підлягає в принципі конфіскації й зберігається тимчасовими власниками навіть під час політичної боротьби. Майно, що перетворене на вакуф, може бути призначене для усякої богоугодної справи... Заснування вакуфу стає в руках мусульманських юристів могутньою зброєю не тільки для приватної й суспільної благочинності, але й засобом для досягнення усякого роду загальнокорисних цілей» [6; 241-242]. Підсумовуючи відомі йому думки мусульманських юристів, автор вказує, що разом вони формують теорію безповоротності вакуфу [6; 242]. Крім того, він пише, що «Абу-Ханіфа вважав вакуф безоплатною позичкою, а Магомет та Абу-Юсуф – безоплатним присвяченням майна Аллахові (абсолютним, безповоротним, тому що поєднується із втратою засновником вакуфу права власності на перетворене на вакуф майно)» [6; 244]. На його думку, «різниця у віросповіданні не служить перешкодою до заснування вакуфу» [6; 259]. ... є недійсним вакуф, що має злочинну мету [6; 262], ... предметом вакуфу може бути як рухоме, так й нерухоме майно» [6; 283]. Г. Блюменфельд у своїй праці, аналізуючи причини появи вакуфу, висловлює наступну думку: оригінальний інститут приватних вакуфів був викликаний до життя своєрідними історичними причинами: невпевненістю приватних власників у міцності свого земельного володіння й необхідністю внаслідок цього звертатися до владного захисту духовенства» [7; 52-53], дає наступне визначення вакуфу: «вакуфом називається договір, шляхом якого власник присвячує своє майно на благочинні цілі на користь відомих осіб та закладів» [7; 31] й далі – «такий договір може бути здійснено тільки з обоюсторонньої згоди сторін: дарителя й обдарованого. Майно, присвячене таким чином, іммобілізується: даритель-власник позбавляється права відчуження, але це право не переходить й до обдарованого; останньому надається тільки право користування прибутками з майна, й те у межах, встановлених відповідним актом. Присвячене майно користується особливим захистом закону. Воно не

підлягає ні конфіскації, ні арешту, ні навіть відповідальності за борги власника. Воно гарантовано від посягнень світських правителів»[7;31]. Хотілось б зазначити, що автор при характеристиці вакуфу повторює розповсюджену помилку, про яку вже було сказано вище: він намагається віднайти підходящу йому аналогію у континентальному праві. Вже було показано, що, згідно хадису, вакуф не є угодою – і не може порівнюватися із даруванням. При даруванні можлива відмова обдарованого від дару, до нього можуть переходити певні зобов'язання, пов'язані із предметом угоди, Аллах же не може відмовитися від свого творіння (яке й так належить йому), й тим паче за нього це не може зробити духовний заклад у особі мечеті. До того ж, Г. Блюменфельд сам вказує на те, що на вакуфне майно розповсюджується особливий правовий режим, що не може трапитися із майном, яке складає предмет дару. Автор розрізняє два види вакуфу: законний (його характеристику ми вже проаналізували) й звичайний (вакуф-адет): «майно оголошується присвяченим, й тому невідчужуваним, але прибутки з нього обертаються на користь синів присвяченого (вакуф-ібн), або його наступних нащадків (вакуф-евлад)»[7;31]. Ф. Лашков дуже тонко підмітив значення інституту вакуфу у суспільно-правовому житті ханства: «встановивши принцип вакуфу, мусульманське законодавство тим самим розв'язало повністю все питання про землеволодіння»[8;1-2]. Він використовує наступну класифікацію вакуфів:

- 1) Духовний (законний);
- 2) Звичайний (приватний):

- евлад-вакуф (переходить як до чоловіків, так й до жінок);
- ебнай-вакуф (переходить тільки до чоловіків);
- ебнай-біюктень-біюк (майно переходить до старшого у роді);

- 3) Змішаний:

- вакуф із рисами ебнай-вакуфу та евлад-вакуфу;
- засновник вакуфу надає собі користування вакуфною землею за свого життя, й тільки після його смерті вакуф переходить до нащадків [5;330,334].

Він також відмічає, що «ідеальним власником вакуфу є Бог, який ніби від себе вже віддає вакуф у користування того чи іншого богоугодного закладу»[5;329].

Крім того, існує також й наступне визначення вакуфу: «вакуф - майно, що передане за волевиявленням засновника вакуфу, вакіфа – у безоплатне користування у благодійних цілях» [9;309], а «по питанню належності інституту вакуфу до права особистого статусу серед мусульманських правників немає одностайної думки»[9;90]. Відносно застосування вакуфу Л. В. С. ван дер Берг зазначає: «можна вилучити з торговельного обігу й перетворити на вакуф будь-яку специфіковану річ (айн), яка ні знищується внаслідок застосування, ні зменшується значно у цінності. Подібна річ вважається власністю (мюльк) Аллаха, між тим як та особа, або заклад, на чий користь зроблено вакуф, користується ним, або ж отримує з нього прибутки» [10;122]. Він виділяє наступні вакуфи, якими користуються особи:

- мечеті;
- публічні фонтани;
- караван-сараї (хан);
- мости.[10;122].

Всі вони можуть бути побудовані приватними особами для суспільної користі. Також автор виділяє вакуфи, кінцевою метою яких є користування прибутками з них: землі, вироби або найм яких повинен слугувати для утримання або підтримання відомих закладів[9;122]. Далі він зазначає: «ця юридична дія перекладається приблизно виразом «передати у мертві руки» (main morte), причому... за західними поняттями, право власності над подібним майном також належить закладові»[10;122]. На подібні помилки у проведених аналогіях ми вже вказували, тому більший інтерес викликає наведені ним думки авторитетних ісламських законодавців: так, «Шафії вважає, що ця юридична дія подібна визволенню раба, що проводиться через заяву особи, яка засновує вакуф (вакіфа)», а «Абу Ханіфа гадає, що для цього потрібна фактична передача речі тій особі, на чий користь засновується вакуф. Практичний наслідок різниці проявляється переважно при перетворенні на вакуф нероздільної частини якогось майна, що можливо у першому випадку, й неможливо у другому... Абу Ханіфа вважає, що можна перетворити у вакуф тільки нерухоме майно (акар), а з рухомих речей – тільки зброю та коней»[10;122]. Також автор вказує на наступні практичні особливості застосування цього інституту: «вакуф засновується на користь певного закладу, або особи, або цілого класу відомих осіб, наприклад, бідних. Можна заснувати також вакуф на користь різних осіб, що слідує спадково одна за одною, причому вакуф приймає деяким чином характер спадку, що передається іншому за заповітом... Хоча заснування вакуфу може бути обставлено різними умовами, навіть можна утримати за собою користування річчю впродовж всього свого життя, але не дозволяється ставити заснування вакуфу в залежність від невідомого народженого у майбутньому... Плоди й прибутки з вакуфу, що заснований із метою простого користування ним, повинні бути цілком вживані на підтримання або покращення майна. Що ж до вакуфу, що заснований із тією метою, щоб який-небудь заклад або особа отримували з нього плоди, то прибутки з нього також повинні бути вживані перш за все на підтримання майна, а залишок потім обертається на певну ціль. Ця мета повинна бути не тільки дозволеною, але навіть богоугодною»[10;123].

Л. Р. Сюкіяйнен відмічає, що «інститут вакуфного майна виходить із визнання верховного права власності на таке майно за Аллахом й використання його на релігійно-благодійні цілі»[2;9-10].

Крім того, інститут вакуфу застосовувався й у сфері спадкового права. Так, «вакуф, заснований під час передсмертної хвороби, уподібнювався заповіту»[6;258], причому «різниця у віросповіданні не була перепорою до заснування вакуфу»[6;259]. Ф. Лашков відмічає, що «майже кожний хан залишав після себе вакуф на користь того чи іншого богоугодного закладу»[4;329]. Ю. Кулаковський у своїй роботі також говорить про те, що «Хаджи-Девлет Гірей жертвував чималі кошти на християнські монастирі»[11;124]. Особа, на чий користь засновувався вакуф, у такому випадку називалася мукуфом. Мукуф вправі віддати майно, що знаходиться у його користуванні, у найм, але не на великий строк[6;264]. У Кримському ханстві цей строк переважно складав не більше трьох років. При цьому, враховуючи специфічну природу вакуфу, було б невірним казати про нього як про спадок у повному значенні цього слова. Про це прямо говориться у хадисі 1141 гл. 4 Кн. 57 аль-Бухарі[3;454-455]. Цей факт лише розкриває й підкреслює багатогранність та універсальність дії цього феномену у правовому полі Кримського ханства. У цілому, згідно із Кораном, розподіл спадку у відповідності із нормами мусульманського права відбувався наступним чином: «Чоловікові дістається частка, що рівна частці двох жінок. Якщо всі діти є жіночого роду числом більше двох, то їм належить дві третини того, що він залишив. Якщо ж є всього одна дочка, то їй належить половина. Кожному з батьків належить одна шоста того, що він залишив, якщо у нього є дитина. Якщо ж у нього не має дитини, то йому спадкують батьки, й матері дістається одна третина. Якщо ж у нього є брати, то матері дістається одна шоста... Вам (чоловікам – авт.) належить половина того, що залишили ваші жінки, якщо у них не має дитини. Але якщо у них є дитина, то вам належить чверть того, що вони залишили... якщо у вас є дитина, то їм належить одна восьма того, що ви залишили... Якщо чоловік, або жінка, які залишили спадок, не мають батьків, або дітей, але мають брата чи сестру, то кожному з них дістається одна шоста. Але якщо їх більше, то вони мають рівні права на одну третину»[12;90]. Аналізуючи норми мусульманського спадкового права, М. Ф. Мухін висловлює думку, що «призначити певну частину спадку особам жіночої статі було великим новаторством з боку Магомета»[6;5].

Напевно, можна також говорити про особливий випадок у разі заснування вакуфу на користь духовних закладів інших конфесій. Це не йшло врозріз із вченням ісламу, якщо тільки не супроводжувалося зміною релігії. Розглянувши різні точки зору на природу інституту вакуфу як феномену у суспільно-правовому житті ісламського світу в цілому й Кримського ханства зокрема, виділимо його риси:

- 1) Заснування вакуфу не є юридичною угодою;

2) Вакуф засновується тільки на користь Аллагу у особі духовної установи – мечеті, медресе, або обертається у користування певних осіб. При цьому, різниця у віросповіданні не служить перепорою для заснування вакуфу. Таким чином, він може засновуватися й на користь церков, синагог й т.п.;

3) Вакуф носить безоплатний, безворотний характер;

4) Заснувати вакуф може тільки законний власник майна;

5) Метою заснування вакуфу є будь-яка благодійна справа. Заснування вакуфу із злочинною метою, у комерційних цілях є незаконним. У такому випадку сторони повертаються у первісний стан, й на таке майно може бути звернено стягнення у відповідності із законом;

6) Після заснування вакуфу всі сторони, крім Аллагу, знаходяться тільки у відношеннях користування вакуфним майном. Воно не може бути подароване, заповідане, продане, або іншим чином відчужене.

Виходячи з вищевикладеного, виокремимо наступних суб'єктів, на яких розповсюджувалося правове регулювання відносин у сфері інституту вакуфу у Кримському ханстві:

- **Аллах.** Аллагу у Корані наділений статусом головного власника всіх земель, що виступає у якості орендодавця мусульман. Крім того, він виступає стороною, на користь якої земельна власність обертається у вакуф;

- **Фізичні особи.** Вивчення Корану та хадисів дає підстави припускати, що суб'єктами права були всі право- та дієздатні фізичні особи без поділу за статевою та релігійною ознаками. Вони мали права обертати у вакуф майно, яким законно володіли на праві мольк. Після заснування вакуфу вони втрачали право володіння й розпорядження раніше належним їм майном, але зберігали за собою право користування ним;

- **Духовні заклади.** До таких переважно відносилися медресе та мечеті. На їх користь фактично землі обертались у вакуф, якими вони мали право користуватися, але не розпоряджатися;

Значення інституту вакуфу у регулюванні правовідносин у кримському ханстві важко переоцінити. Для мешканців держави він був не унікальним юридичним феноменом, а повсякденним засобом розв'язання їх проблем. У межах правового поля його використання дозволяло захистити власне майно, землю від незаконних зазіхань інших суб'єктів права, у тому числі й держави, закріпити його за нащадками. Отже, можна сказати, що інститут вакуфу як правове явище виконував у Кримському ханстві наступні функції:

1) Правовстановлююча. Законне застосування вакуфу дозволяло обернути земельну власність у особливий правовий режим, що знаходиться під захистом Аллагу;

2) Правозмінююча. Використання вакуфу приводило до зміни статусу земельної власності у правовому полі ханства. З приватної, колективної вона ставала божественною, причому земля вилучалася з цивільного обігу, а її фактичний власник позбавлявся права розпорядження земельним маєтком – за ним зберігалася лише право користування плодами, прибутком, що приносилися маєтком. Таке переведення могло здійснюватися виключно у благодійних цілях й тільки на користь Аллагу;

3) Охоронна (захисна). Використання вакуфу дозволяло захистити земельну власність від будь-яких претензій з боку інших суб'єктів права, остаточно закріплюючи володіння нею за фактичним власником, що безумовно відповідало як його особистим інтересам, так й інтересам роду.

Висновок. Таким чином, вакуф є оригінальним правовим інститутом, широко розповсюдженим у Кримському ханстві, що полягав у переводі приватної земельної власності (а також будь-якого іншого рухомого й нерухомого майна) у особливий правовий режим, що представляв собою вилучення земельного маєтку з цивільного обігу й користування ним без визначення конкретного власника, а також без права на відчуження. Він мав дуже важливе значення у ханстві – з одного боку, у якості юридичного механізму, він допомагав власникові залишити землю за собою та своїми нащадками, захищаючи її від зазіхань більш заможних та впливових осіб, з іншого – маючи тісний зв'язок із ісламом, він, при правильному використанні, сприяв зміцненню духу населення, об'єднуючи мешканців держави у єдине ціле – народ.

РЕЗЮМЕ.

У статті аналізуються становлення, розвиток та значення інституту вакуфу у правовому полі Кримського ханства як одного з унікальних та розповсюджених правових феноменів у ісламських країнах, юридичні механізми його застосування у ханській державі.

Ключові слова: вакуф; Кримське ханство; мусульманське право; земельно-правові відносини; власність.

РЕЗЮМЕ.

В статье анализируются становление, развитие и значение института вакуфа в правовом поле Крымского ханства как одного из уникальных и распространенных правовых феноменов в мусульманских странах, юридические механизмы его применения в ханском государстве.

Ключевые слова: вакуф; Крымское ханство; мусульманское право; земельно-правовые отношения; собственность.

SUMMARY

In the article we analyse becoming, evolution and importance of waqf institute in legal field of Crimean khan's state as one of the unique and common law phenomenons in islamic states, law mechanisms of it using in the khan's state.

Key words: waqf; Crimean khan's state; Islamic law; land-law relations; property.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Шебанов А. Ф. Введение. – Садагдар М. И. Основы мусульманского права. - М., 1968.
2. Сюкияйнен Л. Р. Мусульманское право. – М., «Наука», 1986.
3. Сахих Аль-Бухари сост. имамом Абу' ль Аббасом, пер. В. Нирша. – М., «Умма», 2005.
4. Маргинани Б. «Хидоя» в пер. Н. И. Гродекова 2-х ч. Ч. 1.М. «Волгерс Клувер», 2008.
5. Лашков Ф. Сборник документов по истории крымскотатарского землевладения» (в сб. В. Прокопенкова), - С., «Салта ЛТД», - 2011.
6. Мухин В.Ф. Очерк магометанского права наследования. - СПб., 1898.
7. Блюменфельд Г.Р. Крымскотатарское землевладение (историко-правовой очерк), - О., 1888.
8. Лашков Ф. Сельская община в Крымском ханстве», - С., 1887.
9. Мусульманское право. Библиографический указатель по мусульманскому праву и обычному праву народов, которые исповедуют ислам. Сост. Э.А. Урсова, Ю. В. Иванов, - М., «Марджани», - 2010.
10. Ван дер Берг Л.В.С. Основные начала мусульманского права в соответствии с учением имамов Абу Ханифы и Шафии. - М., «Наталис», 2005.
11. Кулаковский Ю. Прошлое Тавриды. К., 1914.
12. Коран (пер. Э. Кулиева).

УДК 347.121.2

ДЕЯКІ АСПЕКТИ ЩОДО ВИЗНАЧЕННЯ ОСОБИСТИХ НЕМАЙНОВИХ ПРАВ, ЯКІ ВИНИКАЮТЬ У АВТОРА НАУКОВОГО ВІДКРИТТЯ

Булат Є.А., кандидат юридичних наук, доцент кафедри цивільно-правових дисциплін Дніпропетровського державного університету внутрішніх справ

Динаміка світових тенденцій і суспільних процесів вимагає на сучасному етапі від України дотримання інноваційної моделі подальшого розвитку і всебічного залучення суспільних ресурсів у коло інноваційних відносин.

Необхідно відзначити, що одним із пріоритетних напрямів розвитку інноваційної моделі є підтримка і захист об'єктів інтелектуальної власності, чимало з яких на сучасному етапі потребують правової охорони і відповідного законодавчого регулювання.

Саме до таких об'єктів відноситься наукове відкриття. Створення наукових відкриттів дає можливість визначити принципово нові напрями у розвитку відповідних галузей науки, техніки, промисловості, медицини, сільського господарства, тощо. Беззаперечно, наукове відкриття слід визнати одним із рушійних чинників науково-технологічного прогресу у нашій державі, оскільки нові знання, які виникають внаслідок їх створення, не тільки збагачують вітчизняну науку появою нових технологій, а також і докорінним чином впливають на розвиток економіки країни.

На сучасному етапі, незважаючи на нагальну необхідність, правова охорона наукових відкриттів відсутня. Таке становище призводить до неконтрольованого витоку наукової інформації за кордон, безперешкодного використання такої інформації будь-якими особами, від чого, очевидно, держава несе величезні збитки. Відсутність належного законодавчого регулювання веде до невизначеності відповідних прав, які можуть виникати у авторів наукових відкриттів у зв'язку з їх створенням.

У той же час, Цивільним кодексом України відзначено, що наукове відкриття має охоронятися у порядку, встановленому законом, а також зазначено, що автор відкриття може надати йому спеціальну назву.

Питання правової охорони і державної реєстрації наукових відкриттів досліджувалися такими вітчизняними і зарубіжними вченими і правниками, як А. М. Павлов, О. П. Сергєєв, В. А. Іванов, О. А. Підпригора, Ф. К. Кліменко, В. В. Потоцький, Г. А. Андрощук, Ю. М. Капіца, Р. Б. Шишка, Ю. С. Шемшученко та інші. Основні напрями проведених досліджень стосувалися загальних аспектів щодо питань виникнення, експертизи, реєстрації і визнання наукових відкриттів, визначення міжнародного досвіду щодо законодавчого регулювання наукових відкриттів, тощо.

Але, недостатньо уваги приділялося саме питанню визначення відповідних прав, які можуть виникати у авторів наукових відкриттів протягом всього процесу визнання наукового відкриття, починаючи від його створення і, на завершальному етапі - видачею диплому на нього.

Належне визначення особистих немайнових прав авторів відкриттів дасть можливість кращого розуміння сутності наукового відкриття серед інших об'єктів інтелектуальної власності, визначити концептуальні підходи до наукового відкриття, як відповідного об'єкта інтелектуальної власності.

Метою даної статті є визначення комплексу немайнових прав, які виникають у автора відкриття протягом циклу існування наукового відкриття, як об'єкта інтелектуальної власності.

Необхідно відзначити, що наукове відкриття це такий унікальний об'єкт інтелектуальної власності, на який не виникає виключного права в силу його специфіки. Тобто йдеться про немайнові права, які виникають у автора відкриття за його створення, у той час, як єдиним майновим правом, яке має автор відкриття, є право на отримання матеріальної винагороди за його створення.

Саме тому у цьому аспекті заслуговує на особливу увагу визнання також і інших немайнових прав, крім зазначених у Цивільному кодексі України, які може мати автор відкриття у зв'язку з його створенням. Для зручності визначення пропонується немайнові права умовно поділити на групи, залежно від стадії визнання наукового відкриття.

У діючому Цивільному кодексі зазначено, що автор відкриття може надати йому своє ім'я або спеціальну назву. І дійсно, право авторства, яке виникає на створене наукове відкриття, є особистим невід'ємним правом його автора і має абсолютний і виключний характер [1, с. 619], оскільки з ним кореспондуються обов'язки всіх і кожного утримуватись від порушення цієї правомочності автора. Виключність права авторства полягає в тому, що ніхто інший, окрім самого автора, не може бути носієм права авторства на тотожний об'єкт наукового відкриття [2, с. 505].

Факт присвоєння науковому відкриттю спеціальної назви або свого власного імені має бути відзначений у надісланих матеріалах заявки на наукове відкриття. Необхідно зазначити, що практика надання власних імен створеному науковому відкриттю мала місце ще за часів Радянського Союзу, наприклад, ефект Вавилова-Черенкова, ефект Фарадея-Столетова, тощо.

Ім'я автора або спеціальна назва, які присвоюються науковому відкриттю, зазначаються у виданому авторові дипломі або свідоцтві (для юридичних осіб) на створене наукове відкриття.

Автор може вимагати зазначення свого імені у зв'язку з використанням наукового відкриття, якщо це практично можливо.

Йдеться про можливість автора відкриття вимагати, щоб його ім'я як творця відповідного наукового положення згадувалось у будь-яких публікаціях, які мають відношення до нього. Враховуючи той факт, що не всі наукові відкриття в силу їх специфіки можуть знайти своє відображення у подальшому виробництві, оскільки мають фундаментальний характер, мається на увазі випадки, коли створене і зареєстроване наукове відкриття стало основою для виникнення патентоздатних рішень, які потім втілюються у винаходи. Саме у таких випадках, коли на основі наукових відкриттів виникають нові патентоздатні рішення, які згодом втілюються у винаходи, їх подальше застосування має бути тісно пов'язано з ім'ям автора відкриття.

Автор має право *перешкоджати будь-якому посягненню на наукове відкриття, здатне завдати шкоди його честі чи репутації.*

Оскільки автор наукового відкриття має право надати науковому відкриттю своє ім'я або спеціальну назву, він може вимагати, щоб у цьому випадку його ім'я не перекручувалось і не спотворювалось [3, с. 63], а також не зазнавало будь-яких змін [4, с. 362].

Особливість наукового відкриття як об'єкта інтелектуальної власності полягає ще і в тому, що видача диплому на нього можлива лише тільки після перевірки відповідними установами його сутності, тобто проведення наукової експертизи за матеріалами заявки на створене наукове відкриття.

Відповідно, протягом здійснення цієї процедури у автора відкриття можуть виникати права, які безпосередньо пов'язані з нею.

Так, до цієї категорії прав автора відкриття слід віднести право автора на подання заявки на створене наукове відкриття до відповідної Установи. Автору відкриття як особі, що створила відкриття, належить право на досягнутий ним творчий результат. Тільки він має право вирішувати подальшу долю власної наукової розробки і доцільність її функціонування. Він може подати заявку на створене ним наукове відкриття щоб, врешті-решт, отримати належну правову охорону, і навпаки, може і не робити цього, керуючись власними міркуваннями.

До того ж під час проведення експертизи заявник (автор) наділяється комплексом немайнових прав, які стосуються її здійснення. Так, наприклад, автор має право *брати участь у розгляді питань, пов'язаних з проведенням експертизи заявки на наукове відкриття.* Протягом здійснення експертизи можуть виникати питання, пов'язані із сутністю наукових положень, наведених у матеріалах заявки; питання, пов'язані з кращим розумінням сутності заявленого наукового положення, саме тому автора можуть залучити до роз'яснень з

цього приводу.

Автор може за власною ініціативою або на запит установ, які здійснюють експертизу, *доповнювати, уточнювати або виправляти матеріали заявки* без зміни сутності наукового положення, яке заявляється в якості наукового відкриття. Передбачається також право автора на *оформлення самостійної заявки*, якщо додаткові матеріали, які ним надані, змінюють сутність заявленого наукового відкриття.

Автор має право на *продовження строків*, пов'язаних з процедурою здійснення експертизи і реєстрації відкриттів. Так, у разі наявності обґрунтованого прохання автора про продовження строку надання відповіді на запит експертної установи строк проведення експертизи може бути продовжено.

Окремо слід зупинитися також на питанні отримання диплому на створене наукове відкриття.

Так, автору за створене ним наукове відкриття, яке забезпечує значний науковий внесок, як виняток, може бути присуджено Вищою атестаційною комісією України *науковий ступінь доктора або кандидата наук без захисту дисертації* за поданням спеціалізованих вчених рад [5, с. 288].

Юридична особа, з вказівкою на автора (співавторів) наукового відкриття в якій воно було створено, має право на *одержання відповідного свідоцтва на наукове відкриття. Про створення наукового відкриття доцільно зробити запис у трудовій книжці автора (співавторів).*

Висновки.

Таким чином, визначені категорії прав, які виникають у автора відкриття протягом процесу його створення.

Визначено, що автору наукового відкриття можуть належати три категорії особистих немайнових прав, перші з яких стосуються вираження його в об'єктивній формі; друга категорія немайнових прав стосується безпосередньо процедури проходження експертизи наукового відкриття і, нарешті, категорія немайнових прав, пов'язаних з визнанням наукового відкриття.

Отже, для належного визнання відповідних немайнових прав на наукове відкриття, як об'єкт інтелектуальної власності, необхідно:

- забезпечити нормативне визначення таких прав на законодавчому рівні, що має бути відображено у відповідному законі;
- забезпечити всіляке сприяння авторам відкриттів у здійсненні їх прав шляхом їх визнання;
- сформувати механізми єдиного підходу до визначення таких прав на законодавчому рівні.

РЕЗЮМЕ

Розкрито категорії особистих немайнових прав, які виникають у автора наукового відкриття протягом здійснення процедури їх реєстрації. Запропонована класифікація таких прав залежно від стадії визнання наукового відкриття.

Ключові слова: немайнові права, правова охорона наукового відкриття, автор наукового відкриття, визнання наукового відкриття.

РЕЗЮМЕ

Раскрыты категории личных неимущественных прав, которые возникают у автора научного открытия в течение осуществления процедуры их регистрации. Предложена классификация таких прав в зависимости от стадии признания научного открытия.

Ключевые слова: неимущественные права, правовая охрана научного открытия, автор научного открытия, признание научного открытия.

SUMMARY

The article describes categories of personal nonproperty rights that any author of scientific discovery could face in the process of the discovery registration. The authors propose classification of such rights depending on stage of the scientific discovery recognition.

Key words: nonproperty rights, legal protection of scientific discovery, author of scientific discovery, recognition of scientific discovery.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Цивільний кодекс України : Науково-практичний коментар / за ред. Я. М. Шевченко. – К. : Ін Юре, 2004. – 620 с.
2. Сергеев А. П. Право интеллектуальной собственности в Российской Федерации : учебник. – 2-е изд., перераб. и доп. / А. П. Сергеев. – М. : ТК Велби; Проспект, 2004. – 752 с.
3. Бошицкий Ю. Л. Деякі питання щодо вдосконалення правової охорони наукового відкриття в Україні / Ю. Л. Бошицкий // Вісник Хмельницького інституту регіонального управління та права. – 2004. – 4 (12). – С. 61–64.
4. Клименко Ф. К. Научные открытия учёных СНГ : Краткий справочник / Ф. К. Клименко, С. Н. Зыбайло. – Днепропетровск : Новая идеология, 2008. – 380 с.
5. Булат С. А. Шляхи вирішення проблеми правової охорони наукових відкриттів в Україні / С. А. Булат, В. О. Масло // Матеріали виступлений на 8-й Міжнарод. науч.-практ. конф. «Актуальные проблемы охраны интеллектуальной собственности», 6-11 сент. Алушта, 2004. – С. 286–289.

УДК 346.2

НАПРЯМИ ОПТИМІЗАЦІЇ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ФІЗИЧНИХ ОСІБ

Жоравович Д.О., здобувач Інституту економіко-правових досліджень НАН України
Переверзєв О.М., доцент кафедри менеджменту та господарського права Донецького національного технічного університету

Вирішальна роль в становленні високоефективної ринкової економіки належить підприємству, яке будучи ініціативною формою діяльності населення дозволяє знаходити найкращі форми і способи розподілу та використання обмежених природних, матеріальних, трудових й фінансових ресурсів. Підвищення ролі підприємництва є передумовою стабільного економічного зростання та конкурентоспроможності економіки держави, створення нових робочих місць, збільшення податкових надходжень до бюджетів усіх рівнів. Законодавство, яке регулює підприємницьку діяльність фізичних осіб, має багатоструктурний характер, правові норми про громадян - підприємців містяться у нормативних актах різної юридичної сили та галузевої приналежності. Єдиного спеціального законодавчого акту, що містив би загальні та спеціальні норми щодо підприємництва фізичних осіб, в Україні не має, а норми Цивільного та Господарського кодексів України щодо досліджуваного питання є недостатньо повними і не відповідають науковим та практичним потребам. Тому сьогодні об'єктивно необхідним є подальше вдосконалення підприємницького законодавства як складової забезпечення ефективного застосування правових норм, усунення прогалин і суперечностей правового регулювання.

Серед сучасних наукових досліджень багато робіт присвячено аналізу правового становища різних організаційно-правових форм господарювання, комплексного господарсько-правового дослідження правового статусу фізичної особи – підприємця як учасника господарських відносин до сьогодні в Україні не провадилось. Окремих питанням правового забезпечення здійснення громадянами підприємницької діяльності присвячено чимало наукових досліджень, зокрема Мамутова В.К., Бігняк О.В., Щербини В.С. [1 - 3] тощо, в той же час проблеми оптимізації правового режиму діяльності фізичних осіб – підприємців залишаються дискусійними та потребують доопрацювання.

Метою цієї статті є аналіз проблемних питань правового забезпечення здійснення фізичними особами підприємницької діяльності, а також вироблення напрямів подальшого вдосконалення законодавства у досліджуваній сфері відносин.

Розвиток індивідуального підприємництва сьогодні є стратегічним завданням економічної політики України в умовах переходу до соціально-орієнтовного ринкового господарства. На жаль, приватні підприємці знаходяться у невідгдних правових та економічних умовах у порівнянні з іншими суб'єктами господарювання, що суперечить конституційним засадам про рівність усіх суб'єктів права власності і господарювання. Як особливий сектор економіки, суб'єкти малого підприємництва потребують державної підтримки у вигляді системи економічних засобів стимулювання індивідуального підприємництва та дієвого правового механізму захисту їхніх прав та інтересів.

Відповідно до частини 3 ст. 55 Господарського кодексу України (далі – ГК) до суб'єктів мікропідприємства належать фізичні особи – підприємці, в яких середня кількість працівників за календарний рік не перевищує 10 осіб та річний дохід від будь-якої діяльності не перевищує суму, еквівалентну 2 млн. євро [4, ст. 55], але серед суб'єктів мікропідприємства, громадян – підприємців з доходами, що наближаються до 2 млн. євро на рік (це приблизно 166 тисяч євро на місяць), можна нарахувати лише одиниці. Доходи більшості приватних підприємців ледве покривають їхні затрати. За даними Державної служби статистики в 2010 р. нараховувалось близько 386400 фізичних осіб – підприємців, загальний обсяг виручки яких за рік склав 230418,2 млн. грн. [5], виходячи з цих даних середній показник річного доходу громадянина - підприємця складає 600 тисяч грн. (приблизно 50 тисяч грн. на місяць), що ніяк не співвідноситься з цифрами, наведеними у ст. 55 ГК України.

Правові та економічні засади державної політики у сфері підтримки та розвитку малого підприємництва встановлені Законом України «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні» від 22 березня 2012 року № 4618-VI, в якому термін «суб'єкт малого підприємництва» вживається у значенні, наведеному у ст. 55 ГК України, з урахуванням того, що цей термін охоплює суб'єктів мікропідприємства [6, ст. 1]. У реальному житті державної підтримки потребують суб'єкти мікропідприємства - фізичні особи, які отримують значно нижчі доходи ніж ті, що зафіксовані у частині 3 ст. 55 ГК України.

З огляду на вищевказане, з метою виокремлення приватних підприємців, які потребують спрощення правового режиму здійснюваної підприємницької діяльності пропонуємо вирізняти серед фізичних осіб – підприємців, які законом відносяться до суб'єктів мікропідприємства, наступні три групи: 1) фізичні особи – підприємці, які не використовують працю найманих працівників та річний дохід не перевищує 150 тисяч грн.; 2) фізичні особи – підприємці, в яких середня кількість працівників за календарний рік не перевищує 10 осіб та річний дохід не перевищує 1 млн. грн.; 3) фізичні особи – підприємці, в яких середня кількість працівників за календарний рік не перевищує 10 осіб та річний дохід не перевищує 20 млн. грн.

Відповідно до ст. 291 Податкового кодексу України суб'єкти господарювання за певних умов можуть використовувати спрощену систему оподаткування, обліку та звітності, але ставки єдиного податку для вищевказаних груп суб'єктів мікропідприємства - фізичних осіб суттєво різняться за розміром та порядком визначення: для першої групи встановлена фіксована ставка єдиного податку на календарний місяць у межах від 1 до 10 відсотків розміру мінімальної заробітної плати; для другої групи - у межах від 2 до 20 відсотків розміру мінімальної заробітної плати; для третьої групи встановлена відсоткова ставка єдиного податку у розмірі від 3 до 10 відсотків доходу з урахуванням сплати чи включення податку на додану вартість до складу єдиного податку [7, ст. 293].

До сфери регулювання малого підприємництва також відноситься Закон України «Про особливості здійснення державного нагляду (контролю) у сфері господарської діяльності щодо фізичних осіб – підприємців та юридичних осіб, які застосовують спрощену систему оподаткування, обліку та звітності» від 23 лютого 2012 р. № 4448-VI, яким суттєво обмежено кількість позапланових заходів державного нагляду (контролю) фізичних осіб – підприємців, які застосовують спрощену систему оподаткування, обліку та звітності, не зареєстровані платниками податку на додану вартість та діяльність яких не віднесена до високого ступеня ризику [8, ст. 2]. При цьому стаття 1 зазначеного Закону відсилає до Закону України «Про основні засади державного нагляду (контролю) у сфері господарської діяльності» від 05.04.2007 р. № 877-V, яким визначено основні терміни у сфері здійснення державного нагляду (контролю) та встановлено відносини, на які дія закону не поширюється. До останніх, зокрема, належать відносини, що виникають під час здійснення заходів валютного контролю, митного контролю, державного експортного контролю, контролю за дотриманням бюджетного і податкового законодавства та касових операцій, контролю за дотриманням порядку проведення розрахунків, використанням державного та комунального майна, страхового нагляду, державного контролю за дотриманням законодавства про захист економічної конкуренції, державного архітектурно-будівельного контролю та нагляду тощо [9, ст. 2].

Тобто встановлена Законом України «Про особливості здійснення державного нагляду (контролю) у сфері господарської діяльності щодо фізичних осіб – підприємців та юридичних осіб, які застосовують спрощену систему оподаткування, обліку та звітності» заборона на здійснення перевірок у сфері господарської діяльності зазначених суб'єктів є лише декларативною нормою. З урахуванням зазначеного, пропонуємо спростити порядок здійснення державного нагляду (контролю) у сфері господарської діяльності для фізичних осіб – підприємців, які застосовують спрощену систему оподаткування, обліку і звітності та відносяться до вищезапропонованих першої та другої групи суб'єктів мікропідприємства – фізичних осіб, шляхом введення законодавчої заборони на проведення всіх видів перевірок діяльності таких осіб, окрім позапланових заходів державного нагляду (контролю) за додержанням санітарного законодавства та за скаргами споживачів.

Створення стабільного та ефективного законодавства у сфері підприємництва передбачає певну систематизацію наявного в цій сфері економічних відносин масиву чинних нормативних актів, здійснення кодифікаційної роботи у визначеній послідовності, тому що будь-яка цілісна система, в тому числі система законодавства, структура її елементів формуються, зокрема, за законами ієрархії. Головним завданням систематизації законодавства з питань підприємництва є забезпечення підвищення ефективності правового регулювання підприємницьких відносин, що виникають між суб'єктами підприємницької діяльності, між ними та державою, між суб'єктом підприємницької діяльності та іншими суб'єктами майнових відносин.

Стан сучасного законодавчого забезпечення організації і здійснення підприємницької діяльності фізичними особами обумовлює необхідність його удосконалення. На нашу думку, доцільно систематизувати основні положення про діяльність фізичної особи – підприємця як суб'єкта господарювання, що містяться розрізною у різних законодавчих та підзаконних актах, й кодифікувати їх у Господарському кодексі України, усунувши при цьому прогалини й колізії в правовому забезпеченні цих відносин. Зокрема, вважаємо за потрібне доповнити ГК України положеннями про права та обов'язки фізичної особи – підприємця, обмеження щодо здійснення фізичною особою підприємницької діяльності, засади державного контролю за діяльністю приватного підприємця, правовий режим його майна, порядок використання майна у підприємницькій діяльності, підстави та порядок припинення підприємницької діяльності фізичної особи – підприємця тощо. Також з метою захисту майнових прав та інтересів приватних підприємців та членів їх сімей вважаємо за необхідне закріпити у законодавстві правову презумпцію, відповідно до якої будь-яка угода, що укладається фізичною особою - підприємцем, вважається здійсненою в межах підприємницької діяльності, якщо не доведено протилежне;

Процедура припинення підприємницької діяльності фізичної особи – підприємця, встановлена Законом України «Про державну реєстрацію юридичних осіб та фізичних осіб – підприємців», свідчить про складність та обтяжливість цієї процедури, особливо коли діяльність підприємця припиняється за його рішенням. Тому більшість фізичних осіб – підприємців втрачають свій статус не за власним рішенням, а на підставі судового рішення про припинення підприємницької діяльності фізичної особи - підприємця у разі неподання протягом року органом державної податкової служби податкових декларацій, документів фінансової звітності відповідно до закону, про що свідчать численні матеріали судової практики [10, 11].

На відміну від ліквідації юридичної особи, державна реєстрація припинення підприємницької діяльності фізичної особи не припиняє її зобов'язань, що виникли під час провадження підприємницької діяльності, та не змінює строків, порядків виконання таких

зобов'язань та застосування санкцій за їх невиконання. У зв'язку з цим, з урахуванням зарубіжного досвіду регулювання подібних відносин, вважаємо необхідним закріпити у законодавстві заявницький принцип припинення підприємницької діяльності фізичної особи – підприємця, відповідно до якого громадянин – підприємець подає заяву (заповнену реєстраційну картку) про припинення своєї підприємницької діяльності, на підставі чого державний реєстратор не пізніше наступного робочого дня вносить до Єдиного державного реєстру запис про проведення державної реєстрації припинення підприємницької діяльності фізичною особою – підприємцем.

Висновки. На підставі вищевикладеного, вважаємо за доцільне подальше вдосконалення законодавства, що регулює підприємницьку діяльність громадян, за наступними напрямками:

- з метою виокремлення приватних підприємців, які потребують спрощення правового режиму здійснюваної підприємницької діяльності, поділ фізичних осіб – підприємців, які відносяться до суб'єктів мікропідприємництва, на три групи: 1) які не використовують працю найманих працівників та річний дохід не перевищує 150 тисяч грн.; 2) в яких середня кількість працівників за календарний рік не перевищує 10 осіб та річний дохід не перевищує 1 млн. грн.; 3) в яких середня кількість працівників за календарний рік не перевищує 10 осіб та річний дохід не перевищує 20 млн. грн.;

- спрощення порядку здійснення державного нагляду (контролю) у сфері господарської діяльності для фізичних осіб – підприємців, які застосовують спрощену систему оподаткування, обліку і звітності та відносяться до першої та другої групи суб'єктів мікропідприємництва – фізичних осіб, шляхом введення законодавчої заборони на проведення всіх видів перевірок діяльності таких осіб, окрім позапланових заходів державного нагляду (контролю) за додержанням санітарного законодавства та за скаргами споживачів;

- встановлення правової презумпції, відповідно до якої будь-яка угода, яка укладається фізичною особою – підприємцем, вважається здійснюваною в межах підприємницької діяльності, якщо не доведене протилежне;

- спрощення процедури припинення підприємницької діяльності фізичної особи – підприємця шляхом закріплення у законодавстві заявницького принципу припинення підприємницької діяльності приватного підприємця, відповідно до якого він подає заяву про припинення своєї підприємницької діяльності, на підставі чого державний реєстратор не пізніше наступного робочого дня вносить до Єдиного державного реєстру відповідний запис.

РЕЗЮМЕ

У статті досліджено проблемні питання здійснення фізичними особами підприємницької діяльності, проаналізовано стан правового забезпечення у даній сфері відносин, а також обґрунтовано напрями вдосконалення законодавства, що регулює підприємницьку діяльність громадян.

Ключові слова: фізична особа – підприємець, підприємницька діяльність, правове регулювання, спрощена система оподаткування.

РЕЗЮМЕ

В статье исследованы проблемные вопросы осуществления физическими лицами предпринимательской деятельности, проанализировано состояние правового обеспечения в данной сфере отношений, а также обоснованы направления совершенствования законодательства, регулирующего предпринимательскую деятельность граждан.

Ключевые слова: физическое лицо – предприниматель, предпринимательская деятельность, правовое регулирование, упрощенная система налогообложения.

SUMMARY

In article problematic questions of realization by natural persons of enterprise activity were investigated, condition of the legal activity in particular area of relationship was analyzed, also were grounded propositions of improvement of legislation, that adjust entrepreneurial activity of citizens.

Key words: natural person– entrepreneur, enterprise activity, legal adjusting, simplified system of taxation.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Хозяйственное право Украины: Учебник / В.К. Мамутов, Г.Л. Знаменский, К.С. Хахулин и др.; под ред. Мамутова В.К. – К.: Юриком Интер, 2002. – 912 с.
2. Бігняк О.В. Підприємництво як предмет правового регулювання в Україні: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. юрид. наук: спец.: 12.00.04 / О.В. Бігняк / НАН України. Ін-т екон.-прав. досліджень. — Донецьк, 2007. — 17 с.
3. Щербина В.С. Суб'єкти господарського права: монографія / В.С. Щербина. – К.: Юриком Интер, 2008. – 264 с.
4. Господарський кодекс України від 16.01.2003 р. № 436- IV // Відомості Верховної Ради України. – 2003. - № 18, № 19-20, № 21-22. – Ст. 144 [зі змін. та допов.].
5. Статистичний щорічник України за 2010 р. – К.: Август Трейд, 2011. – 560 с.
6. Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні: Закон України від 22.03.2012 р. № 4618-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua>
7. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. // Відомості Верховної Ради України. – 2001. - № 13-14, № 15-16, № 17. – Ст. 112.
8. Про особливості здійснення державного нагляду (контролю) у сфер господарської діяльності щодо фізичних осіб – підприємців та юридичних осіб, які застосовують спрощену систему оподаткування, обліку та звітності: Закон України від 23 лютого 2012 р. № 4448-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua>
9. Про основні засади державного нагляду (контролю) у сфері господарської діяльності: Закон України від 05.04.2007 р. № 877-V // Відомості Верховної Ради України. – 2007. - № 29. – Ст. 389.
10. Постанова Господарського суду Львівської області від 17.06.2008 р. у справі № 16/130А (про припинення підприємницької діяльності фізичної особи - підприємця) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.court.gov.ua>
11. Постанова Дніпропетровського окружного адміністративного суду від 10.01.2012 р. у справі № 2а/047013889/11 (про припинення підприємницької діяльності фізичної особи - підприємця) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.court.gov.ua>

УДК 346.543

АСПЕКТЫ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ВЕНЧУРНЫХ ИННОВАЦИЙ

Каркачев В.Н., соискатель Донецкого государственного университета управления

Одним из самых привлекательных и быстрорастущих в современном мире является рынок венчурных инноваций. Так, только за 2011 г. мировой оборот этого рынка достиг 3,2 трилл. долларов [1]. Само понятие венчурного капитала, предназначенного для финансирования новых, быстрорастущих компаний, тесно связано с высокотехнологическими разработками. Так, в США, благодаря венчурному капиталу, был создан огромный научный и технологический потенциал Силиконовой долины. Сейчас венчурные инновации обеспечивают бурный рост на рынке интернет-компаний [2].

Цель статьи - проанализировать существующие правовые акты, регулирующие внедрение венчурных инноваций, проследить роль государства в развитии инноваций этого типа.

Исследованием вопросов, связанных с правовым регулированием инновационной деятельности занимались такие украинские учёные, как Ю.Е. Атаманова, И.О. Жадан, Д.Е. Высоцкий, М.В. Обертайло и др.

Важность развития в Украине рынка новейших технологий трудно переоценить. Это нашло своё отражение в следующих Законах Украины: 1) «О научной и научно-технической деятельности» [3, с.165], 2) «Об инновационной деятельности» [4], 3) «О приоритетных направлениях развития науки и техники» [5], 4) «О приоритетных направлениях инновационной деятельности в Украине» [6]. Так, в ст. 4 Закона Украины «О приоритетных направлениях инновационной деятельности в Украине» говорится, что развитие современных информационных и коммуникационных технологий является стратегическим направлением инновационной деятельности в Украине на период 2011-2012 гг. [7]. О больших перспективах украинского рынка информационных технологий говорит факт наличия в стране более 30 тысяч высококвалифицированных IT-специалистов [8]. В основном они заняты в области IT-аутсорсинга, т.е. разработкой новых информационных продуктов для специализированных компаний. Украинские специалисты работают для таких ведущих интернет-компаний, как «Skype», «Google», а общая стоимость таких работ за 2011 г. составила 1,5 млрд. долларов [9]. В законодательстве нашей страны этот вид хозяйственной деятельности регулирует ряд нормативно-правовых актов. Так, Закон Украины «О государственном регулировании деятельности в сфере трансфера технологий» определяет, что субъектами правоотношений могут выступать как физические, так и юридические лица. Ст. 19 Закона Украины «Вознаграждение авторам технологий и лицам, осуществляющим их трансфер» чётко определяет механизм заключения договора между заказчиком и разработчиком нового высокотехнологического продукта [10, с.434]. Постановление Кабинета Министров Украины № 520 от 04.06.2008 г. закрепляет минимальную ставку вознаграждения для автора технологий [11].

К недостаткам создания новых технологий по схеме IT-аутсорсинга можно отнести переход авторских прав на разработку к фирме-заказчице, и как следствие, неиспользование созданных продуктов в экономике Украины. Поэтому наше государство должно более активно поддерживать разработку новейших технологий. Если корпорации, заказывая новейший технологический продукт, ставят задачу получения максимальной прибыли, то деятельность государства может быть направлена на: 1) создание социально значимых технологий для всех членов общества, 2) внедрение новейших технологий в производство, 3) создание новых рабочих мест. Законодательные основы для такой государственной политики заложены. Так, в ст. 6 Закона Украины «О приоритетных направлениях инновационной деятельности» от 08.09.2011 г. говорится о необходимости создания инновационной инфраструктуры: инновационных центров, технологических парков, инновационных бизнес-инкубаторов, венчурных фондов [12]. Особенно важна государственная поддержка разработки новейших технологий на начальном этапе, т.н. период «seed» (компании для посева). Учитывая зарубежный опыт развития венчурных инноваций, следует отметить, что бизнес-инкубаторы являются наиболее успешной формой поддержки разработки новейших технологий. Так, в США действует более 2 тысяч таких инновационных бизнес-структур [13]. Бизнес-инкубаторы предоставляют помещения, необходимое оборудование, консультации для начинающих предпринимателей. В 1998 г. первое объединение бизнес-инкубаторов было создано в Украине, на данный момент их насчитывается более 70, но активно работает лишь один [14]. В законодательстве Украины заложены основы для государственной поддержки бизнес-инкубаторов. Так, в Законе Украины «О развитии и государственной поддержке малого и среднего предпринимательства» от 22.03.2012 г. говорится о свободном доступе к объектам инфраструктуры всех субъектов малого и среднего бизнеса [15]. В ст. 14 этого закона указано, что инновационные бизнес-инкубаторы относятся к объектам инфраструктуры поддержки малого и среднего предпринимательства, ст. 15 гарантирует этим объектам государственную поддержку. В ст. 20 говорится о финансировании государством инновационных бизнес-инкубаторов, развитии венчурного предпринимательства [16].

Следующим этапом в цепочке продвижения венчурной инновации является создание стартапа, компании с короткой операционной историей. Такая компания создаётся специально для продвижения проекта в отрасли высоких технологий [17]. На этом этапе государственная поддержка может проявляться в проведении научной и научно-технической экспертизы инновационных проектов. Правовая база для этого содержится в Законе Украины «О научной и научно-исследовательской деятельности» от 13.12.1991 г. В ст. 38 этого Закона говорится о Государственном Инновационном фонде, который занимается финансированием передовых научных исследований [18, с.165]. На обязательность проведения научной и научно-технической экспертизы инновационных программ и проектов государственного значения указывает статья 5 Закона Украины «О научной и научно-технической экспертизе» [19, с.56]. Закон Украины «О приоритетных направлениях развития науки и техники» от 21.06.2010 г. закрепляет норму о выделении 30% средств от общего объёма государственного финансирования на приоритетные направления науки, к числу которых относится развитие информационных и коммуникационных технологий [20].

После научной экспертизы и апробации образцов инновационных продуктов к процессу реализации бизнес-проекта подключаются венчурные фонды. Они инвестируют средства в корпоративные права и долговые обязательства предприятий, занимающихся разработкой новейших технологий. Законодательной основой деятельности венчурных фондов является Закон Украины «Об институтах общего инвестирования (паевые и корпоративные фонды) от 15.03.2001 г. В ст. 4 этого закона содержится чёткое определение венчурного фонда, как института общего инвестирования закрытого типа, который осуществляет исключительно частное размещение ценных бумаг среди юридических и физических лиц. Закон устанавливает минимальный уровень активов венчурного фонда – 1250 минимальных зарплат. Деятельность венчурных фондов подотчётна Государственной комиссии по ценным бумагам. Фонды имеют сложную структуру, в них входят компании хранители активов, оценщики имущества, депозитарии и др. [21, с.103-106]. Анализируя деятельность венчурных фондов в Украине, нужно отметить следующее: 1) существующая законодательная база не стимулирует их к вложениям в разработку новейших технологий, 2) работа венчурных фондов направлена на снижение налоговой нагрузки и улучшение управления компаниями [22]. Государственное агентство Украины по инвестициям и инновациям разработало Проект Закона «О венчурных фондах инновационного развития». В ст. 5 этого проекта говорится, что имущественные права на интеллектуальную собственность входят в активы венчурных фондов. Этого положения нет в действующем законодательстве. В ст. 9 Проекта Закона говорится о государственной поддержке венчурных фондов в виде: 1) прямого финансирования, 2) частичной компенсации затрат фонда, 3) через предоставление налоговых льгот и преференций, 4) предоставления налогового кредита [23]. Предложенные в Проекте Закона нововведения могли бы способствовать увеличению инвестиций венчурных фондов в разработки инновационных технологий.

Практическое внедрение и массовое производство нового инновационного продукта может осуществляться в рамках проекта технологического парка. Их функционирование регулируется Законом Украины «О специальном режиме инвестиционной и инновационной деятельности технологических парков» от 16.07.1999 г. В Законе содержится норма о государственной финансовой поддержке проектов технопарков, а также о предоставлении им целевых субсидий. Так, ввозные пошлины на оборудование и материалы, не производимые в Украине, в размере 50% зачисляются на счета исполнителя проекта, а 50% - руководящего органа технопарка [24, с.36].

Анализируя зарубежный опыт развития технологических парков, следует обратить внимание на создание российского научно-технического комплекса «Сколково». Правовая основа его деятельности заложена федеральным Законом «Об инновационном центре Сколково». В данном законе предусматривается: 1) освобождение предприятий, действующих в рамках комплекса, от уплаты НДС сроком на 10 лет, 2) понижение ставки Страховых взносов в Пенсионный фонд (14% вместо 26%), 3) освобождение от взносов в фонды социального и обязательного медицинского страхования [25]. Важным направлением деятельности технологического парка «Сколково» является создание Международного технического университета. В рамках этого проекта планируется создать 15 международных исследовательских центров, в которых будут работать 200 профессоров и учиться 1200 студентов [26].

Нехватка квалифицированных специалистов для разработки инновационных проектов остро ощущается и в Украине. Так, только 0,6% в структуре украинского высшего образования составляют специальности инновационного характера [27].

Таким образом, деятельность технологических парков может стимулировать внесение в законодательную базу относительно: 1) расширения налоговых и финансовых преференций, 2) подготовки новых научных кадров высшей школой.

Вывод. Проанализировав действующие нормативно-правовые акты в сфере венчурных инноваций, можно отметить, что в целом существующая законодательная база позволяет осуществлять данный вид хозяйственной деятельности. Однако требуют усовершенствования законодательные нормы: 1) о деятельности венчурных фондов, 2) о функционировании технопарков, 3) о подготовке научных кадров для разработки и внедрения инноваций, 4) об усилении государственной поддержки программы венчурных инноваций.

РЕЗЮМЕ

В статье дан анализ действующего в Украине законодательства в сфере венчурных инноваций, показана роль государства в стимулировании данного вида хозяйственной деятельности.

Ключевые слова: венчурные инновации, интернет-компании, IT-аутсорсинг, инновационные бизнес-инкубаторы, стартап-компании, венчурные фонды, технологические парки.

РЕЗЮМЕ

У статті дано аналіз чинного в Україні законодавства в сфері венчурних інновацій, показана роль держави в стимулюванні цього виду господарської діяльності.

Ключові слова: венчурні інновації, інтернет-компанії, IT-аутсорсинг, інноваційні бізнес-інкубатори, стартап-компанії, венчурні фонди, технологічні парки.

SUMMARY

The article analyzes the current legislation of Ukraine in the sphere of venture innovation and the role of government in promoting this type of economic activity.

Key words: the innovation venture, internet companies, IT-outsourcing, startup companies, venture capital funds, technologic parks.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ:

- 1.Объём венчурных инвестиций в Enter prise.- режим доступа: ain. ua./tag/venchurnye investicii.
- 2.Там же.
- 3.Закон Украины «О научной и научно-технической деятельности» 13. 12. 1991.- ВВР, 1992, №12, стр.165.
- 4.Закон Украины «О инновационной деятельности» 04.07.2002.- режим доступа: arch. ukprojekt. gov.ua/ indekx. php/ua&get=55 glav id=23.
- 5.Закон Украины «О приоритетных направлениях развития науки и техники» 21.06.2010.- режим доступа: zakon 2. rada. gav. ua/laws/show/2519-17.
- 6.Закон Украины «О приоритетных направлениях инновационной деятельности в Украине» 08.09.2011.- режим доступа: zakon.2.rada.gov.ua/laws/show/2519-17.
- 7.Там же.
- 8.3 апреля 2012 г. в Киеве состоялся Seed Forum Ukraine.- режим доступа: ain.au/2012/04/06/7933# more-79339.
9. Там же.
- 10.Закон Украины «О государственном регулировании деятельности в сфере трансфера технологий» 14. 09. 2006г.- ВВР, 2006, №45, стр.434.
- 11.Постановление Кабинета Министров Украины от 04.06.2008г.,№520.-режим доступа: zakon.2.rada.gov.ua/laws/show/2519-17/.
12. Закон Украины «О приоритетных направлениях инновационной деятельности в Украине» 08.09ю2011г.- режим доступа: zakon 2.rada.gav.ua/laws/shows/2519-17/.
- 13.Что такое «бизнес-инкубатор»?- режим доступа: launchpad.com.ua/articles-materials/3-artikles/10 what-is-business-inkubator.
- 14.Там же.
- 15.Закон Украины «О развитии и государственной поддержке малого и среднего предпринимательства» 22.03.2012г.- режим доступа: zakon3.rada.gov.ua/lows/shows/4618-17.
16. Там же.
- 17.В.В.Горчинская, О.В.Долгальова. Стартап как стадия реализации предпринимательского потенциала.- режим доступа:www/donnasa.edu.ua/doks/zvit_2010/economic.institut.pdf.
- 18.Закон Украины «О научной и научно-технической деятельности»13.12.1991г.- ВВР,1992,№12,стр.165.
- 19.Закон Украины «О научной и научно-технической экспертизе»10.02.1995г.-ВВР,1995,№9,стр.56.
- 20.Закон Украины «О приоритетных направлениях развития науки и техники»21.06.2010г.- режим доступа: zakon 2.rada.gav.ua/laws/shows/2519-17.
- 21.Закон Украины «Об институтах общего инвестирования (паевые и корпоративные инвестиционные фонды) 15.03.2001г.-ВВР, 2001,№21,стр. 103.
- 22.А. Слободян. Об украинской Силиконовой долине.- режим доступа: sug.kiev.ua/blognews.php.id/blog=140.
- 23.Госинвестиции разработали Проект Закона Украины «О венчурных фондах инновационного развития»,- режим доступа: www uaban leer.net/daily/2008/111208 1130.shtml.
- 24.Закон Украины «О специальном режиме инвестиционной и инновационной деятельности технологических парков» 1607.1999г.- ВВР, №40,стр.36.
- 25.Технопарк в рамках проекта «Сколково»,- режим доступа: www:slideshow.net/igorol/ss-7468366.
- 26.Там же.
- 27.Янукович создаёт украинскую Силиконовую долину.- режим доступа: ukranews.com/uk/news/ekonomiks/2011/243567.

УДК 346.543

ОСНОВНІ ТЕНДЕНЦІЇ ДЕРЖАВНОЇ ПРАВОВОЇ ПОЛІТИКИ ЗАЛУЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙ

Каркачов Б.В., юрист ООО «Граф-Пласт»

Постановка проблеми. Проблемі залучення інвестицій на державному рівні увага приділяється з моменту обрання Україною незалежності. На сьогоднішній день наша країна має правове поле для здійснення інвестиційної діяльності. Проте у силу різних глобальних та локальних економічних процесів це поле не може залишатись сталим.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у розробку правових механізмів залучення інвестицій внесли українські вчені-юристи: Винник О.М., Зельдіна О.Р., Каркачова А.В., Мамутов В.К., Подцерковний О.П., Хахулін В.В. та ін.

Метою наукової статті є – дослідження новітніх тенденцій процесу залучення інвестицій на державному рівні, висвітлення нормативно-правових змін та пов'язаних з цим практичних кроків.

Результати дослідження. Ефективність державного і правового регулювання інвестиційної діяльності має визначитися насамперед принципами й характером стосунків держави з інвесторами, що зумовлюють такі основні варіанти її поведінки:

а) преференційний підхід до діяльності іноземних інвесторів на території України та надання їм відповідних переваг; б) підхід, що ґрунтується на рівності прав вітчизняних та іноземних інвесторів; в) підхід, який має дискримінаційний характер стосовно іноземних інвесторів і надає пільговий режим для вітчизняних інвесторів. З названих варіантів відносин держави з інвесторами в законодавстві України запроваджено принцип рівності щодо регламентації прав вітчизняних та іноземних інвесторів на українському ринку, хоч і з певними елементами дискримінації іноземного капіталу в окремих галузях національної економіки [1]. Аналіз існуючого правового режиму інвестиційної діяльності дає змогу констатувати, що розв'язання завдання цілеспрямованого й масштабного залучення вітчизняних та іноземних інвестицій у національну економіку може бути забезпечене в разі дотримання низки умов. Найважливішими з них є: а) ухвалення державної інвестиційної та інноваційної стратегії, зумовленої довгостроковими національними інтересами, а не короткочасною політико-економічною кон'юнктурою; б) наявність обмеженого кола державних органів з чітко визначеними функціями й повноваженнями щодо формування, координації та забезпечення поточної та перспективної інвестиційної політики держави; в) стабільна і прозора фінансова політика; г) дієва система захисту прав інвесторів (у тому числі судового) [2].

На сьогоднішній день можна говорити про те, що держава зробила низку нормативних і практичних кроків задля радикального збільшення притоку інвестицій. Так у лютому 2011 року Верховною Радою була прийнята Програма розвитку інвестиційної та інноваційної діяльності в Україні. Завданням цього акту є створення сприятливих умов для залучення інвестицій з метою забезпечення розвитку базових галузей економіки та інноваційної інфраструктури, підвищення ефективності механізму надання державної підтримки, збільшення обсягу інвестицій, кредитування економіки, державних капітальних вкладень та забезпечення їх концентрації на модернізації виробництва, впровадження високих технологій [3]. На виконання Програми відводиться термін до 2016 року.

Серед форм державної підтримки реалізації інвестиційних та інноваційних проектів переважають такі, як: надання державних гарантій, пряме бюджетне фінансування та співфінансування; відшкодування відсоткових ставок за кредитами. При цьому одним з критеріїв відбору інвестиційних проектів співфінансування проекту за рахунок недержавних джерел фінансування у розмірі не менше ніж 40%. Також до критеріїв конкурсного відбору інвестиційних та інноваційних проектів для надання державної підтримки належать: забезпечення розвитку базових галузей економіки; підвищення технологічного рівня виробництва; економічна ефективність таких проектів; упровадження енергоефективних та ресурсозбережних технологій; виробництво в Україні товарів, що імпортуються; зменшення викидів парникових газів та забруднення навколишнього природного середовища; створення нових робочих місць; наявність позитивних висновків державної експертизи інвестиційних та інноваційних проектів [4].

Отже можна сказати, що цим актом було закріплено засади та напрям реалізації владної політики у питаннях залучення інвестицій на декілька найближчих років. Так, у рамках цього напряму Указом Президенту було створено Державне агентство з інвестицій та управління національними проектами України (Держінвестпроект України). Держінвестпроект України є центральним органом виконавчої влади, діяльність якого спрямовується та координується Кабінетом Міністрів України. Держінвестпроект України є головним органом у системі центральних органів виконавчої влади із забезпечення реалізації державної політики у сфері інвестиційної діяльності та управління національними проектами. Під такими проектами маються на увазі стратегічні проекти, що забезпечують технологічне оновлення та розвиток базових галузей реального сектору економіки України [5].

Агентство визначено основним відповідальним за реалізацію інвестиційної реформи в Україні, яка покликана:

- радикально змінити процедури адміністрування державних видатків розвитку;
- використовувати обмежений ресурс держави, як засіб для партнерства з приватним капіталом;
- створити необхідну інфраструктуру для залучення інвестицій;
- створити умови для радикального збільшення притоку інвестицій.

Передбачається, що її результатом стане покращення інвестиційного клімату та формування системи якісних інвестиційних пропозицій – проектів підготовлених за міжнародними стандартами [6].

Також важливим напрямом роботи агентства є реалізація «Національних проектів». Такі проекти є ресурсно-масштабними, але розраховані на невеликий термін реалізації – до 4 років. Вони є своєрідним наріжним каменем у державній стратегії економічного зростання.

Базовими принципами роботи над «Національними проектами» є пріоритет інвестиційних коштів над бюджетними, проектний менеджмент в державному управлінні, гарантований результат і персональна відповідальність та партнерство з кращими світовими компаніями.

Варто окремо відзначити ще один ключовий принцип – добросесність, тобто антикорупційність. Це новий стандарт у системі нашого державного управління. З цією метою буде прийнято окремий внутрішній «Акт про Добросесність», який гарантуватиме: 100% публічність всіх ключових рішень, прозорий відбір керівників проектних груп та обов'язкові тендерні процедури з відповідними попередніми публікаціями.

Примітно, що більшість інвестиційних проектів, у тому числі і «Національні проекти» реалізуються на новій для нашої країни моделі державно-приватного партнерства. 1 липня 2010 року Верховна Рада України прийняла Закон «Про державно-приватне партнерство». Беручи до уваги міжнародний досвід, цим актом було запроваджено форму співробітництва між державою і приватним бізнесом на основі партнерства, з урахуванням інтересів сторін. В законі державно-приватне партнерство визначене як система відносин між державним (державна Україна, АРК, територіальні громади в особі відповідних органів державної влади та органів місцевого самоврядування) та приватним (юридичні особи та фізичні особи-підприємці) партнерами, побудована на принципах рівності партнерів та узгодженості їх інтересів, при реалізації яких, можливості обох партнерів об'єднуються, з відповідним розподілом ризиків, відповідальності та отримання позитивного кінцевого результату для взаємовигідної співпраці на довгостроковій основі [7].

Сьогодні актуалізувались об'єктивні обставини для запровадження механізмів державно-приватного партнерства. Для реалізації масштабних модернізаційних проектів в різних секторах економіки потрібні значні інвестиційні ресурси, потужним джерелом яких може стати приватний бізнес. Водночас, в умовах післякризового розвитку зростає інтерес бізнесу до державної підтримки, яка дозволить знизити ризики приватних інвестицій, підвищити надійність інвестиційних проектів для кредитних організацій.

Широке запровадження державно-приватного партнерства передбачено Програмою економічних реформ на 2010-2014 роки «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава» [1]. Розвиток державно-приватного партнерства для залучення інвестицій визначено одним із основних напрямів реалізації Програми розвитку інвестиційної та інноваційної діяльності в Україні та «Національних проектів». Державне агентство з інвестицій та управління національними проектами України забезпечує реалізацію державної політики у сфері інвестиційної діяльності, та управління національними проектами, бере участь в укладенні та виконанні договорів концесії, інших договорів, забезпечує розробку та реалізацію проектів державно-приватного партнерства. Окрім того, інші центральні органи виконавчої влади беруть участь у реалізації політики державно-приватного партнерства у відповідних сферах. Місцеві органи влади формують і забезпечують реалізацію політики розвитку державно-приватного партнерства на відповідному рівні управління. Така ситуація породжує дублювання функцій та виникнення суперечностей між органами влади [8].

Висновки. Таким чином, у статті досліджено основні нормативно-правові зміни та нововведення, які направлені на регуляцію відносин між державою й інвесторами і покликані стимулювати інвестиційні надходження. Теоретично були окреслені принципи і характер стосунків між державою та інвесторами та проаналізовано реалізацію цих принципів у реаліях, шляхом висвітлення положень актів, які стосуються приватного інвестування та співфінансування інвесторами великих стратегічних проектів. У статті значну увагу було приділено такому новому поняттю для нашого законодавства, як «державно-приватне партнерство». Запровадивши модель державно-приватного партнерства, держава зробила значний крок для реалізації інвестиційних проектів.

РЕЗЮМЕ

У статті розглянуті основні тенденції державної правової політики залучення інвестицій. Проведений аналіз нормативних нововведень останніх років та наведено їх практичну реалізацію. Значну увагу приділено такому новому поняттю для нашого законодавства, як «державно-приватне партнерство».

Ключові слова: інвестиції, інвестиційна діяльність, законодавчі акти, державно-правове регулювання.

РЕЗЮМЕ

В статье рассмотрены основные тенденции государственной правовой политики привлечения инвестиций. Проведен анализ нормативных нововведений последних лет и приведена их практическая реализация. Значительное внимание уделено такому новому понятию для нашего законодательства, как «государственно-частное партнерство».

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционная деятельность, законодательные акты, «государственно-правовое регулирование».

SUMMARY

The article describes the main trends of government legal policy to attract investment. Was analyzed the statutory innovations in recent years and has been shown to implement them. Considerable attention is given to such a new concept for our legislation as «a public-private partnership».

Keywords: investments, investment activity, legislative acts, public-private partnership.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Про усунення дискримінації в оподаткуванні суб'єктів підприємницької діяльності, створених з використанням майна та коштів вітчизняного походження: Закон України від 17.02.2000. – режим доступу: zakon.rada.gov.ua/laws/show/1457-14
2. Нагребельний В.П. Проблеми розвитку законодавства України про інвестиційну діяльність. – режим доступу: http://dspace.uabs.edu.ua/bitstream/123456789/5019/1/2010_72.pdf
3. Програма розвитку інвестиційної та інноваційної діяльності в Україні: Постанова Кабінету Міністрів України від 02.02.2011. – режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/389-2011-%D0%BF>
4. 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
5. Про Державне агентство з інвестицій та управління національними проектами України: Указ Президента України від 12.05.2011. – режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/583/2011>
6. Державне агентство з інвестицій та управління національними проектами. – режим доступу: <http://www.ukrproject.gov.ua/media/derzhavne-agentstvo-z-investitsii-ta-upravlinnya-natsionalnimi-proektami-derzhinvestproekt>
7. Державно-приватне партнерство – нова модель взаємодій? – режим доступу: <http://lex.org.ua/news-2010/892>
8. "Щодо розвитку державно-приватного партнерства як механізму активізації інвестиційної діяльності в Україні". Аналітична записка: Національний інститут стратегічних досліджень при Президенті України. – режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/816/>

УДК 346.543

ГАРАНТИЇ ЗАЩИТИ ПРАВ ІНВЕСТИТОРІВ СО СТОРОНИ ГОСУДАРСТВА

Каркачєва А.В., кандидат юридических наук, старший преподаватель кафедри теорії і історії державства і права Донецького державного університету управління

В Украине существует проблема недостаточного использования инвестиционного потенциала, которая связана с нестабильностью, постоянными изменениями и нарушениями действующего законодательства. Поэтому государство и его органы, с учётом имеющегося негативного опыта необоснованной отмены льгот в условиях специального режима хозяйствования, должны предпринять все необходимые меры для исправления допущенной ошибки на общегосударственном уровне [1, с.63].

Целью статьи является расширение гарантий защиты прав инвесторов со стороны государства и правовой механизм их обеспечения.

Теоретической основой данного вопроса являются работы ученых-юристов: Ю.Е. Атамановой, О.В. Буткевич, Е.Р. Зельдиной, Г.Л. Знаменского, О.Р. Кибенко, В.М. Корельского, В.М. Коссака, В.В. Кудрявцевой, А.В. Малько, В.К. Мамутова, В.Д. Перевалова, О.П. Подчерковного, О.Е. Симсон, Л.В. Таран, В.А. Устищенко, В.В. Хахулина, В.С. Щербины, А.Х. Юлдашева и др.

Государство Украины гарантирует права субъектов инвестиционной и инновационной деятельности, в т.ч. инвесторов (иностранных и отечественных). Прежде всего, гарантируется стабильность условий осуществления инвестиционной деятельности на отдельных территориях. Практика привлечения инвестиций свидетельствует, что их объём зависит от уровня гарантий защиты и правового механизма их обеспечения, что будет способствовать улучшению международного имиджа Украины, увеличению инвестиционных поступлений.

Из-за недостаточных гарантий защиты прав субъектов инвестиционной и инновационной деятельности на отдельных территориях потенциальные инвесторы не имеют возможности и желания вкладывать средства, реализовывать свои планы. Поэтому, чтобы вернуть доверие инвесторов, которое утрачено из-за политической и экономической нестабильности в стране, предлагается дополнить действующее хозяйственное законодательство Украины нормами, которые предусматривают защиту прав и законных интересов субъектов инвестиционной и инновационной деятельности со стороны государства.

Уровень правовой защищённости инвестора, государственные гарантии защиты инвестиций – ключевые вопросы при выборе инвестором страны для осуществления инвестиционной деятельности. Следует отметить, что государственные гарантии для субъектов инвестиционной деятельности помимо Хозяйственного кодекса предусмотрены Законом Украины «Об инвестиционной деятельности» от 18.09.1991 г. и Законом Украины «О режиме иностранного инвестирования» от 19.03.1996 г. Однако эти законодательные акты устанавливают ограничения применения государственных гарантий. По сути, Закон Украины «Об инвестиционной деятельности» содержит декларацию о государственных гарантиях, которая не может быть практически применена инвесторами для защиты своих законных прав и интересов. В сложившейся ситуации именно нормы Хозяйственного кодекса Украины предоставляют инвесторам возможность воспользоваться реальными, а не декларативными гарантиями для защиты своих интересов [2, с.34]. Предлагается расширить возможности инвесторов, дополнить ХК статьёй 420, закрепляющей гарантии использования результатов инвестиционной и инновационной деятельности, понятие реинвестирования, гарантии иностранным инвесторам.

С 1 января 2010 г. вступил в силу закон Украины от 25.16.09 г. «О научных парках» относительно применения такой новой формы специального режима инвестиционной деятельности, как научный парк, которому предшествовал общенациональный пилотный проект научного парка «Киевская политехника». Ранее в Верховной Раде было зарегистрировано еще несколько законопроектов о стимулировании инвестиционной и инновационной деятельности субъектов хозяйствования на отдельных территориях путем внедрения таких новых форм специального режима инвестиционной деятельности как инвестиционные парки, иннополисы и зоны развития высоких и новых технологий. В этих законопроектах определения новых форм специального режима инвестиционной деятельности по сути являются тождественными и не содержат необходимых характерных признаков, которые отличаются по сути между собой. Нормативно-правовая

база, регулююча господарську діяльність, а також впровадження нових функціональних одиниць і нових форм спеціального режиму інвестиційної діяльності проходить системно. Відсутнє визначення місця і ролі спеціального режиму інвестиційної діяльності в реалізації завдань діючих Господарської стратегії регіонального розвитку на період до 2015 г. і відповідуючих регіональних стратегій розвитку, Стратегії економічного і соціального розвитку України "Путем європейської інтеграції" на 2004-2015 роки. В проекті «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 відзначається, що розвиток інноваційної інфраструктури потребує всебічної державної підтримки. В проекті стратегії розвитку України «Україна-2020: стратегія національної модернізації» передбачені заходи по створенню сучасної інноваційної системи з використанням таких форм як технопарки, технополіси, бізнес-інкубатори і центри трансферу технологій. Однак використання СЗЗ (спеціальних (вільних) економічних зон) і ТПР (територій пріоритетного розвитку) як економіко-правового інструментарію прискорення розвитку економіки країни повинним чином не визначено. Після декількох мораторіїв на представлення пропозицій і впровадження спеціального режиму інвестиційної діяльності в період 2006-2010 г. в Верховній Раді було зареєстровано декілька законопроектів. Це законопроекти про створення двох СЗЗ - «Євро регіон Буковина» (Чернівецька область), «Ахілія» (о. Зміїний Одеської області), трьох технопарків - «ГУАМ-Технопарк» (г. Київ), «Хемо-Поль» (г. Теплодар, Одеська область) і «Ресурс» (г. Харків), введення спеціального режиму інвестиційної діяльності на ТПР в десяти районах Хмельницької області і для розвитку високотехнологічного машинобудування на території міста Харків. В рамках виконання Указу Президента України «О заходах по стимулюванню інвестиційного і інноваційного розвитку Автономної Республіки Крим» Міністерством економіки України розроблено законопроект про введення спеціального режиму інвестиційної діяльності на території Автономної Республіки Крим, який зараз проходить стадію обговорення. Згадані законодавчі пропозиції направлені на рішення конкретних соціально-економічних проблем регіонів, але кожна з них потребує системної професійної доработки таких образів [3].

Позиція української влади стосовно відродження роботи СЗЗ і ТПР незрозуміла. В час виборчої кампанії і в початку своєї діяльності вона декларувала намір відродження діяльності зон. Однак, через відсутність чіткого бачення їх місця в господарській системі країни, практичних кроків зроблено не було. Основним офіційним аргументом стосовно неможливості відродження СЗЗ і ТПР в подальшому вигляді є факт вступлення України в ВТО і плани вступлення в ЄС в найближчій перспективі. Тому в представленої президентом України Програми економічних реформ на 2010-2014 роки не згадується можливість використання спеціальних (вільних) економічних зон для рішення проблем розвитку регіонів.

В діючому законодавстві, прийнятому в рамках Плану дій щодо вступлення України в ЄС, хоча і передбачено можливість надання окремим територіям статусу депресивних, однак введення на них спеціального режиму інвестиційної діяльності не включено в перелік заходів. Цей перелік обмежується державними капіталовкладеннями в виробничу, комунікаційну і соціальну інфраструктуру, господдержкою малих підприємств, соціальною підтримкою при формуванні суб'єктів інноваційної інфраструктури, наданням міжнародної технічної допомоги на рішення екологічних проблем, соціальною підтримкою і перекваліфікації трудових ресурсів. Законодавством не конкретизується зміст такої господдержки, яка перетворює ці способи лише в декларацію про наміри, що в принципі робить неможливим рішення проблеми ліквідації депресивності. Хоча встановлений перелік і узгоджується з сучасними підходами Євросоюзу до регіонального розвитку, все-таки він дуже обмежений порівняно з усіма можливостями підтримки депресивних територій в ЄС. Він передбачає крім перелічених 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 з структурним перебудовуванням. 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, повинні бути достатньо жорсткими, що повинно підвищити їх дієвість і узгодженість з вимогами ЄС. В частині, господдержка повинна стосуватися виключно інвестиційної, а не поточної операційної діяльності суб'єктів. Потрібно 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 і сфери реалізації інвестиційного проекту. Потрібно здійснювати постійний моніторинг цільового використання допомоги суб'єктами. Її надання слід негайно припинити при виявленні фактів порушень з повним відшкодуванням суб'єктами отриманої суми.

Потрібно узгодити національне і податкове законодавство стосовно відображення в останньому можливостей застосування спеціальних податкових режимів на окремих територіях. Хоча в проекті Податкового кодексу України декларувалась можливість застосування спеціального податкового режиму на окремій території, однак в остаточній редакції закону це не передбачено. Тому Податковий кодекс слід доповнити відповідними нормами. Преференції повинні стосуватися як мінімум 3 видів податків – податку на прибуток підприємств, податку на додану вартість і податку на доходи фізичних осіб. Перші два будуть стимулювати господарську активність, останній – притягати населення працездатного віку на ці території. Розмір пільгових ставок податків повинен пропорційно зменшуватися в залежності від поточного територіального індексу депресивності шляхом його множення на відповідні ставки податків, передбачені для країни в цілому. Термін дії спеціального податкового режиму повинен збігатися з періодом, на який окремій території надається депресивний статус [4, с. 12-14].

Слід, для виправлення правового несугласності застосування спеціального режиму інвестиційної діяльності в Україні і підвищення економічної ефективності функціонування і позитивного впливу на економічну безпеку держави необхідно реалізувати ряд стратегічних і тактичних напрямків і завдань.

По-перше, необхідно максимально швидко деполітизувати застосування спеціального режиму інвестиційної діяльності, подолавши цей економічний інструментарій забезпеченню національних інтересів України. І базовим кроком тут може бути розробка і прийняття «Національної стратегії соціально-економічного розвитку України на 2010-2020 роки».

По-друге, необхідно забезпечити практичну уніфікацію звітності всіх форм спеціального режиму інвестиційної діяльності для забезпечення моніторингу вкладу кожного з них в розвиток економіки регіону і України в цілому. Наявність такої інформації в режимі «on-line» поряд з важкими державними впливами на інтенсивність діяльності суб'єктів господарювання спеціального режиму інвестиційної діяльності дозволить уряду використовувати цей економічний інструментарій для забезпечення економічної безпеки України.

По-третє, необхідно прийняти Закон України «О державній допомозі» в відповідності з аналогічним актом ЄС, в якому визначити узгоджені з *acquis communautaire* форми і умови її надання, в тому числі і для суб'єктів господарювання спеціального режиму інвестиційної діяльності [5].

На основі вищеописаного пропонується доповнити розділ VIII Господарського кодексу України «Спеціальні режими господарювання» главою 42 «Захист прав і законних інтересів суб'єктів інвестиційної і інноваційної діяльності з боку держави».

РЕЗЮМЕ

Розглянуто питання гарантії захисту прав інвесторів з боку держави. Зроблено висновок про те, що через недостатню гарантію

защиты прав субъектов инвестиционной и инновационной деятельности на отдельных территориях потенциальные инвесторы не имеют возможности и желания вкладывать средства, реализовывать свои планы. Поэтому, чтобы вернуть доверие инвесторов, которое утрачено из-за политической и экономической нестабильности в стране, предлагается дополнить действующее хозяйственное законодательство Украины нормами, которые предусматривают защиту прав и законных интересов субъектов инвестиционной и инновационной деятельности со стороны государства.

Ключевые слова: государственные гарантии, права инвесторов, хозяйственное законодательство, евроинтеграция, отдельные территории.

РЕЗЮМЕ

Розглянуто питання гарантії захисту прав інвесторів з боку держави. Зроблено висновок про те, що через недостатні гарантії захисту прав суб'єктів інвестиційної та інноваційної діяльності на окремих територіях потенційні інвестори не мають можливості і бажання вкладати кошти, реалізувати свої плани. Тому, щоб повернути довіру інвесторів, яке втрачено через політичну та економічну нестабільність в країні, пропонується доповнити чинне господарське законодавство України нормами, які передбачають захист прав і законних інтересів суб'єктів інвестиційної та інноваційної діяльності з боку держави.

Ключові слова: державні гарантії, права інвесторів, господарське законодавство, євроінтеграція, окремі території.

SUMMARY

The article is dedicated to questions of government guarantees for the protection of investors rights. Was concluded that, due to lack of adequate protection of the rights subjects of investment and innovative activity in certain regions, the potential investors don't have the capacity and willingness to invest for implement their plans. Therefore, to restore investor confidence, which has been lost due to political and economic instability in the country, were invited to supplement the commercial legislation of Ukraine add such rules, which will provide for the protection of the rights and lawful interests of subjects of investment and innovation on the part of the state.

Keywords: government guarantees the rights of investors, commercial law, European integration, the individual territories.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ:

1. Зельдина Е. Правовые возможности защиты прав инвесторов по Хозяйственному кодексу Украины / Е. Зельдина // Підприємництво, господарство і право. – 2008. – № 12. – С. 60-63.
2. Зельдина О. Правові питання залучення інвестицій до України / О. Зельдина // Право України. – 2010. – № 8. – С. 33-38.
3. Єгорова О.О. Перспективи застосування спеціальних правових режимів економічної діяльності в Україні. – режим доступа: <http://www.nbuu.gov.ua/portal/natural/Nvu/2010/30/statii/1...>
4. Кіндзерський Ю. Потенціал особливих економічних зон у виробничій та регіональній модернізації / Ю. Кіндзерський // Економіст. – 2011. – № 1. – С. 10-16.
5. Бобок С. Совет по спецрежиму дал «добро» трем проектам. – режим доступа: http://gazeta.mediaport.info/print.php?gazeta_id=30&material_id=21

УДК 347.77.01

ПИТАННЯ СУБ'ЄКТНОГО СКЛАДУ ВІДНОСИН У СФЕРІ СЛУЖБОВОГО ВІНАХІДНИЦТВА В КОНТЕКСТІ ЗАЛУЧЕННЯ ПАТЕНТНИХ ПРАВ ДО ГОСПОДАРСЬКОГО ОБОРОТУ

Коваль І.Ф., доцент кафедри цивільного права і процесу Донецького національного університету, канд. юрид. наук, доцент

Тенденції функціонування сучасних економічних відносин в Україні та світі зумовлюють об'єктивну необхідність якомога широкого та безперешкодного залучення до господарського обороту результатів інтелектуальної діяльності, охоронюваних в режимі об'єктів патентного права. Беручи до уваги домінування серед загальної кількості зазначених об'єктів таких, що мають службовий характер, важливою умовою належного розвитку процесів комерціалізації патентних прав становить визначеність суб'єктного складу відносин, які виникають у зв'язку із службовим винахідництвом.

Метаморфози законодавчих підходів до визначення суб'єктів майнових прав на службові результати науково-технічної творчості свідчать про існування значних інтересів стосовно розвитку цієї сфери з боку держави і безпосередніх учасників цих відносин. Необхідність належного врегулювання зазначеного питання в контексті забезпечення ефективного використання об'єктів промислової власності обумовлена його тісним зв'язком із іншою важливою проблемою сьогодення – визначення суб'єктів прав інтелектуальної власності на результати, створенні за державні кошти. Остання обставина набуває особливого значення з огляду на той факт, що немала частина результатів творчості у науково-технічній сфері створюється на замовлення держави спеціалізованими науково-дослідними, іншими організаціями, які, у свою чергу, виступають роботодавцями відносно працівників – авторів таких результатів. Тож, визначеність правового статусу суб'єкта господарювання – роботодавця в частині володіння майновими правами інтелектуальної власності на службові патентовані об'єкти є передумовою вирішення питання про розподіл зазначених прав між державою і організацією – розробником (тобто має місце триада суб'єктів «працівник – роботодавець – держава»).

Національний правопорядок не створює чіткої та узгодженої моделі суб'єктного складу відносин у сфері створення і набуття майнових прав на службові результати науково-технічної творчості. Відповідно до ч. 2 ст. 156 ГК України [1], відносини суб'єкта господарювання, що є роботодавцем для винахідника або автора винаходу, корисної моделі, промислового зразку щодо прав на одержання патенту і права використання зазначених об'єктів *регулюються ЦК України та законами*. При цьому враховуючи наявність принципових розбіжностей у підходах ЦК України і спеціальних законів до регламентації зазначених відносин, наведена норма ГК України стає проблематичною з точки зору правозастосування.

Наукова розробка проблематики службового винахідництва характеризується значним інтересом з боку дослідників до визначення ознак службового винаходу, розподілу прав авторів та роботодавців на ці об'єкти. Проте єдності і однозначності у зазначених питаннях не досягнуто. Ці відносини аналізувались у працях Ч. Н. Азімова, Г.А. Андрощука, Я.Г. Вороніна, Т.В. Ярошевської та інших вчених, які становлять підґрунтя для проведення подальших досліджень у цій площині, враховуючи суперечливі підходи у законодавчому регулюванні суб'єктів прав на об'єкти службового винахідництва, дискусійність наукових підходів і тлумачень правових норм на практиці.

З огляду на вищезазначене, метою статті є уточнення суб'єктів майнових прав інтелектуальної власності на службові результати науково-технічної творчості, охоронювані в режимі об'єктів патентного права.

Суб'єктна характеристика осіб, які мають право на отримання патенту, має будуватись на об'єктивному факті створення переважної частини результатів інтелектуальної діяльності в науково-технічній (промисловій) сфері в порядку виконання винахідником своїх трудових функцій. Перевага саме службових об'єктів у цій сфері обумовлена складністю процесів створення технологічних рішень через необхідність співробітництва, залучення значних коштів, техніки, обладнання тощо. Виділяють дві групи працівників, котрі вважаються носіями інтелектуальної праці. Це, перш за все, виробничий персонал, як правило, керівники і спеціалісти, інженерно-технологічні кадри та рядові працівники підприємств і організацій, які безпосередньо задіяні у виробничих процесах і своєю діяльністю спроможні сприяти впровадженню нового у виробництво, а також можуть бути безпосередніми генераторами, розробниками нових ідей і

технологій. З іншого боку, це наукові працівники науково-дослідних закладів, конструкторських бюро, проектних інститутів, технопарків, які безпосередньо займаються науковими дослідженнями і продукують нові ідеї, наукові розробки [2, с. 4].

Винахід (корисна модель) визнається службовим у разі створення його у зв'язку з виконанням службових обов'язків або доручення роботодавця; з використанням досвіду, виробничих знань, секретів виробництва й обладнання роботодавця (ст. 1 Закону України «Про охорону прав на винаходи і корисні моделі») [3]. Для визнання службовим промислового зразка достатньою є наявність першої умови. ЦК України вводить іншу узагальнюючу категорію для позначення такого об'єкта – «об'єкт, створений у зв'язку з виконанням трудового договору» (ст. 429) [4], не розкриваючи при цьому його ознак. Незважаючи на різницю в назві цього особливого режиму об'єктів інтелектуальної власності, в обох випадках йдеться про створення результатів науково-технічної творчості в порядку виконання трудових обов'язків, що обумовлено відповідними трудовими відносинами.

ЦК України як акт законодавства переважно загальної дії стосовно об'єктів інтелектуальної власності встановлює, що майнові права на об'єкт інтелектуальної власності, створений у зв'язку з виконанням трудового договору, належать *спільно працівникові та роботодавцеві*, якщо інше не встановлено договором (ст. 429). Буквальне тлумачення цієї норми означатиме, що співвласниками патентних прав на службовий винахід за загальним правилом мають бути автор – працівник і роботодавець.

Утім, слід зауважити, що у патентній сфері виникнення майнових прав у працівника й роботодавця можливе тільки після офіційної кваліфікації такого об'єкта в якості винаходу, промислового зразку й відповідно отримання охоронного документу – патенту. Питання ж взаємовідносин працівника і роботодавця на так званій «допатентній» стадії, тобто на етапі до звернення в орган державної влади з метою отримання охоронного документу, ЦК України не вирішує. Спеціальний закон встановлюють наступні варіанти взаємодії працівника та роботодавця на «допатентній» стадії щодо визначення долі службового результату: роботодавець повинен на протязі чотирьох місяців із дати отримання повідомлення працівника подати заявку на отримання патенту або передати право на його отримання іншій особі або прийняти рішення про збереження службового винаходу в режимі конфіденційної інформації. В цей же строк роботодавець повинен укласти з винахідником договір про умови та порядок виплати винагороди відповідно до економічної цінності винаходу. Якщо роботодавець не виконає вчасно вказаних дій, право на отримання патенту переходить до винахідника – працівника (ст. 8 Закону України «Про охорону прав на винаходи і корисні моделі»). Отже, спеціальний закон встановлює принципово інші, порівняно із ЦК України, варіанти визначення суб'єктів права на отримання патенту на службовий винахід, а саме: залежно від дотримання роботодавцем окреслених умов таким суб'єктом може бути роботодавець (мас першочергове право) або працівник – винахідник.

Винайдення узгодженого підходу до суб'єктів – правовласників службових об'єктів патентного права є важливим питанням з огляду на необхідність правильного визначення управомоченої особи щодо використання цих об'єктів у процесі господарської діяльності, уникнення конфліктних ситуацій та можливих ризиків «втрати» патенту (визнання його недійсним за підставою «подання заявки з порушенням прав інших осіб»). Ілюстрацією суперечливих трактовок цього питання є, наприклад, наступний спосіб тлумачення зазначених норм у літературі: «навіть якщо роботодавець не виконав умов, передбачених ч. 4 ст. 9 Закону України «Про охорону прав на винаходи і корисні» й не укладав із працівником угоди, відповідно до якої буде врегульовано питання про права на винахід, то, незважаючи на це, майнові права на винахід належатимуть працівникові та роботодавцеві спільно» [5, с. 140]. Тобто, за логікою процитованого підходу, бездіяльність роботодавця призведе не до виникнення права на отримання патенту у працівника (як це має бути відповідно до спеціальних приписів патентних законів), а до застосування загальної норми ЦК України – виникнення режиму спільного володіння правами роботодавцем і робітником.

ГК України також не вносить ясності у розв'язання зазначеної проблеми. Так, відповідно до ч. 2 ст. 156 ГК України, відносини суб'єкта господарювання, що є роботодавцем для винахідника або автора винаходу, корисної моделі, промислового зразку щодо прав на одержання патенту і права використання зазначених об'єктів *регулюються ЦК України та законами*. Через розбіжності у підходах ЦК України і спеціальних законів до регламентації зазначених відносин, наведена норма ГК України також є проблематичною з точки зору правозастосування.

Встановлений ЦК України режим спільного володіння правами інтелектуальної власності на об'єкт, створений у зв'язку із виконанням трудового договору, не враховує значної специфіки, яка притаманна відносинам у сфері набуття прав на службові винаходи, корисні моделі, промислові зразки. Унаслідок закріплення такої «спільності», причому без можливості зміни цього загального правила спеціальним законом (а лише на договірній основі), неврегульованими залишаються відносини роботодавця і працівника на «допатентній» стадії, які чітко прописані у патентних законах. Така прогалина зумовлює використання на практиці норм спеціальних законів (які до речі закріплюють і ознаки службових об'єктів), котрі, у свою чергу, суперечать підходу ЦК України у розподілі прав.

Підхід, закладений у загальній нормі ст. 429 ЦК України, більшою мірою пристосований до відносин службової творчості у сфері авторського права. Стосовно об'єктів промислової власності зміст і «дух» приписів цієї норми не сприяє збалансованому узгодженню інтересів авторів та їх роботодавців у галузі промислової власності. Створюванні на підприємствах, в науково-дослідних організаціях службові результати науково-технічної творчості спрямовані, здебільшого, на задоволення економічних інтересів суб'єкта господарювання – роботодавця як важливий елемент у формуванні його конкурентних переваг, або інтересів держави у сфері її стратегічних пріоритетів (у разі створення цих результатів на підставі державних контрактів). Тому поява, як мінімум, двох правовласників (автора/співавторів і роботодавця) на службовий об'єкт патентного права з великою ймовірністю призведе до проблем узгодження їхніх інтересів та, як наслідок, варіантів поведінки, пов'язаної із використанням цих об'єктів на практиці, розпорядження виключними правами. Так, відповідно до норм патентних законів, відносини між декількома власниками патенту при здійсненні виключного права визначаються угодою між ними. У разі її відсутності кожний з них може використовувати винахід (корисну модель) за своїм розсудом, але не має права давати ліцензію та передавати право на винахід (корисну модель) іншій особі без згоди інших власників патенту (ч. 2 ст. 28 Закону України «Про охорону прав на винаходи і корисні моделі»). Очевидно, що такий підхід абсолютно не відповідає потребам суб'єктів господарювання у безперешкодному та оперативному залученню прав промислової власності до господарського обороту.

Небезпеку становлять і проблеми реалізації «спільних» виключних прав у разі припинення трудових відносин, в тому числі у зв'язку із переходом працівника до конкуруючої організації, його смертю. Зазначені та багато інших перешкод у спільному здійсненні прав на службові винаходи, промислові зразки здатні ускладнити і без того проблематичне середовище у сфері залучення інтелектуальних прав до господарського обороту. Л. Й. Глухівський цілком слушно підкреслює, що правові гарантії для роботодавців стосовно створюваних за їх інвестиційної підтримки винаходів є чи не найважливішою передумовою для забезпечення притоку у винахідницьку сферу венчурного капіталу. Ці гарантії, разом з іншими необхідними економічними і правовими факторами, й роблять винахідницьку діяльність інвестиційно-привабливою [6, с. 24].

Безумовно, робітник і роботодавець як співвласники виключних прав можуть задалегідь врегулювати майбутні суперечності у договорі, а у разі їх виникнення звернутись до суду. Однак, по-перше, національна практика розвитку договірних відносин такого виду ще не має усталених традицій; по-друге, слід враховувати, що законодавство як один із дієвих інструментів правового регулювання має встановлювати зрозумілі і передбачувані правила поведінки (особливо у такій новій та недостатньо розвиненій сфері промислової власності), які б забезпечували певний, бажаний для суспільства на даному етапі його розвитку, економічний ефект (звісно, з можливістю зміни цих правил на розсуд учасників правовідносин у дозволенних законом межах).

Тому з огляду на потреби національної економіки у більш швидкому та безперешкодному протіканні процесів комерціалізації результатів науково-технічної творчості, оптимальним варіантом узгодження інтересів суб'єктів службового винахідництва видається підхід, за яким суб'єктом права на отримання патенту (і як наслідок, суб'єктом виключних прав) має першочергово визнаватись роботодавець, а працівнику має бути забезпечена належне мотивуюче і стимулююче забезпечення шляхом отримання гідної матеріальної

винагороди¹. Викладений підхід, що відповідає наразі приписам спеціальних норм патентних законів, надасть максимальну свободу господарюючим суб'єктам у реалізації права на використання службових об'єктів патентного права у виробничих процесах і дозволить гарантувати задоволення майнових інтересів автора – працівника. На користь зазначеного свідчить і зарубіжний досвід [7, с. 40-65]. У світовій практиці існують різні підходи до врівноваження інтересів учасників службового винахідництва, утім переважають випадки закріплення прав на службові винаходи за роботодавцем у сукупності із належним матеріальним заохоченням робітників, є й країни (Австрія, Польща), де право на службовий винахід закріплено за робітником, який все одно зобов'язаний відступити його роботодавцю. Приклади спільного володіння правами працівником і роботодавцем у зарубіжній практиці не поширені. Положення Модельного Кодексу інтелектуальної власності для держав – учасників СНД також встановлюють правило про приналежність майнових прав на службовий об'єкт інтелектуальної власності роботодавцю, якщо інше не передбачено законом чи договором між робітником та роботодавцем (ч. 2 ст. 16) [8].

Таким чином, у сфері промислової власності з метою збалансування інтересів творців службових результатів науково-технічної творчості і суб'єктів господарювання, що є їхніми роботодавцями, доцільно встановити правило, за яким суб'єктом права на отримання патенту (і як наслідок, суб'єктом виключних прав) має першочергово визнаватись роботодавець, а працівнику має бути забезпечена належне мотивуюче і стимулююче забезпечення шляхом отримання гідної матеріальної винагороди на диференційній основі. Виходячи із наведеного, норма ч. 2 ст. 156 ГК України вимагає важливого уточнення задля забезпечення однозначності її тлумачення, а саме: пропонується виключити посилання на ЦК України, залишивши лише фразу «регулюються законами».

РЕЗЮМЕ

В статті на підставі аналізу чинного законодавства України і зарубіжних країн, наукової літератури, правозастосовчої практики проведено дослідження суб'єктного складу відносин у сфері службового винахідництва. Обґрунтовано доцільність встановлення у законодавстві узгодженого підходу до закріплення першочергового права на отримання патенту за суб'єктом господарювання – роботодавцем винахідника.

Ключові слова: винахідник, патентні права, винахід, патент, використання винаходу, інтереси, суб'єкт господарювання.

РЕЗЮМЕ

В статье на основании анализа действующего законодательства Украины и зарубежных стран, научной литературы, правоприменительной практики проведено исследование субъектного состава отношений в сфере служебного изобретательства. Обоснована целесообразность установления в законодательстве согласованного подхода к закреплению первоочередного права на получение патента за субъектом хозяйствования – работодателем изобретателя.

Ключевые слова: изобретатель, патентные права, изобретение, патент, использование изобретения, интересы, субъект хозяйствования.

SUMMARY

In the article on the basis of analysis of current legislation of Ukraine and foreign countries, scientific literature, правоприменительной practice research of subject composition of relations is conducted in the field of official invention. Expediency of establishment is reasonable in the legislation of the concerted going near fixing of primary right on the receipt of patent after the subject of management - employer of inventor

Keywords: inventor, patent rights, invention, patent, use of invention, interests, management subject.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Господарський кодекс України від 16 січня 2003 р. // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – № 18, № 19-20, № 21-22. – Ст. 144.
2. Червінська Л.П. Використання інноваційної трудової діяльності / Л.П. Червінська // Економіка, фінанси, право. – 2010. – №2. – С. 3-8.
3. Про охорону прав на винаходи і корисні моделі: Закон України від 1 червня 2000 р. із змінами і доповненнями, внесеними Законом України від 21 грудня 2000 р. // Відомості Верховної Ради України. – 2001. – № 8. – Ст. 37.
4. Цивільний кодекс України від 16 січня 2003 р. // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – № 40-44. – Ст. 356.
5. Воронін Я.Г. Цивільно-правова охорона винаходів в Україні: дис. ... канд. юрид наук за спец. 12.00.03 – цивільне право і цивільний процес; сімейне право; міжнародне приватне право / Я.Г. Воронін // Національна академія наук України інститут держави і права ім. В. М. Корецького. – К., 2009. – 181 с.
6. Глухівський Л. Службовий винахід у контексті національного законодавства: проблеми неврегульованості / Л. Глухівський // Інтелектуальна власність. – 2003. – № 2. – С. 24-28.
7. Ярошевська Т.М. Право на службовий винахід: дис. ... канд. юрид. наук за спец.: 12.00.03 – цивільне право та цивільний процес; сімейне право; міжнародне приватне право / Т.М. Ярошевська // Харківський національний університет внутрішніх справ. – Харків, 2009. – 199 с.
8. Модельний Кодекс інтелектуальної власності для держав – учасників СНД, прийнятий на 34 пленарному засіданні Міжпарламентської асамблеї держав – учасників (постанова № 34-6 від 7 квітня 2010 р.) / <http://www.medialaw.ru/exussr/lw/1/sng/49.htm>

УДК 342.01

ПРОБЛЕМА РОЗУМІННЯ МІСЦЯ Й РОЛІ НАУКИ (ДОКТРИНИ) У СУСПІЛЬСТВІ: РЕТРОСПЕКТИВНИЙ ТА ПЕРСПЕКТИВНИЙ АСПЕКТИ

Курта О.О., здобувач ад'юнктури Донецького юридичного інституту МВС України, викладач кафедри правових та соціальних дисциплін Горлівського інституту Міжрегіональної академії управління персоналом

У сучасних умовах жодна з основних філософських систем (матеріалізм, ідеалізм, позитивізм тощо) не має монополії на істину, а сучасна наука щоденно породжує нові філософські підходи, які більшою чи меншою мірою містять своє «раціональне зерно» й загалом збагачують методологічний арсенал [1, с. 241]. Філософські методи прокладають шлях до єдино правильного, справді наукового пізнання предмета дослідження, розуміння природи й сутності закономірностей його функціонування, допомагають побачити в «частковому, конкретному — загальному, у поверхневому — глибинному, у випадковому — необхідному, у довільному — знайти причину, зрозуміти зв'язок залежностей між явищами та сутностями й, таким чином, отримати істинні знання» [2, с. 31]. Дослідницькі методи й прийоми, що орієнтовані філософськими методами, дають змогу глибоко проникнути в предмет дослідження, одержати конкретні результати й, зрештою, підтвердити загальні положення філософських методів. Своєю чергою теоретичне пізнання закону неминує абстрагується від об'єкта пізнання, і за допомогою мислення конструює його «розумну смисловою модель як наслідок і результат його теоретичного осягнення та вивчення» [3, с. 62]. Загалом у теоретичній і галузевій літературі справедливо визнається особлива значущість філософсько-методологічних досліджень для сучасної юриспруденції, а також констатується доцільність розуміння таких розробок як необхідних умов здійснення наукового пізнання. Водночас небезпідставно відмічається й те, що «...говорить о развернутых методологических дискуссиях в

¹ Задля належної реалізації права працівника на виплату винагороди запропонований підхід має бути підкріплено детальною регламентацією розмірів, строків, підстав виплати винагороди, її видів. Доцільно закріпити мінімальні ставки заохочувальної винагороди, винагороди за кожне використання службового об'єкту у процентному відношенні до суми доходу, отриманого роботодавцем, винагороди у формі відсотка від платежів, отриманих роботодавцем у разі укладення ліцензійного та іншого договору з третіми особами.

юридическом сообществе или о принципиальном возрастании числа фундаментальных... исследований, посвященных проблемам методологии юридической науки, сегодня явно не приходится... Дело в том, что в науковедческой литературе снижение интенсивности прежде всего фундаментальных исследований и соответствующих методологических разработок достаточно определенно обсуждается как общая для современной науки тенденция» [4, с. 627]. Наведеними теоретичними положеннями головно й зумовлюється актуальність даної наукової розробки, значущість отриманих авторських результатів.

Як відомо, дослідженню сутнісних, термінологічних і інших характеристик доктрини, у тому числі правової, приділяли увагу численні дослідники. Серед іншого, це наукові розробки фахівців з історії, філософії, етики, культурології, політології — М. М. Алексєєва, В. А. Бочиніна, Л. М. Гумільова, М. Я. Данилевського, М. Ейзенштадта, І. О. Ільїна, П. Козловські, П. Рікера, В. С. Соловійова, О. Шпенглера. Вагомий внесок зроблено й розробками вчених-компаративістів Г. Дж. Бермана, Р. Давіда, В. К. Забігайла, Ж. Карбоньє, Х. Кетца, М. М. Марченка, В. С. Нерсесянца, Х. Осаке, Ю. О. Тихомирова, К. Цвайгерта та інших. Особливе значення в означеній царині мають також розробки таких правників, як: С. С. Алексєєва, В. К. Бабасва, Ж.-Л. Бержея, О. О. Зозулі, М. С. Кельмана, М. І. Козюбри, В. В. Копейчикова, Н. Неновські, М. П. Орзіха, Ю. М. Оборотова, П. М. Рабіновича, О. Ф. Скакун, С. О. Харитонова, М. В. Цвіка, І. Л. Честнова, В. С. Чиркіна, В. Г. Швекова та інших.

Відаючи належне наявним науковим розробкам, авторським підходам і результатам, водночас окремого дослідження заслуговує й загальне питання щодо місця й ролі науки (доктрини) у суспільстві на різних етапах його розвитку. Питання це, на наш погляд, є проблемними, адже воно гостро дискутується в літературі, і має вагомий методологічний значення: «в записанні от ісповедуемого гносеологического идеала и контекста обсуждения оценки данного обстоятельства [тенденций развитию науки] философами, методологами, да и представителями конкретных (в основном естественных) наук заметно различаются, однако принципиальные смыслы обсуждения, в конечном счете, замыкаются на вопрос о месте и роли науки в современном мире. ...Оценка перспектив науки и будущего научной рациональности рассматривается сегодня как фундаментальная проблема не только самой науки, но и всей современной цивилизации» [4, с. 627, 629]. З огляду на щойно означене, автором даної наукової розробки було поставлено наразі наступне конкретне завдання — дослідити проблему місця й ролі науки (доктрини) у сучасному суспільстві, висловити власне бачення із цього приводу та зробити відповідні узагальнення, обґрунтувати висновки. Цьому й було присвячено дану наукову статтю.

Відразу слід уточнити, що в даному науковому дослідженні такі терміни, як «наука» та «доктрина» вживаються нами як рівнозначні, тотожні в силу поліаспектної природи (сутності) останнього із щойно перелічених понять, на що вже зверталася увага автором даної статті [5]. Показовим у цьому сенсі й конгеніальним за суттю вбачається, зокрема, і висновок відомого дослідника О. О. Зозулі про те, що «...в общеправовом аспекте под юридической доктриной следует понимать юридическую науку в целом...» [6, с. 35].

Системний аналіз змісту наявних теоретичних розробок [7–17] свідчить, що в якості можливих сценаріїв майбутнього (перспектив) науки в сучасному суспільстві можна представити прийнятні три основні підходи, котрі уособлюють шляхи розв'язання проблеми місця й ролі науки (доктрини) у суспільстві. Так, прихильники першого концептуального підходу, котрі відстоюють насамперед ідеали природно-наукової традиції, наполягають на збереженні відношення до науки як якщо не єдиному, то абсолютно пріоритетному способу пізнання, а наукові знання вважають основною раціональною підставою вибору конкретних шляхів, стратегій і засобів розвитку сучасної цивілізації. Суть сьогоденньої ситуації характеризується адептами даного підходу різко негативно й убачається в основному в падінні цінності науки в суспільній свідомості й ролі в соціальній практиці. Основною причиною цього вважається тотальне панування ринково-споживчої ідеології, котра породила ілюзію, що всі завдання й проблеми сучасної цивілізації вирішуються, головним чином, у сферах бізнесу й технологій. При цьому підкреслюється, що нинішні політичні еліти й підприємницькі кола готові підтримувати, як правило, лише конкретні прикладні дослідження, себто потребувані різного роду технологіями, у т. ч. політичними. Що ж стосується фундаментальних досліджень, то їхнє поступове згортання, навіть у сфері природничих наук, відзначається як загальна тенденція [18, с. 45–47]. Отож, стан доктрини, її місце й роль у суспільстві розглядається в межах даного підходу, по суті справи, як криза сучасної цивілізації, від виходу з якої вирішальним чином залежить майбутнє людського суспільства.

У межах другого концептуального підходу щодо місця й ролі науки (доктрини) у суспільстві можна синтезувати уявлення тих авторів, які схиляються до позиції трактування поточних змін місця й ролі науки в сучасному суспільстві як певного еволюційного процесу. Концептуальною підставою обговорення проблематики в даному підході вважається ідея етапів еволюції науки, типів наукової раціональності. Тому стан справ, що сформувався нині, розуміється не як криза наукової свідомості суспільства, а як черговий етап еволюції доктрини — «постнеклассическая научная рациональность, основной особенностью которой считается включение в структуру научного познания, наряду с задачами, целями и ценностями самой науки, сформировавшихся ценностно-целевых структур общества» [19, с. 176]. Таким чином, і в цьому підході фіксується сформована сьогодні залежність характеру й напрямів наукових досліджень від їхнього соціального сприйняття й потребуваності, однак відношення до проблеми місця й ролі науки (доктрини) у суспільстві тут визначається не оцінкою відхилень від моделі, що історично виправдала себе, а установкою на аналіз фактичної ролі й місця науки в сучасному суспільстві, на осмислення перспектив збереження традиційних ідеалів і норм наукового пізнання. Прихильники означеного підходу (в основному філософи науки [20, с. 67–68]) насамперед прагнуть зрозуміти: чи збереже наука своє місце в цивілізації, що йде на зміну техногенній? Чи залишиться ця наука тією ж, якою вона була раніше? Зокрема, які перспективи автономії теоретичного знання в суспільстві, що поширює закони ринку на всі свої сфери? Отже, представники щойно означеного підходу [21–23], зберігаючи ціннісне ставлення до доктрини, не схильні абсолютизувати традиційне бачення її місця й ролі в суспільстві, а тому «...готовы переосмысливать стратегии и социокультурный «статус» науки в новых исторических условиях» [4, с. 628].

На перспективність використання діалектичного методу в теорії права справедливо звертається увага В. В. Копейчиковим [24, с. 8–9]. За допомогою діалектичного методу державно-правові явища вивчаються в «взаємозв'язку, вони перебувають у постійній динаміці, у розвитку на ґрунті дії законів переходу від поступових кількісних змін до корінних якісних перетворень, боротьби між старим і новим у суспільному житті. Проявом діалектики є вимога всебічного підходу до явищ, що вивчаються, у результаті якого досліджуються всі сторони явища, всебічність проявляється у використанні різних методів дослідження, вимога взаємозв'язку полягає в дослідженні тлумачення разом з іншими правовими явищами: правотворчістю, правозастосуванням, правореалізацією. При формулюванні норм права правотворець використовує загальні й абстрактні поняття. На рівні сходження від конкретного до абстрактного (від реальних явищ, які регулюються правом, до загальних і абстрактних норм) відображається не весь матеріал конкретного із численними характеристиками, а тільки його суттєві риси... При з'ясуванні змісту норм права стосовно конкретних ситуацій виникає необхідність наблизити абстрактне вираження норми права до цих ситуацій, виразити абстрактні й загальні поняття мовою конкретніших понять і суджень, які відображають зміст норми права в її конкретності. Дослідницькі методи й прийоми, орієнтовані філософськими методами, дають змогу глибоко проникнути в предмет дослідження, одержати конкретні результати й підтвердити загальні положення філософських методів» [2, с. 31–32]. Якщо абстрагуватися наразі від суто правового аспекту (площини), то можна погодитися з існуванням третього концептуального підходу щодо місця й ролі науки (доктрини) у суспільстві, що отримав назву філософська герменевтика або «герменевтико-діалектична філософія» [25, с. 37–39]. Апологети цього підходу стверджують, що традиційний природнонауковий гносеологічний ідеал «не працює» в сфері соціального пізнання, і в цьому сенсі наука вже не здатна служити вирішальною проблем сучасного суспільства, що може інтерпретуватися в тому числі як причина зниження соціальної потребуваності фундаментальних наукових досліджень. Як альтернатива науковій раціональності тут розглядається інструментарій герменевтики, а всі проблеми традиційної епістемології «витісняються» питаннями інтерпретації текстів. У межах постмодернізму виникли найбільш радикальні відносини цього напрямку до ролі й перспектив науки в сучасному суспільстві, а також відстоюється поширення герменевтичного підходу за межі соціогуманітарних досліджень. Уважається, що представникам даного підходу «удалось указать на ряд существенных проблем современного общества, однако их претензии на генерализацию герменевтики как способа познания не слишком утвердились» [4, с. 629].

Щойно викладене, на наш погляд, дозволяє дійти висновку про те, що незалежно від сутності щойно наведених концептуальних підходів, того чи іншого авторського бачення можливих сценаріїв розвитку доктрини тощо, з'ясування перспектив науки й майбутнього наукової раціональності обгрунтовано кваліфікується на сучасному етапі як фундаментальна проблема не лише самої науки, а й усієї сучасної цивілізації. Цілком логічно, що саме в означених контекстах повинна визначатися, осмислюватися місце й роль у майбутньому й правової доктрини. Таке осмислення припускає як теоретичне моделювання, так і ціннісно-цільове проектування майбутнього, поєднане із проблематизацією методологічних підстав юридичної науки, себто демаркацією (позначенням) структури й меж нашого незнання в цій сфері й виділенням ключових проблем, вирішення яких є умовою формування філософсько-методологічних рамок самовизначення сучасної юриспруденції. Методологічні питання науки умовно можна диференціювати на два основні напрями (види), з яких перший стосується законів наукового пізнання, його основних засад (принципів), а другий — відповідних їм засобів і процедур ефективного вирішення проблем і завдань, що виникають у процесі конкретної науково-дослідної діяльності. Відповідно до щойно означених напрямів (видів), можна виокремити два підходи (аспекти) до здійснення аналізу наявних методологічних проблем юриспруденції: «філософсько-методологічний» та «інструментально-методологічний». Водночас тут слід наголосити, що ця дослідна діяльність передбачає попереднє з'ясування сутності таких базових понять, як «наука» і «методологія», оцінювання відповідності юриспруденції існуючим поняттям та уточнення її співвідношення з методологічними постулатами інших наук, а також з'ясування основних проблем сучасної методології наукового пізнання. Саме тому доцільно зупинитися на дискурсі сучасних уявлень про науку й методологію.

Так, у сучасній літературі [19, с. 28; 26, с. 156] переважно відзначається неможливість формулювання вичерпного (універсального) визначення поняття «наука». Показовими в цьому сенсі вбачаються, зокрема, сентенції В. А. Яковлева, який наголошує, що тільки «основними смысловыми контекстами науки является ее описание как: 1) определенного типа человеческой деятельности; 2) социального института (научного сообщества); 3) эпистемологического продукта» [27, с. 78]. Отож, як бачимо, залежно від дослідницьких контекстів, наука може розумітися і як соціальний інститут, і як форма духовного виробництва, і як спосіб пізнання, і як система знань, і як діяльність із виробництва й організації знань тощо. Ще менше визначеності відносно розуміння сутності поняття «методологія», на що справедливо звертається увага, зокрема, В. М. Розіним у ґрунтовній науковій статті «Методология и философия в современной интеллектуальной культуре» [28, с. 7–8]. Загальним для переважної більшості визначень науки й методології є, скоріше за все, тільки вказівка на те, що суть науки зводиться до виробництва й організації знань про природу й суспільство, а методології — до вироблення принципів побудови, форм і методів науково-пізнавальної діяльності. Подібне узагальнене розуміння «науки» й «методології» є досить поширеним, але під час більш прискіпливого аналізу потребує свого уточнення, позаяк такий підхід допускає розбіжні змістовні інтерпретації, що принципово впливають у т. ч. на розуміння особливостей наукового пізнання й ставлення до методології. Зокрема, це виразно («яскраво») проявляється в поглядах дослідників на виникнення науки: в одних випадках наголошується, що наука існувала завжди, оскільки «органічне властива» практичній і пізнавальній діяльності людини; в інших — стверджується, що наука виникла в Древній Греції в V ст. до н. е., коли вперше відбулося з'єднання знання з його обгрунтуванням; натомість є й автори, які вважають, що становлення науки починається в Західній Європі лише в XII–XI ст.ст. і пов'язане з актуалізацією математики й практичного знання; на думку ж інших дослідників, — наука починається з XVI–XVII ст.ст. розробками Кеплера, Гюйгенса й особливо Галілея й Ньютона, котрі створили «першу теоретичну модель фізики мовою математики»; зрештою, у літературі зазначається й те, що наука виникла в першій третині XI ст. і пов'язана безпосередньо з поєднанням дослідницької діяльності й вищої освіти [26, с. 160].

Різні філософсько-методологічні традиції містять різні бачення відносно змісту наукової діяльності, критеріїв наукового знання. Уявлення про науку (доктрину), наукове пізнання і його методи неодноразово мінялися в ході історичного розвитку, що зумовлено змінами підстав виділення об'єктів наукового дослідження, домінуючих ґносеологічних установок, способів обгрунтування наукового знання, ціннісного відношення до його статусу тощо. Система таких детермінант (чинників), як наголошує А. Ф. Черданцев, «охватывается сознанием как сфера науки, укладывается в некоторую «логику» научного познания и что в современной науковедческой литературе входит в понятие научной рациональности» [4, с. 629].

Слід зазначити, що сучасна наука починається з розвитком в XVI–XVII ст.ст. натуралістичної філософії й становленням природничо-наукової традиції. Із цих позицій в історії європейської наукової думки, з окремими варіаціями, прийнято розрізняти класичну й некласичну науку (класичний і некласичний (посткласичний) тип (етап) наукової раціональності), зміна яких пов'язується, у першу чергу, з фундаментальними змінами філософсько-методологічних підстав наукових досліджень і розглядаються як наукові революції, головним чинником у природознавстві [29, с. 3–4]. Періодом їхнього історичного становлення прийнято вважати XVII ст. — класичний, і початок XX ст. — некласичний (посткласичний) етап. Останнім часом поряд із класичним і некласичним типом у літературі виділяють ще один тип наукової раціональності (і, відповідно, етап у розвитку науки (доктрини)), що сформувався в останній третині XX ст., — «постнекласичний» [22, с. 13–14]. Перехід науки від одного етапу до іншого в усталеному розумінні є зміною типів наукової раціональності й полягає, головним чинником, у зміні характеру наукової рефлексії («самосознання науки» [21, с. 35]) як цільового контролю «за ходом, формами, умовами й основаними процесом познання» [21, с. 35]. Інакше кажучи, історичні зміни уявлень про науку, наукове пізнання — це насамперед зміни в уявленнях про філософсько-методологічні підстави наукового пізнання. Звідси, як на нас, то цілком виправдано вважати, що своєрідність науки, наукового пізнання на кожному етапі історичного розвитку безпосередньо пов'язані, у першу чергу, з особливостями філософсько-методологічного сенсу й саме в них така особливість виражена найбільш чітко, виразно й переконаливо. У цьому зв'язку справедливо висловують, зокрема, В. С. Стьопін, В. Г. Горохов та М. А. Розов: «Каждый этап характеризуется особым состоянием научной деятельности, направленной на постоянный рост объективно-истинного знания. Если схематично представить эту деятельность как отношения «субъект — средства — объект», то... этапы эволюции науки, выступающие в качестве разных типов научной рациональности, характеризуются различной глубиной рефлексии по отношению к самой научной деятельности» [19, с. 303]. Своєю чергою А. А. Пископель виділяє в історії філософської думки особливу лінію філософської методології: «...линия философской методологии играла различную роль в каждый из отдельных периодов развития мировой философской мысли. Хорошо известно, ...что так было в Новое время, когда в борьбе со средневековой схоластикой рождались два основных течения новоевропейской философии — эмпиризм (Ф. Бэкон) и рационализм (Р. Декарт). Разрыв с господствующей философской традицией произошел тогда, прежде всего, по линии метода (Виндельбанд, 1908)» [20, с. 38].

Отож, у межах щойно означеного розуміння основна лінія розвитку європейської науки, принаймні в останні три століття, пов'язана саме зі змінами характеру філософської рефлексії й методологічних уявлень у науковій свідомості. Суть цих змін можна представити як зміну чи трансформацію певних ґносеологічних ідеалів і методологічних установок наукового дослідження. Так, для класичної науки, що зазвичай отождоюється з галілеєвсько-ньютонівським природознавством, це виражається в її об'єктній орієнтації, прагненні максимально виключити із процесу наукового пізнання все те, що відноситься до суб'єкта, засобів і процедур його пізнавальної діяльності. Відповідно, ґносеологічний ідеал науки даного етапу — це об'єктивне, абсолютно істинне знання про природу, що найбільш повно втілюється в ньютонівській механіці. Некласичний тип наукової раціональності вже має на увазі співвіднесення наукового знання з пізнавальними діями суб'єкта, передбачає врахування впливу форм і засобів пізнавальної діяльності на зміст одержуваного знання. Це означає, передовсім, що в структуру наукового опису й пояснення включаються не лише знання про об'єкт дослідження, але й форми, засоби й процедури пізнавальної діяльності суб'єкта. У силу вказаного, некласична наука «...отказывается от ранее существовавшего прямолинейного соотношения исследуемого объекта и научного знания о нем, признает возможность истинности различающихся теоретических описаний одного и того же объекта, что в методологической рефлексии получает оформление через различение объекта и предмета науки» [4, с. 632]. Звернення некласичної науки до питань пізнання як суб'єкт-об'єктним відношенням, усвідомлення необхідності дослідження самого процесу пізнання як умов одержання наукового знання дозволяють дійти висновку про те, що на даному етапі остаточно склалося уявлення про методологію як про власну сферу науки. Показовими тут убачаються сентенції, зокрема, Л. С.

Виготського: «Мы видим, ...что научное изучение есть одновременно изучение факта и своего способа познания факта; иначе — что методологическая работа продвигается в самой науке, поскольку она продвигается вперед или осмысливает свои выводы» [30, с. 368]. Зрештою, останній — постнекласичний — тип наукової раціональності припускає включення в структуру наукового пізнання завдань, цілей і цінностей не лише «внутрішніх», а й зовнішніх — соціальних. Особливо це стосується прикладних досліджень, що нерідко прямо залежать від політичних стратегій, «соціальних замовлень», форм організації науки, рівня й обсягів фінансування, підготовки кадрів тощо. Однак сьогодні ці уявлення повністю можна екстраполювати й на сферу фундаментальних наук. Підсумовуючи слід наголосити, що структурна диференціація (сутнісне розрізнення) означених вище «типів наукової раціональності» може здійснюватися, скоріше за все, лише в теоретичному сенсі, а на практиці, себто історично між даними типами наукової раціональності, як етапами розвитку науки, існують свосерідні й непоодинокі спільні сегменти, «нашарування». До того ж, що важливо усвідомлювати, поява кожного нового типу раціональності не відкидала попередній, а лише, як обґрунтовано зазначається в літературі, «ограничивала сферу его действия, определяя его применимость только к определенным типам проблем и задач» [19, с. 303].

Викладене підстави для висновку, що сучасна наука (доктрина) поряд з об'єктами навколишнього світу включає в сферу своїх дослідницьких інтересів широке коло власних засобів, процедур, форм і умов пізнання. Наукові дослідження охоплюють сьогодні підстави виділення об'єкта науки; організацію її предмета; правила співвіднесення об'єкта й предмета науки; схеми (алгоритми) пояснення й процедури дослідження; суб'єктів наукового пізнання в системі їхніх засобів і ціннісно-цільових структур, що зв'язують із цінностями й цілями суспільства, питання реалізації наукового знання тощо. Кажучи словами Л. С. Виготського, «наука філософична до последних элементов, до слов, так сказать, пропитана методологией» [30, с. 369]. Разом із тим, що є цілком природним і закономірним явищем, на сучасному етапі домінують уже дещо інші, аніж на попередніх етапах, уявлення про критерії наукового пізнання, підстави й правила наукової діяльності, наукового знання, але авторські погляди на науку й способи оцінки наукового знання ще далекі від однаковості. Небезпідставно тут наголосив М. М. Тарасов: «Представление о науке как виде познавательной деятельности, процессе выработки нового знания сегодня является, наверное, наиболее обсуждаемым...» [4, с. 633].

Таким чином, сучасна наука (доктрина) може характеризуватися як історично сформований у конкретній соціокультурній обстановці (ситуації) складний феномен, що передбачає наявність конкретного арсеналу спеціальних (власних) методів і засобів діяльності з виробництва й організації такого, що підлягає перевірці (верифікації), об'єктивного, достовірного й обґрунтованого знання. Важливо уточнити, що в означеному розумінні наукою визнається не будь-яка раціонально організована пізнавальна діяльність, а лише й тільки та, котра здійснюється за певними правилами, а також засобами й методами, що дозволяють характеризувати напрацьовані знання (результати) як об'єктивні, достовірні, верифіковані й належно обґрунтовані. Такими положеннями керується й сучасна правова доктрина. Так, скажімо, виходячи з того що «наука — сложное и многогранное явление, особая форма общественной деятельности людей по производству знания с целью предвидения событий и преобразования действительности», А. Ф. Черданцев постулює: «Указанное, конечно, относится и к юридической науке, которая представляет собой общественную деятельность людей по производству научных знаний о государстве и праве, на основе которых осуществляется предвидение развития государства и права и целесообразная деятельность в государственно-правовой сфере» [4, с. 4]. Суголосно із цього приводу висловлюється й В. М. Сирих: «Правоведение, будучи одной из важнейших отраслей общественности, выступает таковой в той мере, в какой оно удовлетворяет общим требованиям, предъявляемым к любому научному знанию, независимо от его предметной принадлежности к философским, математическим, естественным или социальным наукам» [32, с. 21–22]. У розвиток щойно наведених постулатів зробимо остаточний наголос: вивчення права повинне здійснюватися у відповідності з усіма вимогами, що пред'являються до наукового (доктринального) дослідження, і, у кінцевому рахунку, приводити до результатів, що верифікуються наявними науковим методологічним інструментарієм і критеріями наукового знання.

РЕЗЮМЕ

У статті проаналізовано історичний і перспективний аспекти проблеми розуміння місця й ролі науки (доктрини) у суспільстві. Обґрунтовано визначення поняття науки, а також досліджено хронологічні етапи її становлення й розвитку.

Ключові слова: проблеми, місце й роль науки, доктрина, суспільство, еволюція доктрини, типи наукової раціональності, перспектива.

РЕЗЮМЕ

В статье проанализированы исторический и перспективный аспекты проблемы понимания места и роли науки (доктрины) в обществе. Обосновано определение понятия науки, а также исследованы хронологические этапы ее становления и развития.

Ключевые слова: проблемы, место и роль науки, доктрина, общество, эволюция доктрины, типы научной рациональности, перспектива.

SUMMARY

In article historical and perspective aspects of a problem of understanding of a place and a role of a science (doctrine) in a society are analysed. Definition of concept of a science is proved, and also chronological stages of its formation and development are investigated.

Key words: problems, place and a science role, doctrine, society, doctrine evolution, types of scientific rationality, prospect.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Усенко І. Б. Історія держави і права України: проблеми предмета і методології досліджень / І. Б. Усенко // Правова держава. — К.: Інститут держави і права ім. В. М. Корецького НАН України, 2000. — № 10. — С. 237–244.
2. Чулінда Л. І. Юридіко-лінгвістичне тлумачення текстів нормативно-правових актів : монографія / Л. І. Чулінда. — К.: Атіка, 2006. — 152 с.
3. Нерсисянц В. С. Філософія права / В. С. Нерсисянц. — М.: ИНФА–М — Норма, 1997. — 652 с.
4. Тарасов Н. Н. Юридическая наука: границы и проблемы самоопределения (методологические эскизы) / Н. Н. Тарасов // Российский ежегодник теории права. — 2009. — № 2 / под ред. д-ра юрид. наук, проф. А. В. Полякова. — СПб.: ООО «Университетский издательский консорциум «Юридическая книга»» Санкт-Петербургского государственного университета, 2011. — С. 627–663.
5. Курта О. О. Поняття та суть правової доктрини: теоретичний аспект / О. О. Курта // Вісник Донецького національного університету. Серія В: Економіка і право. — 2011. — Т. 2, Вип. 1. — С. 426–432.
6. Зозуля А. А. Доктрина в современном праве : дис. ... кандидата юрид. наук : 12.00.01. / А. А. Зозуля. — СПб.: РГБ, 2006. — 232 с.
7. Алексеев С. С. Право на пороге нового тысячелетия: некоторые тенденции мирового правового развития : монография / С. С. Алексеев. — М.: Статут, 2000. — 256 с.
8. Алексеев С. С. Право: опыт комплексного исследования : монография / С. С. Алексеев. — М.: Статут, 1999. — 712 с.
9. Байтин М. И. О формировании российской юридической доктрины нового столетия / М. И. Байтин // Российская юридическая доктрина в XXI веке: проблемы и пути решения : научно-практическая конференция (г. Саратов, 3–4 октября 2001 г.) / отв. ред. А. И. Демидов. — Саратов : СГАП, 2001. — С. 6–8.
10. Бочинин В. А. Правовая реальность в контексте цивилизации и культуры: методология причинного анализа : монография / В. А. Бочинин, В. П. Сальникова. — СПб.: Санкт-Петербургский университет МВД России, 2005. — 224 с.
11. Бошно С. В. Доктринальные и другие нетрадиционные формы права / С. В. Бошно // Журнал российского права. — 2003. — № 1. — С. 82–91.
12. Демидов А. И. Принципы юридической доктрины России / А. И. Демидов // Российская юридическая доктрина в XXI веке: проблемы и пути решения : научно-практическая конференция (г. Саратов, 3–4 октября 2001 г.) / отв. ред. А. И. Демидов. — Саратов : СГАП, 2001. — С. 8–9.
13. История политических и правовых учений / под общ. ред. В. С. Нерсисянца. — М.: НОРМА, 2002. — 736 с.

14. Матузов Н. И. Идеи диктатуры закона в контексте российской юридической доктрины / Н. И. Матузов // Российская юридическая доктрина в XXI веке: проблемы и пути решения : научно-практическая конференция (г. Саратов, 3–4 октября 2001 г.) / отв. ред. А. И. Демидов. — Саратов : СГАП, 2001. — С. 12–14.
15. Нештаева Т. Н. К вопросу об источниках права — судебном прецеденте и доктрине / Т. Н. Нештаева // Вестник Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации. — 2000. № 5. — С. 106–111.
16. Поленина С. В. Качество закона и эффективность законодательства : монография / С. В. Поленина. — М. : ИПАН, 1993. — 145 с.
17. Пузиков Р. В. Юридическая доктрина в сфере правового регулирования (Проблемы теории и практики) : автореф. дис. ... кандидата юрид. наук : 12.00.01 / Р. В. Пузиков. — Тамбов, 2003. — 26 с.
18. Капица С. П. Синергетика и прогнозы будущего : монография / С. П. Капица, С. П. Курдюмов, Г. Г. Малинецкий. — М. : Наука, 2001. — 280 с.
19. Степин В. С. Философия науки и техники / В. С. Степин, В. Г. Горохов, М. А. Розов. — М. : БЕК, 1996. — 382 с.
20. Пископфель А. А. Научная концепция: структура, генезис : монография / А. А. Пископфель. — М. : Наука, 1999. — 186 с.
21. Юдин Э. Г. Методология науки. Системность. Деятельность. : монография / Э. Г. Юдин. — М. : [б.и.], 1997. — 176 с.
22. «Круглый стол» журналов «Вопросы философии» и «Науковедение», посвященный обсуждению книги В. С. Степина «Теоретическое знание» // Вопросы философии. — 2001. — № 1. — С. 3–24.
23. Щедровицкий Г. П. Логико-эпистемологические и социально-психологические мотивы современной методологии науки / Г. П. Щедровицкий // Щедровицкий Г. П. Философия. Наука. Методология : монография / Г. П. Щедровицкий. — М. : Норма-М, 1997. — 278 с.
24. Загальна теорія держави і права / за ред. В. В. Копейчикова. — К. : Юрінком, 1997. — 320 с.
25. Лекторский В. А. Эпистемология классическая и неклассическая / В. А. Лекторский. — М. : Юрист, 2001. — 362 с.
26. Канке В. А. Основные философские направления и концепции науки. Итоги XX столетия / В. А. Канке. — М. : Инфра-М, 2000. — 250 с.
27. Яковлев В. А. Бинарность ценностных ориентации науки / В. А. Яковлев // Вопросы философии. — 2001. — № 12. — С. 76–81.
28. Розин В. М. Методология и философия в современной интеллектуальной культуре / В. М. Розин // Вопросы методологии. — 1991. — № 2. — С. 5–11.
29. Щедровицкий Г. П. Методологический смысл оппозиции натуралистического и системодейственного подходов / Г. П. Щедровицкий // Вопросы методологии. — 1991. — № 2. — С. 3–9.
30. Выготский Л. С. Исторический смысл психологического кризиса. Методологическое исследование / Л. С. Выготский // Выготский Л. С. Собрание сочинение : в 3 т. / Л. С. Выготский. — Т. 1. — М. : Политиздат, 1982. — 562 с.
31. Черданцев А. Ф. Понятие и функции юридической науки / А. Ф. Черданцев // Методология советского правоведения. — Свердловск : СГУ, 1978. — 312 с.
32. Сырых В. М. Логические основания общей теории права : в 2 т. / В. М. Сырых. — Т. 1 : Элементный состав. — М. : Инфра-М, 2000. — 248 с.

УДК 349.2 (477)

УДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДОЛОГІЧНИХ ПІДХОДІВ ДО ФОРМУЛЮВАННЯ НАЗВ І СИСТЕМАТИЗАЦІЇ ПІДСТАВ (ЧИННИКІВ) ДИФЕРЕНЦІАЦІЇ ЯК АКТУАЛЬНИЙ НАПРЯМ РОЗВИТКУ ВЧЕННЯ ПРО ПРИНЦИП ЄДНОСТІ Й ДИФЕРЕНЦІАЦІЇ ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ ТРУДОВИХ ВІДНОСИН

Лаврінченко О. В., кандидат юридичних наук, доцент, професор кафедри цивільного права та процесу Донецького юридичного інституту МВС України, здобувач докторантури Національного університету «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого»

Актуальність обраного наразі напрямку дослідження зумовлена передовсім наявністю термінологічних проблем у сучасній теорії принципів трудового права України та широким застосуванням у науковій методології термінологічного принципу, що передбачає дослідження процесу використання понять як абстракцій, як форми людського мислення, котра відображає предмети в їхніх суттєвих ознаках. При цьому юридичні поняття кваліфікуються як різновиди соціальних понять, специфіка котрих визначається особливостями правового мислення як нормативного способу освоєння дійсності. Визначення тих чи інших понять — термінізація в праві є логічною операцією, завдяки якій мовним висловом надається суворо фіксоване значення. Такий процес є внутрішньо суперечливим, оскільки чим вище рівень абстрагованого та інтегрованого поняття, чим досконаліша абстрактна конструкція, тим менше вона охоплює та відтворює всю конкретику різноманітних суспільних явищ. Крім того, будь-яке правове поняття як синтетичне утворення знаходиться під загрозою неточного відображення тієї соціальної реальності, на основі якої воно утворюється та на яку впливає, оскільки дійсність буде завжди складнішою за поняття, яким вона позначається. Така само загроза існує, що є цілком природним явищем, і процесу систематизації (класифікації) правової термінології. Ці процеси — визначення й характеристика сутності правових понять та їхня видова структурізація перебувають у тісному взаємозв'язку: зокрема, недосконалість термінізації часто є однією із причин неналежної систематизації відповідних підстав диференціації в трудовому праві.

Дослідженню різноманітних проблемних термінологічних аспектів механізму диференціації трудових відносин, у т. ч. у межах учення про галузевий принцип єдності й диференціації правового регулювання трудових відносин, присвячено науковій розробки, зокрема, Н. Б. Болотіної, Л. Ю. Бугрова, В. С. Венедіктова, К. М. Гусова, В. В. Жернакова, Ю. Ю. Івчук, М. І. Іншина, В. Я. Киян, А. М. Колодія, Т. А. Коляди, О. Я. Лаврів, Л. В. Могілевського, П. Д. Пилипенка, С. В. Попова, В. І. Прокопенка, П. Д. Проскуракова, О. В. Смірнова, А. А. Снегура, В. М. Толкунової, В. С. Щербини, О. М. Ярошенка. Наукові здобутки шойно вказаних та інших авторів залишаються актуальними на сучасному етапі розвитку юридичної науки, але водночас слід наголосити, по-перше, на відсутності єдності позицій серед численних дослідників проблематики диференціації та, по-друге, на тому, що наявне розмаїття підходів призвело до поступового формування хибних стереотипів через непоодинокі порушення методологічних засад під час систематизації підстав диференціації правового регулювання трудових відносин та, як наслідок, суперечливої сутнісної характеристики підстав (чинників) диференціації. Тут існує низка проблемних питань, що потребують свого додаткового осмислення, поглибленого теоретичного опрацювання.

Саме тому автором статті й було наразі поставлене *основне завдання* — на прикладі аналізу окремих контрарверсійних за своєю суттю доктринальних підходів виявити («засвітити») проблемні ділянки в сфері термінізації (визначення, формулювання назв) окремих видів підстав диференціації правового регулювання трудових відносин і наявних методологічних підходів до систематизації таких підстав, а також запропонувати власне бачення шляхів вирішення термінологічних проблем механізму диференціювання та, відповідно, механізму реалізації галузевого принципу єдності й диференціації правового регулювання трудових відносин.

На окрему увагу під час з'ясування системи підстав диференціації правового регулювання трудових відносин, їхньої систематизації заслуговує саме термінологічний аспект, позаяк ситуація в цій царині склалася неоднозначна, а часто — навіть суперечлива. Показовими в цьому аспекті є доктринальні підходи до формулювання назви підстави класифікації й характеристики сутності класифікаційної групи, що включає статево-вікове диференціювання. Так, М. І. Іншин зазначає, що «диференціація може бути викликана, головним чином, двома

видами підстав. До першого відносяться *об'єктивні чинники*, наприклад, галузь економіки; до другого — *суб'єктивні*, тобто ті, що визначаються особистісними факторами... До *об'єктивних факторів* відноситься те, що вони являють собою певну категорію державних службовців, діяльність яких потребує особливого правового регулювання, наприклад, у сфері дисципліни праці, робочого часу, заробітної плати, соціального страхування тощо. До *суб'єктивних чинників*, які визначають правовий статус працівників, треба віднести вимоги відносно статево-вікових та фізіологічних особливостей... Для того щоб *службово-трудова діяльність відбувалась згідно із правовими принципами, потрібен певний юридичний механізм*, котрий не тільки був би внутрішньо диференційованим відносно різних груп службово-трудових відносин, але й становив би єдиний системний нормативний блок. Оскільки в сучасній державі право повинно не тільки відповідати загальному економічному стану, але й бути внутрішньо узгодженим з втіленням, котре не спростувало б само себе через внутрішні неузгодженості. У зв'язку з тим що в даному випадку йдеться про відмінності всередині єдності, заслуговує на увагу визначення системи трудового права, котра забезпечує єдність цих норм, і разом із тим їхню відмінності (диференціацію), які відображають особливості окремих груп регульованих суспільних відносин... Визначене відноситься не тільки до галузі трудового права, але й до певної групи норм як її складової, що призначена регулювати службово-трудова діяльність державних службовців» [1, с. 178–179]. Як бачимо, дослідник вважає, що диференціація може бути викликана переважно «об'єктивними» і «суб'єктивними» чинниками, при цьому до «суб'єктивних» чинників М. І. Іншин відносить, зокрема, «вимоги відносно статево-вікових та фізіологічних особливостей». Схожу позицію відстоює й В. С. Венедіков [2, с. 29–30], а також О. М. Куренной, який зазначає, що обставини покладені в основу диференціації трудового права поділяються на *об'єктивні й суб'єктивні*. До першої групи цей автор відносить важкий, шкідливий характер роботи тощо, а *суб'єктивними обставинами*, на його думку, є *вік, стать*, стан здоров'я [3, с. 23–24]. Суголосно висновок із цього приводу й А. В. Кузьменко, коли пише, що «провозглашаемая задача трудового права — сбалансированное нормативное закрепление и реализация... функций через установление определенного компромисса между правами работодателей и работников. Поиск и установление подобного компромисса осуществляются в том числе в рамках... дифференциации правового регулирования трудовых отношений... Дифференциация правового регулирования трудовых отношений выражается в установлении специальных правовых норм, учитывающих различные по характеру факторы — объективные, т. е. не связанные с личностью работника, а отражающие особенности производственной среды, в которой трудится данный работник, и субъективные, т. е. отражающие особенности самого работника. К основаниям объективного характера относятся условия труда: вредные, тяжелые; климатические особенности труда, вид экономической деятельности и др., а к основаниям субъективного характера — *половозрастные* и психофизиологические особенности работников: несовершеннолетних, женщины, лиц с пониженной трудоспособностью» [4, с. 334].

У той же час інший дослідник — П. Д. Пилипенко відстоює під час формулювання назви (термінізації) класифікаційної групи, що включає статево-вікове диференціювання, іншу позицію, адже спочатку він постулює, що «принципами трудового права, які визначають його сутність і закономірності розвитку, є... забезпечення єдності та диференціації правового регулювання... Водночас право не може не враховувати *об'єктивних обставин*, зумовлених специфікою галузей виробництва, професійними, статевими, віковими особливостями працівників, місцезнаходженням підприємств тощо, які потребують особливого підходу до правового забезпечення умов праці. Усі ці обставини в кінцевому підсумку приводять до відступлення від єдиних правил, що регулюють застосування праці, і вимагають видання спеціальних норм, які пристосовують загальні правові приписи до специфічних умов праці... *Суб'єктивну диференціацію* в трудовому праві забезпечують установленням особливих умов праці для жінок, які покликані посилено охороняти життя й здоров'я цієї категорії працівників...» [5, с. 62, 151], але, зрештою, П. Д. Пилипенко «об'єктивну» диференціацію взагалі не називає, а пише про три «напрями», як-от: «галузевої, міжгалузевої й локальної», «суб'єктивної» та «територіальної» диференціації, а «статеві, вікові й інші особливості працівників» відносить до змісту, не «суб'єктивної», а «суб'єктивної» диференціації. От, читаймо: «Визначають три напрями диференціації, які залежать від: 1) характеру й особливостей виробництва (галузева, міжгалузева й локальна диференціація); 2) *статевих, вікових та інших особливостей працівників (суб'єктивна диференціація)*; 3) місця розташування підприємств, установ, організацій (територіальна диференціація). Усі ці три чинники, — за думкою П. Д. Пилипенка, — і визначають потребу у прийнятті спеціальних норм, які регламентують особливості трудових відносин державних службовців, суддів, прокурорських працівників, медичних працівників, працівників освіти, осіб, які не досягли повноліття, жінок, інвалідів, працівників, які поєднують працю з навчанням, та ін.» [5, с. 66–67]. Додамо, що схожий підхід був обґрунтований ще в середині 70-х рр. минулого сторіччя О. В. Смірновим, який зазначав у своїй монографії «Основные принципы советского трудового права», зокрема, що «дифференциация условий труда рабочих и служащих в нормах трудового права проявляется главным образом в зависимости от 1) характера и особенностей производства (отраслевая и локальная дифференциация); 2) *половозрастных, квалификационных и иных особенностей рабочих и служащих (субъектная дифференциация)*; 3) месторасположения предприятий... (территориальная дифференциация)» [6, с. 118]. Близьку позицію на сучасному етапі обстоює й А. А. Снегур, коли на прикладі законодавства про службу в ОВС зазначає: «Дифференциация... позволяет учитывать различные условия прохождения службы... Дифференциация по территориальному признаку также присуща службе в ОВД... В определенной степени службе в ОВД свойственна и *субъектная дифференциация. Она проходит по возрастным критериям* (установление минимального и максимального возраста приема на службу, предельного возраста состояния на службе), *по признаку пола* (на сотрудников-матерей распространяются все льготы и гарантии, предусмотренные общим трудовым законодательством). *Субъектная дифференциация* находит свое выражение также в выплате ежемесячной доплаты сотрудникам, имеющим выслугу, дающую право на назначение пенсии» [7, с. 56–58].

Своєю чергою З. Д. Григор'єва в кінці 90-х рр. XX ст. наголошувала, що в основі диференціації правового регулювання праці лежать *об'єктивні, суб'єктивні й соціальні чинники* (наприклад, обов'язковість планового розподілу після закінчення відповідного навчального закладу й відпрацювання, адаптація й закріплення випускників на виробництві) [8, с. 28]. Схожу позицію, але вже на сучасному етапі, обґрунтовує О. М. Ярошенко: «Підстави диференціації правового регулювання праці поділяється на такі групи: *об'єктивні, суб'єктивні й соціальні*. Перша група містить у собі обставини, не пов'язані з особистими рисами працівників. Диференціація, в основу якої покладені чинники процесу праці, її організації або характеру виробництва тощо, не залежить від якостей працівника, властивостей його особистості є стійкішою в силу стабільності самих чинників, обумовлюючих існування такого виду диференціації. Друга група підстав охоплює обставини, які зумовлені власними рисами працівника і які залежать від властивостей, що характеризують саму особистість суб'єкта трудових відносин. Тому не можна погодитися з тим, що такого роду диференціацію іменують «суб'єктивною». Соціальні підстави диференціації зумовлені вихованням працівниками-батьками малолітніх дітей, а також обов'язками щодо інших найближчих родичів — членів сім'ї, які потребують піклування й допомоги. Ці підстави займають проміжне місце між диференціацією за об'єктивними чинниками й суб'єктивною диференціацією» [9, с. 20; 10, с. 403–404]. Отож, останній автор, уживаючи таке формулювання, як «суб'єктивна» диференціація, все-таки, окремо виокремлює групу «об'єктивних» підстав диференціації, а також указує на існування ще й третьої групи — «соціальних» підстав, що займають «проміжне» місце між «суб'єктивними» і «об'єктивними» чинниками диференціації. Вітчизняний дослідник С. В. Попов також вважає за доцільне «виділення, поряд з *об'єктивними та суб'єктивними* підставами диференціації правового регулювання, такої групи підстав як *соціальні*. Скажемо навіть більше, — окремо наголошує цей дослідник, — саме такі підстави мають важливе значення для диференціації правового регулювання відносин у сфері зайнятості... Так, ст. 5 Закону України «Про зайнятість населення» встановлює додаткові гарантії щодо працевлаштування працездатним громадянам у працевдатному віці, які потребують соціального захисту й не здатні на рівних конкурувати на ринку праці» [11, с. 229, 231]. Щодо останнього доктринального підходу, то слід зауважити, що сенс, який вкладається С. В. Поповим у характеристику змісту «соціальних» підстав диференціації, якщо судити з наведених вище міркувань, відрізняється від того, про який зазначається вище З. Д. Григор'євою та О. М. Ярошенко і, на наш погляд, більшою мірою може бути віднесеним до характеристики сутності «суб'єктивних», а не «соціальних» підстав (чинників) диференціації правового регулювання.

Натомість, наприклад, сучасна білоруська дослідниця Є. В. Могіна, слідом за російським правником Ф. Б. Штівельбергом, не просто

оперує «об'єктивними» і «суб'єктивними» підставами, а й повністю отожднює останні («суб'єктивні» підстави) з «суб'єктивними» підставами диференціації, коли на прикладі аналізу диференціювання за «правовим статусом наймача» зазначає, що «...основаним диференціації правового регулювання трудових відносин служив наявність об'єктивно обумовлених устойчивих різниць, прешаючих использованию полностью или частично общих норм и требующих установления определенных условий... Дифференциацию по правовому статусу нанемателя можно отнести к устоявшимся в науке основаниям. Дискуссионным является только характеристика этого основания: объективное... оно (т. е. не зависящее от личности работника, связанное преимущественно с производственной функцией трудового права) или субъективное (субъектное) (т. е. связанное с особенностями участника трудового правоотношения)...» [12, с. 672].

Зрозуміло, диференціація в трудовому праві — це встановлені законодавством і (або) самими сторонами трудових відносин на підставі законодавства відмінності в змісті, обсязі тих або інших прав і обов'язків суб'єктів трудових відносин на певних підставах (чинниках, критеріях) [13; 14, с. 74; 15, с. 214–217; 16, с. 110–111]. Означені підстави об'єктивно є численними й вичерпні кількісній характеристиці, за великим рахунком, не підлягають, а тому їхня систематизація (класифікація) є вкрай необхідними й цілком закономірним явищем [17–18], котре може мати всілякі варіації. Однак, що, як на нас, є важливим тут, такий висновок зовсім не означає, що систематизацію підстав можна здійснювати без дотриманням такої ключової засади, як правила єдиного (незмінного) критерію [19] систематизації тих або інших підстав (чинників) диференціації правового регулювання. Наприклад, логічною стрункою й у цілому зрозумілою виглядає така парна систематизаційна підстава, як «суб'єктивно-об'єктивна» диференціація, а от використання в щойно зазначеній логічній зв'язці як одного зі складників такої парної підстави, як «суб'єктивна» диференціація, на наш погляд, є нелогічним, оскільки останнє очевидно передбачає застосування в цьому випадку не «об'єктивної», а його такої відповідної смислової «другої половинки», «антипода», як «об'єктивної» диференціації. Тому використання деякими дослідниками «об'єктивно-суб'єктивного» критерію з метою характеристики напрямів чи то сфер диференціації правового регулювання трудових відносин убачаємо в цілому нелогічним. Разом із тим, тут слід звернути увагу на те, що далеко не завжди зовнішня (суто формальна) логічна стрункість у побудові й термінізації системи підстав диференціації повною мірою відповідає їх не менш важливому внутрішньому змісту, їхній сутності. Наприклад, О. М. Ярошенко, як про те вже зазначалося вище, цілком обгрунтовано критикує використання такого терміна, як «суб'єктивні» підстави в широкому розповсюдженій у трудовій науці (В. С. Венедіктів, М. І. Іншин, А. В. Кузьменко, А. М. Куренної, Т. А. Коляда, Р. З. Лівшиць, С. В. Попов, Х. Т. Мелешко, Є. В. Мотіна, О. С. Реус та ін.) логічній критеріальній зв'язці «суб'єктивно-об'єктивна» диференціація й переконливо пояснює, що «об'єктивні» підстави диференціації містять у собі обставини, не пов'язані з особистими якостями працівників, а «суб'єктивні» підстави диференціації — містять у собі обставини, обумовлені особистими якостями працівника, і залежать від «властивостей», що характеризують самою особистість суб'єкта трудових відносин» [9, с. 20; 10, с. 404], а тому, справді, не можна погодитися з позицією тих авторів, які такого роду диференціацію називають «суб'єктивною». Доповнимо, що, власне, і етимологія слова «суб'єктивний», тобто те, що детерміновано волею й свідомістю суб'єкта (ів), неадекватна сутності окремих ознак, які відносяться адептами даного підходу до «суб'єктивних» підстав диференціації правового регулювання (наприклад, «вимоги відносно статево-вікових особливостей»), на що вже зверталася увага в науці [20–26]. Виходить, що точне, буквально дотримання зазначеного вище правила логіки під час формулювання назв окремих підстав диференціації суперечить існуючим у праві онтологічним характеристикам застосовуваних понять?.. Здається, що такий парадокс існує лише при поверхневому розгляді питання, а його рішення нам бачиться в наступному.

По-перше, у необхідності відмови від застосування в означених випадках еkleктичне («механічне») зібраних воєдино різноманітних критеріїв, що утворюють якусь, хоча й більш просту для сприйняття, але, все-таки, псевдо-, квазісистему підстав диференціації, котра завжди при більш пильному розгляді буде мати ті або інші термінологічні, онтологічні та інші погрішності, неточності. Наприклад, якщо здійснювати класифікацію за «об'єктивними», «суб'єктивними» та «соціальними» підставами, то в низці випадків «соціальні» можуть по суті являти собою «об'єктивні» або, скажімо, «суб'єктивні» критерії диференціації й навпаки; поділ диференціації на «галузеву», «міжгалузеву» і «локальну» не виключає «накладень» на суміжні класифікаційні групи, до прикладу — «територіальну» диференціацію.

По-друге, у необхідності твердого усвідомлення недоцільності застосування в процесі визначення й наступної термінізації окремих підстав диференціації, їхньої систематизації будь-яких «проміжних» («плаваючих») формулювань назв (наприклад, «соціальні» підстави диференціації), оскільки вже саме по собі застосування такого методологічного підходу під час побудови єдиної системи підстав диференціації, тим більше на первинному — генеральному (основному) рівні, на наш погляд, неприпустимо «розхитуте» (ставити під сумнів) стрункість такої системи та, в остаточному підсумку, це свідчить про порушення аксіоматичного правила єдиного (незмінного) критерію будь-якої систематизації (класифікації) незалежно від сфери її використання. Саме на цю обставину справедливо звертається увага М. В. Лушніковою й А. М. Лушніковим: «...Разграничение правовых норм на основе юридически значимых факторов в целях конкретизации общих положений трудового законодательства к определенным категориям субъектов. Можно согласиться с тем, что... дифференциация проводится по всем возможным основаниям... В то же время, выделение социального положения работника, как основания дифференциации кажется нам излишним. Весьма плодотворным представляется введение в научный оборот понятия «специальные субъекты трудового права», которые отражает не только дифференциацию, но и единство трудовых прав и обязанностей» [27, с. 176]. Від подібного роду критеріїв під час систематизації підстав диференціації правового регулювання трудових відносин слід взагалі відмовитися, їхнє доктринальне використання вбачається недоцільним.

Щойно сформульований нами висновок заперечує також і доцільність застосування в якості окремого чинника (ів) тих або інших «змішаних», «комплексних», «багаторівневих» підстав диференціації правового регулювання. Примітно, що адептами останнього підходу (наприклад, І. В. Шульженком) обгрунтовується, на прикладі регулювання праці жінок — працівників ОВС України, навіть необхідність «виділення» у теорії трудового права такої новели, як «спеціальної (внутрішньої) галузево-суб'єктивної диференціації правового регулювання найманої праці» [28, с. 72]. Останній доктринальний підхід представляється нам зайво структурно «перевантаженим», а тому «штучно» ускладненим для належного сприйняття. Очевидно, що «нагороджуючи» (структурно «нанизуючи») у такий спосіб один чинник диференціації на інший нічого дійсно нового, пізнавального така систематизація в науку не привносить. Концептуально щойно означений систематизаційний підхід є неконструктивним: навіть «виводити» існування в теорії трудового права «спеціальної (внутрішньої) галузево-суб'єктивної диференціації», якщо й так загальновідомою є наявність у трудовому праві загальних і спеціальних гарантій для жінок-працівників. До числа спеціальних гарантій цілком можуть бути віднесені (шляхом вказівки на відповідну підставу диференціації), зокрема, і пільги, пов'язані з виконанням материнської функції, і ті або інші окремі особливості праці жінок-працівників ОВС. Додамо, що за законодавством про проходження служби в органах внутрішніх справ України вагітним жінкам, а також жінкам-співробітникам, які мають дітей (матерям), надаються ті ж самі пільги, що передбачено законодавством для всіх інших категорій жінок — найманих працівників (п. 17 Положення про проходження служби в ОВС України від 29.07.1991). Таким чином, «заглиблюючись» у ту або іншу сферу (а їхню кількість, за бажанням, можна обгрунтовувати до «нескінченності», указуючи при цьому додатково, наприклад, на специфіку завдань підрозділу, особливості трудової функції працівника, місцевість, кліматичні умови виконання працівниками ОВС поставлених завдань, пору року, кількість дітей, що перебувають на утриманні в працівника (у т. ч. жінки) тощо) прояву диференціації правового регулювання найманої праці, доцільно посилається не на всю «грозмізду» і малоінформативну гілку алгоритму такого «фруху», а на конкретну спеціальну підставу (критерій, рівень, сферу тощо) диференціації, який безпосередньо обумовлює існування даного рівня диференціації й дозволяє виділити (структуризувати) для наступного теоретичного аналізу, вивчення той або інший конкретний сегмент правового регулювання трудових відносин [29, с. 317–319]. Зрозуміло, що останній наш висновок не заперечує можливість фактичного існування «змішаних» критеріїв на практиці (у законодавстві), на що справедливо звертається увага в літературі, зокрема, М. І. Іншином [1, с. 178], М. В. Лушніковою й А. М. Лушніковим [27, с. 176], а також І. Я. Кисельовим, який наголошує, що «в реальній дійсності суб'єктивні і об'єктивні фактори, обумовлюючі диференціацію трудового права, переплетаются, действуя

в одному або в протилежних напрямках» [30, с. 42].

По-третє, у необхідності застосування не простої, себто однорівневої, а багаторівневої (складної) систематизації, що дозволить більш точно, логічно коректно й повно впорядкувати існуючі різноманітні підстави диференціації правового регулювання трудових відносин. Скажімо, на першому — найбільш загальному рівні — усі наявні підстави диференціації правового регулювання трудових відносин розбити, за допомогою елементарного термінологічного протиставлення, на дві вихідні генеральні (основні) групи — «суб'єктні» і «несуб'єктні», а потім на наступних — «нижчих» — рівнях здійснювати, з обов'язковим дотриманням по конкретним рівням (в «горизонтальному» вимірі) правила єдиного (незмінного) критерію, більш детальну (внутрішню, видову) систематизацію підстав, що входять у структуру вказаних двох основних груп підстав диференціації. Наприклад, у складі групи «суб'єктних» підстав можна структурувати й статеві, і вікові, і стан здоров'я або працездатності, і фізіологічні й багато інших ознак-підстав, що відносяться до характеристики особистості працівника, а в групі «несуб'єктних» підстав, наприклад, за спеціальним — додатковим внутрішньовидовим субкритерієм — «галузеву приналежністю» можна виділити «внутрішньогалузеву» і «міжгалузеву» диференціацію, або структурувати окремі різновиди «територіальної» диференціації правового регулювання трудових відносин. Однак, у кожному випадку застосовувані в «горизонтальному» вимірі види підстав класифікації диференціації правового регулювання трудових відносин, і, відповідно, їхня термінологічна об'єктивація (формулювання назв) повинні мати єдину й незмінну сутність, природу. Довільне синтезування, застосування простого підсумованого, по суті еклєктичного підходу в цьому випадку представляється нам неприпустимим.

Таким чином, існують підстави, аби: а) відмовитися від застосування під час диференціювання еклєктичне («механічне») зібраних воедино різноманітних чинників, що утворюють якусь, хоча й більш просту для сприйняття, але, все-таки, псевдо-, квазісистему підстав диференціації; б) визнати недоцільним застосування в процесі формулювання назв окремих підстав диференціації будь-яких «проміжних» («плаваючих») чи «змішаних», «комплексних», «багаторівневих» тощо формулювань — це внутрішньо «розмиває» класифікаційну систему, ускладнює її цілісне існування та в) визнати за необхідне застосування у означених випадках не простої (однорівневої), а багаторівневої (складної) системи, що дозволяє більш точно, коректно й повно упорядкувати наявні різноманітні за своєю суттю й природою підстави диференціації правового регулювання трудових відносин. Реалізація щойно сформульованих висновків сприятиме вирішенню проблем термінізації та систематизації підстав диференціації, а також, зрештою, призведе до вдосконалення спеціального понятійного апарату й механізму реалізації галузевого трудово-правового принципу єдності й диференціації правового регулювання трудових відносин.

РЕЗЮМЕ

На основі дослідження суперечливих наукових підходів виявлено проблемні ділянки в сфері формулювання назв підстав диференціації правового регулювання трудових відносин і методологічних підходів до їхньої систематизації. Обґрунтовані конкретні шляхи вирішення термінологічних проблем принципу єдності й диференціації правового регулювання трудових відносин.

Ключові слова: підстави диференціації, правове регулювання, трудові відносини, методологічні підходи, систематизація підстав диференціації, термінологічні проблеми, принцип єдності й диференціації правового регулювання трудових відносин.

РЕЗЮМЕ

На основе исследования противоречивых научных подходов выявлены проблемные участки в сфере формулирования названий оснований дифференциации правового регулирования трудовых отношений и методологических подходов к их систематизации. Обоснованы конкретные пути решения терминологических проблем принципа единства и дифференциации правового регулирования трудовых отношений.

Ключевые слова: основания дифференциации, правовое регулирование, трудовые отношения, методологические подходы, систематизация оснований дифференциации, терминологические проблемы, принцип единства и дифференциации правового регулирования трудовых отношений.

SUMMARY

On the basis of research of inconsistent scientific approaches problem sites in sphere of a formulation of names of the bases of differentiation of legal regulation of labour relations and methodological approaches to their ordering are revealed. Concrete ways of the decision of terminological problems of a principle of unity and differentiation of legal regulation of labour relations are proved.

Key words: differentiation bases, legal regulation, labour relations, methodological approaches, ordering of the bases of differentiation, terminological problems, principle of unity and differentiation of legal regulation of labour relations.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. *Іншин М. І.* Правове регулювання службово-трудова відносин в Україні : монографія / М. І. Іншин. — Х. : НУВС, 2004. — 337 с.
2. *Венедиктов В. С.* Трудовое право Украины / В. С. Венедиктов. — Х. : Консум, 2006. — 248 с.
3. *Куренной А. М.* Трудовое право: на пути к рынку : монография / А. М. Куренной. — М. : Дело Лтд, 1993. — 304 с.
4. *Кузьменко А. В.* К вопросу о теоретической основе и практической необходимости заемного труда / А. В. Кузьменко // Российский ежегодник трудового права. — 2011. — № 7. — С. 327–336.
5. *Пилпенко П. Д.* Проблеми теорії трудового права : монографія / П. Д. Пилпенко. — Л. : ЛНУ ім. І. Франка, 1999. — 214 с.
6. *Смирнов О. В.* Основные принципы советского трудового права : монография / О. В. Смирнов. — М. : Юрид. лит., 1977. — 176 с.
7. *Снегур А. А.* Трудовое право и служба в органах внутренних дел : дис. ... кандидата юрид. наук : 12.00.05 / А. А. Снегур. — Пермь, 2001. — 245 с.
8. *Григорьева З. Д.* Теоретические основы правового регулирования труда молодежи в СССР / З. Д. Григорьева. — Пермь : ПТУ, 1988. — 79 с.
9. *Ярошенко О. М.* Джерела трудового права України : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня докт. юрид. наук : спец. 12.00.05 / О. М. Ярошенко. — Х., 2007. — 42 с.
10. *Ярошенко О. М.* Джерела трудового права України : дис. ... доктора юрид. наук : 12.00.05 / О. М. Ярошенко. — Х., 2007. — 476 с.
11. *Попов С. В.* Зайнятість та ринок праці в умовах ринкової економіки : монографія / С. В. Попов. — Сімферополь : КЮІ ОДУВС, 2008. — 328 с.
12. *Мотина Е. В.* Отдельные аспекты правового регулирования отношений в сфере наемного труда в Республике Беларусь / Е. В. Мотина // Российский ежегодник трудового права. — 2011. — № 7. — С. 666–674.
13. *Лавриненко О. В.* Внутринациональная дифференциация трудового права: ее суть, средства и основные направления / О. В. Лавриненко // Известия Гомельского государственного университета имени Ф. Скорины. — 2008. — № 3. — С. 191–208.
14. *Лавриненко О. В.* Понятие и виды дифференциации правового регулирования социально-трудовых отношений (вопросы теории) / О. В. Лавриненко // Известия Гомельского государственного университета имени Ф. Скорины. — 2010. — № 1. — С. 70–75.
15. *Лавриненко О. В.* Принцип єдності й диференціації правового регулювання соціально-трудова відносин у системі галузевих принципів трудового права України : монографія / О. В. Лавриненко. — Донецьк : Вебер — ДЮІ ЛДУВС імені Е. О. Дідоренка, 2010. — 358 с.
16. *Лавриненко О. В.* Феномен єдності і диференціації в системі правового регулювання соціально-трудова відносин: філософсько-правові та теоретико-методологічні аспекти / О. В. Лавриненко // Південноукраїнський правничий часопис. — 2009. — № 1. — С. 104–113.
17. *Лавриненко О. В.* Онтологічні, аксіологічні й теоретико-методологічні аспекти застосування класифікації як засобу пізнання сутності й структурно-видових особливостей сучасних правових явищ / О. В. Лавриненко // Вісник Луганського державного університету внутрішніх справ імені Е. О. Дідоренка. — 2009. — Вип. 4. — С. 57–67.

18. Лаврінченко О. В. «Неповнолітня працююча молодь» як учасник трудових правовідносин: дослідження термінологічних аспектів та підстав класифікації / О. В. Лаврінченко // *Образование и наука на 21 век* — 2009 : мат–ли за V Межд. науч. практ. конф., (София, 17–27 октомври 2009 г.). — София : «Бял ГРАД–БГ» ООД, 2009. — Т. 5. — С. 33–36.
19. Лаврінченко О. В. Правило єдиного критерію класифікації та доктринальна систематизація принципів трудового права: проблемний дискурс / О. В. Лаврінченко // *Dny vedy* — 2011 : mat–ly VII Mezinärod. vedeck.–prakt. konf., (Praha, 27.03.2011 — 05.04.2011 г.). — Praha : Education and Science, 2011. — D. 12. — S. 33–36.
20. Лаврінченко О. В. «Суб'єктна диференціація» правового регулювання трудових відносин: спірні питання сучасної доктрини трудового права / О. В. Лаврінченко // Запорізькі правові читання : тези доповідей щорічної Міжн. наук.–практ. конф., (м. Запоріжжя, 15–16 травня 2009 р.) : у 2 т. — Запоріжжя : Запорізький національний університет, 2009. — Т. 1. — С. 302–306.
21. Лаврінченко О. В. Проблеми доктринальної систематизації підстав диференціації правового регулювання трудових відносин: термінологічний аспект / О. В. Лаврінченко // *Вісник Донецького національного університету. Серія В : Економіка і право.* — 2009. — Т. 2, Вип. 1. — С. 498–507.
22. Лаврінченко О. В. Єдність та диференціація в трудовому праві: дослідження концептуальних підходів / О. В. Лаврінченко // *Vedecky prumysl evropskeho kontinentu 2009* : mat–ly V Mezinärod. vedeck.–prakt. konf., (Praha, 27 listopadu — 05 prosincu 2009 г.). — Praha : Education and Science, 2009. — D. 7. — S. 43–48.
23. Лаврінченко О. В. Принцип єдності та диференціації правового регулювання трудових відносин: проблеми структуризації критеріїв диференціації / О. В. Лаврінченко // *Розвиток наукових досліджень '2010* : мат–ли YI Міжн. наук.–практ. конф., (м. Полтава, 22–24 листопада 2010 р.). — Полтава : ІнтерГрафіка, 2010. — Т. 3. — С. 67–72.
24. Лаврінченко О. В. «Спеціальна (внутрення) отрасле–суб'єктивна диференціація» как направление реализации отраслевого принципа единства и дифференциации правового регулирования трудовых отношений: новелла или очередная проблема теории трудового права? / О. В. Лаврінченко // *Strategiczne pytania swiatowej nauki* — 2011 : mat–ly VII Miedzynarod. nauk.–prakt. konf., (Przemysl, 07–15 lutego 2011 г.). — Przemysl : Nauka i studia, 2011. — V. 7. — S. 3–7.
25. Лаврінченко О. В. Реализация отраслевого принципа единства и дифференциации правового регулирования трудовых отношений: проблемный анализ современной доктрины / О. В. Лаврінченко // *Казахстан и страны СНГ: 20 лет интеграции в глобальный культурно–исторический контекст* : мат–лы Межд. науч.–практ. конф., (г. Алматы, 20 мая 2011 г.) : в 3 т. — Алматы : Казахская Академия Труда и Социальных Отношений, 2011. — Т. 3. — С. 44–50.
26. Лаврінченко О. В. Проблемные вопросы механизма реализации отраслевого принципа единства и дифференциации правового регулирования трудовых отношений / О. В. Лаврінченко // *Актуальні проблеми регулювання відносин у сфері праці та соціального забезпечення* : мат–ли III Міжн. наук.–практ. конф., (м. Харків, 7–8 жовтня 2011 р.). — Х. : НУ «Юридична академія України ім. Я. Мудрого», 2011. — С. 107–122.
27. Лушников А. М. Проблемы Общей части российского трудового права : дис. ... доктора юрид. наук : 12.00.05 / А. М. Лушников. — М., 2004. — 464 с.
28. Шульженко І. В. Диференціація правового регулювання праці за статевою ознакою / І. В. Шульженко // *Право України.* — 2007. — № 4. — С. 72.
29. Лаврінченко О. В. Послання єдності й диференціації правового регулювання службово–трудова відносин працівників органів внутрішніх справ як галузевого принципу трудового права: теоретико–методологічні проблеми дослідження його сутності й форм реалізації / О. В. Лаврінченко // *Проблеми правознавства та правоохоронної діяльності.* — 2008. — № 4. — С. 287–324.
30. Киселев І. Я. Зарубежное трудовое право / И. Я. Киселев. — М. : Норма — Инфра–М, 1998. — 263 с.

УДК 346.2

ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ ЗА БОРГАМИ ДОЧІРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Переверзєва Л., здобувач Інституту економіко–правових досліджень НАН України (м.Донецьк)

Однією з організаційно–правових форм господарювання в Україні є дочірні підприємства. Виникнення цієї організаційно–правової форми у сучасній економіці пов'язане з необхідністю законодавчого врегулювання відносин залежності між підприємствами, яка на сучасному етапі розвитку суспільного виробництва у зв'язку з процесами концентрації капіталу набула надзвичайного поширення. Нагальною стала потреба розробки засобів захисту інтересів більш слабких учасників господарського обороту та учасників господарських відносин з ними, якими, зокрема, є дочірні підприємства, що знаходяться у відносинах вирішальної залежності від контролюючого підприємства (підприємств). Однак правовий статус дочірніх підприємств недостатньо врегульований законодавчо, у тому числі потребують доопрацювання питання відповідальності контролюючого підприємств за боргами дочірнього. Цим питанням присвячена низка норм у Господарському кодексу України, Законі України «Про господарські товариства» 19 вересня 1991 р., Законі України «Про акціонерні товариства» від 17 вересня 2008 р. та Законі України «Про холдингові компанії» від 15 березня 2006 р. та деяких інших нормативних актах, однак вони неповні, протирічливі і не мають достатньої визначеності. Натомість практика свідчить про необхідність більш ретельної законодавчої розробки організаційно–правової форми дочірнього підприємства. Окремі аспекти цього питання досліджувалися в наукових працях О. Окунева [1], В. Пескова [2], І. Аксьонова [3], О. Вінник [4], Ж. Чевичалової [5] та ін. Раніше у публікаціях автора цієї статті обгрунтовувалася доцільність поділу дочірніх підприємств на види (про це детально в електронному журналі «Форум права» [6]). Виходячи з таких пропозицій, потребує подальшого розвитку також правове регулювання питань відповідальності за боргами дочірнього підприємства.

Метою цієї статті є обгрунтування пропозицій з удосконалення законодавства щодо відповідальності за боргами дочірніх підприємств, з урахуванням раніше опублікованих пропозицій щодо поділу цих підприємств на види.

До прийняття ГК України законодавство (Закон України «Про господарські товариства» та ЦК України) не давало однозначної відповіді на питання про відповідальність контролюючого підприємства за боргами дочірнього. На практиці сформувався два підходи щодо тлумачення цього питання:

1. Згідно з одним підходом підкреслювалася самостійність дочірніх підприємств як юридичних осіб та відокремленість їх майна. З чого робився висновок про недопущення закріплення за дочірніми підприємствами майна на титулі повного господарського відання. Відповідно робився висновок, що субсидіарна відповідальність підприємства–засновника за боргами дочірнього підприємства «зводить нанівещь самостійність, так і відокремленість майна дочірніх підприємств» [2, с. 24]. Однак теза про самостійну відповідальність контролюючого та залежного підприємства не узгоджується з відносинами контролю, що складаються між ними, і є застарілою.

2. Другий підхід спирався на ч. 3 ст. 32 ЦК УРСР, яка встановлювала, що юридична особа, яка фінансується власником і за якою майно закріплено на праві оперативного управління (установа), відповідає за зобов'язаннями коштами, які є в її розпорядженні. У разі їх недостатності відповідальність за її зобов'язаннями несе власник відповідного майна. З цього робився висновок, що засновник несе субсидіарну відповідальність за боргами дочірнього підприємства. Такий висновок виправдано вирішував питання про відповідальність

контролюючого підприємства за боргами дочірнього, але поширювався лише на унітарні дочірні підприємства, засновані на праві оперативного управління.

Прийняття Господарського кодексу внесло в правове регулювання певні зміни, а з прийняттям Закону про холдинги були внесені зміни у статтю 126 ГК України. В результаті із можливих видів відповідальності контролюючого підприємства залишилася тільки його субсидіарна відповідальність у разі банкрутства дочірнього підприємства.

Насамперед, слід зазначити, що досить широке коло суб'єктів господарської діяльності, правовідносини яких були законодавчо врегульовані попередньою редакцією ст.126 ГК України, законодавець звузив до холдингової компанії та корпоративного підприємства. Правовідносини інших суб'єктів залишилися поза межами правового регулювання, що призводить до порушення конституційного принципу рівності всіх суб'єктів господарювання. Тобто питання контролюючих підприємств, які не є холдинговими компаніями, залишилися неврегульованими.

Про невідповідність чинного підходу як необґрунтовано вузького неодноразового говорилось у літературі.

З найбільш широкими пропозиціями виступила І.В.Лукач, яка виконувала дисертаційну роботу на тему «Правове становище холдингових компаній за законодавством України» і на основі проведеного аналізу пропонувала відновити виключені із ГК норми та закріпити в законодавстві конструкції субсидіарної та солідарної відповідальності холдингової компанії за боргами дочірніх підприємств, а також відшкодування збитків дочірньому підприємству, якщо ці негативні обставини були спричинені холдинговою компанією [7, с.126].

Прихильники такого найбільш широкого підходу спираються на досвід, насамперед, Російської Федерації, де передбачено три види відповідальності – солідарна, субсидіарна у разі банкрутства та відшкодування збитків.

Згідно з пунктом 2 статті 105 Цивільного кодексу РФ материнська компанія, що має право давати дочірньому товариству обов'язкові вказівки, відповідає солідарно з дочірнім товариством по операціях, здійснених у виконання таких вказівок.

Окрім цього, в разі неспроможності дочірнього товариства з вини материнської компанії, остання несе субсидіарну відповідальність по боргах дочірнього товариства.

Пункт 3 вказаної статті містить норму про право учасників дочірнього товариства вимагати відшкодування основним товариством збитків, заподіяних з його вини дочірньому товариству.

Закон «Про товариства з обмеженою відповідальністю» повторює формулювання Цивільного кодексу, тоді як Закон «Про акціонерні товариства» доповнює її наступними положеннями:

основне товариство вважається таким, що має право давати обов'язкові для дочірнього товариства вказівки лише тоді, коли таке право передбачене в договорі з дочірнім товариством або статуті дочірнього товариства (абзац 2 пункту 3 статті 6 Закону «Про акціонерних товариства»);

неспроможність (банкрутство) дочірнього товариства вважається такою, що сталася з вини основного, лише коли материнська компанія використовувала право давати дочірній компанії обов'язкові для останньої вказівки і (або) використовувала можливість визначити рішення, що приймаються дочірнім товариством, свідомо знаючи, що внаслідок цього настане неспроможність (банкрутство) дочірнього товариства (абзац 3 пункту 3 статті 6 Закону «Про акціонерні товариства»);

збитки вважаються заподіяними з вини основного товариства лише тоді, коли воно використовувало вказане право або можливість в цілях здійснення дочірнім товариством дії, свідомо знаючи, що внаслідок цього дочірня компанія зазнає збитків (абзац 4 пункту 3 статті 6 Закону «Про акціонерні товариства»).

Застосування солідарної відповідальності у відносинах між контролюючим та дочірнім підприємством є досить дискусійним питанням, яке потребує окремої уваги та детального аналізу.

Так, відносно акціонерних товариств у російському законодавстві закріплено, що відповідальність головного товариства за боргами дочірнього настає лише в тому випадку, коли право на дачу обов'язкових для виконання приписів закріплено в договорі з дочірнім підприємством чи статуті дочірнього товариства. Це положення робить інститут солідарної відповідальності холдингової компанії нежиттєздатним, бо внесення до статуту чи договору такої вимоги – економічно для неї недоцільно [8, с. 146]. Це звучить вірогідно залучення акціонерного товариства до солідарної відповідальності, ускладнюється і без того складний процес доказування завдання збитків.

Слід погодитися в цьому з висновками А.Е.Молотникова, який узагальнює російський досвід. Отже, більш виправданим показало себе регулювання, закріплене в ЦК РФ та Законі «Про товариства з обмеженою відповідальністю».

Якщо звернутися до судової практики, то в арбітражній практиці Російської Федерації є випадки, коли посилання на згадану ст. 6 Акціонерного Закону РФ не вважаються підставою для звільнення відповідача (холдингової компанії) від відповідальності, оскільки статут дочірнього підприємства, хоча й не передбачав права головного товариства надавати обов'язкові для виконання вказівки, але й не містив такої заборони (справа № КГ-Ф40/2857-98 Федерального арбітражного суду Московського округу). З таких міркувань С.І. Мармазовою була висловлена думка про те, щоб відповідальність основного товариства за боргами дочірнього, що виникла в результаті виконання вказівок основного товариства, наступала незалежно від запису в статуті і (або) договорі про право основного товариства давати такі вказівки [9, с. 25]. Слід погодитися з тим, що така думка заслуговує на увагу і підтримку.

На основі вищевикладеного, а також висновків, зроблених у главі 2, можна зробити висновок, що контролююче підприємство відповідає по боргах дочірнього підприємства, що виникли у результаті виконання його вказівок, незалежно від того, чи укладався між контролюючим і дочірнім підприємством договір про підпорядкування.

В цьому немає ніякого посягання на свободу підприємницької діяльності, адже якщо дочірнє підприємство хоче забезпечити себе від відповідальності по боргах дочірнього підприємства, воно може перетворити його у автономне (незалежне) дочірнє підприємство.

Застосування солідарної відповідальності до дочірніх підприємств базового виду викликає сумнів, адже у базовому варіанті, так само як і в автономному (незалежному) дочірньому підприємстві, необхідно дотримуватися принципу майнової відокремленості і господарської самостійності підприємства. Виняток може складати лише приєднане підприємство, тому що в ньому можна використати концепцію дочірнього підприємства як відокремленого структурного підрозділу з правами юридичної особи (важливо, що вона застосовується не в силу закону, а з ініціативи контролюючого підприємства, яке укладає з дочірнім підприємством договір про приєднання або якщо у нього 100 відсотків акцій (паїв) або дочірнє підприємство на похідному речовому праві – то по одноособовому рішенню контролюючого підприємства).

У юриспруденції існує загальне правило, згідно з яким учасник підприємства не відповідає по його зобов'язаннях, а підприємство, у свою чергу, не відповідає по зобов'язаннях учасника, якщо інше не передбачене законом або установчими документами підприємства.

Згідно із загальним правилом відповідно до принципу самостійної майнової відповідальності юридичної особи контролююче підприємство, здійснюючи контроль над дочірнім підприємством за допомогою визначення його рішень, не виступає стороною в зобов'язаннях дочірнього підприємства з третіми особами, що виникають через обов'язкові вказівки основного господарського товариства, не є боржником по таких зобов'язаннях, оскільки сторонами операції є дочірнє підприємство і його контрагент, які, самостійно несуть відповідальність по своїх зобов'язаннях всім майном, що належить їм.

Закон передбачає окремі виключення з цього правила. У результаті елементом правового статусу контролюючого підприємства є відповідальність по зобов'язаннях дочірнього підприємства, яка полягає в тому, що контролююче підприємство зазнає додаткових обтяжень, що виникли в результаті визначення ним рішень дочірнього підприємства.

Але принцип самостійної відповідальності юридичної особи повинен дотримуватися і в цьому випадку.

Тому відносно дочірнього підприємства базового виду встановлювати законодавчу вимогу про солідарну відповідальність контролюючого підприємства по боргах дочірнього не можна. Можна лише вести мову про відшкодування збитків контролюючим підприємством або про добровільне надання ним гарантій, якщо воно за своєю ініціативою взяло на себе гарантійні зобов'язання.

Принцип солідарної відповідальності контролюючого підприємства по боргах дочірнього може бути застосований лише до приєднаних дочірніх підприємств, перш за все, тому, що до цього веде концепція приєданого дочірнього підприємства – як структурного підрозділу з правами юридичної особи.

У німецькому законодавстві знаходимо цікавий досвід, що заслуговує на увагу. З моменту приєднання головне товариство несе відповідальність як солідарний боржник по зобов'язаннях приєданого товариства, що виникли до цього моменту, перед його кредиторами. Таку ж відповідальність воно несе по всіх зобов'язаннях приєданого товариства, що виникли після приєднання (§ 322 Акціонерний закон ФРН). Головне товариство правомочне давати правління приєданого товариства вказівки відносно керівництва товариством (§ 323).

Цей досвід доцільно використовувати і у нас. З цією метою пропонується доповнити пропоновану главу ГК України наступною нормою:

«З моменту приєднання контролююче підприємство несе відповідальність як солідарний боржник по зобов'язаннях приєданого товариства, що виникли до цього моменту, перед його кредиторами. Таку ж відповідальність воно несе по всіх зобов'язаннях приєданого товариства, що виникли після приєднання».

Слід підкреслити, що відповідальність контролюючого підприємства по боргах приєданого настає у всіх випадках, а не лише по операціях, здійснених у виконання його вказівок, як це має місце у випадку з дочірнім підприємством базового виду.

Сенс розмежування солідарної і субсидіарної відповідності полягає в тому, що в разі неспроможності боржника кредитор не матиме права самостійно визначати, до кого з солідарних боржників звертатися з вимогою, оскільки це приведе до порушення черговості задоволення вимог останніх кредиторів дочірнього товариства. Тому для випадків неспроможності дочірнього товариства встановлюється субсидіарна відповідальність. У той же час у разі неспроможності дочірнього товариства пріоритети змінюються - в даному випадку метою буде не захист окремих кредиторів, зобов'язання яких виникли у зв'язку із здійсненням основним товариством своєї дії на дочірнє товариство, а захист інтересів всіх кредиторів дочірнього товариства [10, с.74].

Отже, і солідарна, і субсидіарна відповідальність контролюючого підприємства у разі банкрутства дочірнього мають за мету захист інтересів кредиторів.

Слід зазначити, що такого захисту потребують кредитори як корпоративних підприємств у відносинах з холдинговими компаніями, так і інших дочірніх підприємств у відносинах з іншими контролюючими підприємствами.

Тому пропонується ч. 6 ст. 126 ГК викласти у такій редакції: «Якщо дочірнє підприємство через дії або бездіяльність контролюючого підприємства виявиться неплатоспроможним та визнається банкрутом, то контролююче підприємство несе субсидіарну відповідальність за зобов'язаннями дочірнього підприємства».

На основі вищевикладеного пропонується доповнити ГК України статтею «Відповідальність дочірніх підприємств» наступного змісту:

«1. Контролююче підприємство відповідає по боргах дочірнього підприємства базового виду, що виникли у результаті виконання його вказівок, незалежно від того, чи укладався між контролюючим і дочірнім підприємством договір про підпорядкування.

Якщо дочірнє підприємство через дії або бездіяльність контролюючого підприємства виявиться неплатоспроможним та визнається банкрутом, то контролююче підприємство несе субсидіарну відповідальність за зобов'язаннями дочірнього підприємства.

2. Контролююче підприємство несе солідарну відповідальність по боргах приєданого дочірнього підприємства, у т.ч. тих, що виникли до моменту приєднання.

Якщо приєдане дочірнє підприємство через дії або бездіяльність контролюючого підприємства виявиться неплатоспроможним та визнається банкрутом, то контролююче підприємство несе субсидіарну відповідальність за зобов'язаннями дочірнього підприємства.

3. Автономне (незалежне) дочірнє підприємство не відповідає по боргах контролюючого підприємства, а контролююче підприємство не відповідає по боргах автономного (незалежного) дочірнього підприємства.

Якщо з автономним (незалежним) дочірнім підприємством укладено договір підпорядкування, то до нього застосовуються норми про відповідальність, встановлені для дочірніх підприємств базового виду, за тим винятком, що відповідальність настає у разі вин них дій контролюючого підприємства.»

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Окунев О. Дочірні підприємства в Україні: проблеми та перспективи /О. Окунев // Підприємництво, господарство і право. – 2001. – № 2. – С. 22-24.
2. Песков В. Правові аспекти організації дочірніх підприємств /В. Песков // Право України. – 1999. – № 10. – С. 22-24.
3. Аксенов И., Винник О. Два мнения по одному вопросу /И. Аксенов, О. Винник // Предпринимательство, хозяйство и право. – 1999. – № 11. – С. 58-60.
4. Винник О. М. Правове становище дочірніх підприємств / О. М. Винник // Підприємництво, господарство і право. – 2000. – № 1. – С. 3-7.
5. Чевичалова Ж. В. Правова природа дочірнього підприємства: дис. ... канд. юрид. наук: спец. 12.00.03 / Ж.В.Чевичалова / Національна юридична академія імені Ярослава Мудрого. –Харків, 2008. – 197 с.
6. Переверзєва Л.О. Види дочірніх підприємств // Форум права. – 2012. – №1. [Електронний ресур]. – Режим доступу: <http://www/nbu.gov.ua/e-journals/FP/2012-1/12plovdv.pdf>.
7. Лукач І. Правове становище холдингових компаній за законодавством України: дис. ... канд. юрид. наук: спец. 12.00.04 / І.В. Лукач; Київський нац. ун-т ім.Т.Г. Шевченка. – К., 2007. – 211 с.
8. Молотников А.Е. Ответственность в акционерных обществах / А.Е. Молотников. – М.: Волтерс Клувер, 2006. – 240 с.
9. Мармазова С.И. Гражданско-правовые проблемы управления холдингом [Электронный ресурс]: автореф. дис. ... канд. юрид. наук: спец. 12.00.03 / С.И. Мармазова. – М., 2003. – Режим доступа: <http://disser.law.edu.ru/disser.asp?disserID=1220815>
10. Громов В.В. Правовой статус основного хозяйственного общества как субъекта гражданско-правовой ответственности по обязательствам дочернего общества: дис. ... канд. юрид. наук: спец. 12.00.03 / В.В.Громов; Российский гос. гуманитар. ун-т. – М., 2005. – 202 с.

УДК 347.235

ЩОДО ДЕЯКИХ ПИТАНЬ ОРГАНІЗАЦІЇ ПРОВЕДЕННЯ ЗЕМЕЛЬНИХ ТОРГІВ У ФОРМІ АУКЦІОНУ ОРГАНАМИ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ ТА ДЕРЖАВНОЇ ВЛАДИ

Петренко Д.А., помічник юриста ТОВ "Глобус"

Відповідно до п.15 Перехідних положень Земельного Кодексу України(далі – ЗКУ)[1], Купівля-продаж або іншим способом відчуження земельних ділянок та земельних часток (паїв), визначених підпунктами “а” та “б” цього пункту, запроваджується за умови набрання чинності законом про ринок земель, але не раніше 1 січня 2013 року, в порядку, визначеному ЗКУ[1].

У зв’язку із набуттям чинності ЗУ «Про ринок земель» 1 січня 2013 роки усі умови за для зняття мораторію щодо продажу земель сільськогосподарського будуть виконані.

Зазначене надало поштовх законодавцю вдосконалити положення глави 21 Земельного Кодексу України[1], оскільки відповідно до ст. 134 ЗКУ земельні ділянки державної чи комунальної власності або права на них (оренда, суперфіцій, емфітевзис), у тому числі з розташованими на них об’єктами нерухомого майна державної або комунальної власності, підлягають продажу окремими лотами на конкурентних засадах (земельних торгах). Отже, кількість земельних торгів після закінчення мораторію зросте в десятки разів. Тому законодавець більш детально закріпив порядок проведення земельних торгів у формі аукціону.

В науковій літературі процедурі здійснення земельних торгів у формі аукціону приділяли увагу ряд дослідників, серед яких: Соловцова О.П.,Гуревський В.К., Семчик В.І., Погрібний О.О., Титова Н.І., Кулинич П.Ф., Носік В.В. Проте, аналіз положень проводиться вперше, що обумовлює актуальність даного дослідження.

Метою наукового дослідження є розробка пропозицій за для удосконалення законодавства, щодо організації проведення земельних торгів у формі аукціону.

При написанні відповідної роботи використані такі методи наукового дослідження, як системний, аналізу та синтезу, діалектичний, формально логічний та формально юридичний.

Процес проведення земельних торгів у формі аукціону є тривалою багатоетапною дією, яку неможливо детально проаналізувати одним науковим дослідженням, тому автором цієї статті будуть розглянуті стадії, які стосуються саме організації проведення земельних торгів у формі аукціону.

Відповідно до законодавства України станом на 21.07.2012 процедуру проведення земельних аукціонів регулювали положення ст. 134-139 ЗКУ, «Порядок проведення земельних аукціонів», затверджений Постановою КМУ від 27 лютого 2008р. № 90[2] (далі - Порядок).

Із набуттям чинності ЗУ «Про внесення змін до Земельного кодексу України, щодо порядку проведення земельних торгів у формі аукціону»[3] Законодавець закріпив новий порядок проведення аукціону, зазначений у оновленій главі 21. Однак в той же час законодавцем вищезазначений Порядок не був визнаний таким, що втратив свою чинність, що в свою чергу призвело до того, що одні й ті самі юридично значимі дії регулюються двома НПА, що звісно призводить до негативних наслідків, а саме: конкуренції зазначених норм, неефективності законодавчого регулювання певних правовідносин, та робить процес непрозорим.

Головна увага дослідження буде приділена підготовки лотів до проведення аукціонів організатором аукціону, оскільки недостатнє регулювання може призвести до затягування процесу та неможливості проведення аукціону у разі якщо організатором будуть вчинені численні порушення на цій стадії.

Даним дослідженням будуть охоплене наступне коло питань:

Суб’єктний склад стадії підготовки організатором лотів до проведення земельних торгів у формі аукціону, виготовлення технічної документації, визначення вартості лоту та строк проведення стадії підготовки організатором лотів до проведення земельної ділянки .

Щодо суб’єктного складу стадії підготовки організатором лотів до проведення земельних торгів у формі аукціону, слід зазначити наступне:

Так порядок[2] закріплює 3 суб’єктів, якими є замовник, організатор, та виконавець, при однак замовник та організатор – це одна й та ж сама особа – орган місцевого самоврядування, або орган державної влади. Тобто виникає запитання, яким чином може орган місцевого самоврядування може сам з собою укласти договір про надання послуг(оскільки кожна правова дія органа місцевого самоврядування, або державної влади повинна мати правову підставу), за для того щоб виконати дії зазначені у п. 2 Порядку[3](складанні тех. документації, визначення меж земельної ділянки в натурі(на місцевості) тощо.

Зміни внесені в ЗКУ [1] вирішують дану проблему, оскільки закріплюють лише двох суб’єктів – організатора та виконавця, надаючи при цьому організатору усі права та обов’язки замовника.

Однак, на практиці виникає наступна проблема – Орган державної влади є одночасно, замовником і організатором земельних торгів у формі аукціону(відповідно до Порядку [2]) та організатором(відповідно до ЗКУ[1]). Таким чином за для того, щоб уникнути нецільового використання коштів даний орган повинен бути використовувати положення Порядку[2], який має меншу юридичну силу ніж ЗКУ[1], оскільки у протилежному випадку, контролюючий орган має право застосувати санкції передбачені ст. 365 ККУ[4] ,пов’язані зі нецільовим використанням державних коштів,а саме вчинення службовою особою, які явно виходять за межі наданих їм прав та повноважень(оскільки такі права та повноваження виникають на підставі цивільно-правових правочинів).

Дана проблема, як вже зазначалось вище, може бути вирішена шляхом визнання а.3 п.2, та п.п.1 п.5 Порядку[2] такими, які втратив чинність, без будь яких змін щодо суб’єктного складу у ЗКУ[1].

Аналізуючи положення, які регулюють підготовку організатором лотів до проведення земельних торгів, у формі аукціонів, щодо виготовлення технічної документації слід зазначити, що дана стадія, закріплена п. 5 Порядку[2], взагалі відсутня у оновленій главі 22 ЗКУ[1]. Разом з тим, що виконання цієї стадії організатором є необхідною частиною стадії підготовки лотів до проведення земельних аукціонів, оскільки не проведення цієї стадії організатором, створить проблему для переможця земельних торгів у формі аукціону, адже виготовлення нової технічної документації на підставі, одного лише проекту землеустрою, який буде наявним у переможця аукціону – це багатостадійна процедура, яка відверне велику кількість можливих учасників торгів.

Слід зазначити, що строк проведення даної стадії не закріплений законодавством України, тому автором цієї статті пропонується закріпити строк проведення даної стадії – 2 тижня, за аналогією із строком виготовлення технічної документації КП БТІ на всій території України на об’єкти нерухомості, а саме будівлі, споруди, тощо. На жаль дане закріплення здійснено виключно у документах ДСК(для службового користування) КП БТІ у більшості регіонах країни, і тому є інформацією із обмеженим доступом у розумінні ст. 21 ЗУ «Про інформацію» [5].

Тому пропонується доповнити ч. 4 ст. 136 ЗКУ пунктом а-1 наступного змісту:

Виготовлення технічної документації (паспорту)у двотижневий строк з дня надходження заявки до особи, яка буде здійснювати виготовлення технічної документації.

Технічна документація(паспорт) повинна містити наступні відомості: а) розміри земельної ділянки;б) місце розташування (адресу);в) форму власності (державна чи комунальна); г) грошову оцінку земельної ділянки або прав на неї (оренди, суперфіцію, емфітевзису) та оцінку розташованого на ній об’єкта нерухомого майна і стартову ціну лота; г) природний і господарський стан земельної

ділянки; д) цільове призначення земельної ділянки; е) містобудівні умови і обмеження забудови земельної ділянки; є) інвентаризаційний опис будівель і споруд (для забудованої земельної ділянки)

Аналізуючи законодавство, яке регулює стадію визначення стартової вартості лота, можна дійти висновку, що вона є найбільш суперечливою, виходячи з наступного:

Законодавство, яке раніше регулювало дані відносини (а саме ч.3 ст. 136 ЗКУ станом на 21.07.2012) закріплювало рівність вартості лота його вартості грошової оцінки, що визивало багато спорів у науковій літературі. Як справедливо зазначала Соловоцова О.П. грошова оцінка не дорівнює ринковій вартості землі, і таким чином стартова ціна лоту повинна бути вищою ніж експертна оцінка. [6] Законодавець, враховуючи думку науковців у оновленій главі 21 змінив підхід до визначення вартості лоту. Встановивши таким чином обмеження ціни на земельні ділянки державної, або комунальної власності по нижчому рівню, тобто ціна земельної ділянки не повинна бути нижчою ніж вартість експертної грошової оцінки, або нормативної грошової оцінки земельної ділянки.

Однак, більш вдалою є методика визначення вартості земельної ділянки наведена у п.2 Порядку[3], а саме: стартова ціна земельних ділянок (права на її оренду) державної та комунальної власності не може бути меншою від ціни, встановленої за результатами експертної грошової оцінки, яка в той же час повинна бути встановлена з урахуванням ринкової вартості земельної ділянки.

Проте, в той же час необхідно зазначити, що не встановивши максимальної межі визначення вартості лоту, законодавець надає можливість організатору навмисно завищувати ціну лоту, у разі якщо орган місцевого самоврядування, або державної влади з одного боку зобов'язаний здійснювати продаж окремих земельних ділянок (під час виборчої компанії, впливу громадськості тощо), а з іншого він не бажає її відчужувати в певний проміжок часу. Правові наслідки, такого завищення ціни, в даному випадку будуть лише одні – відсутність переможця. Оскаржити стартову ціну не є можливим відповідно до законодавства України.

Таким чином, є доцільним визнати п. 2 п. 5 Порядку[3] такими, які втратили чинність, та викласти в наступній редакції пункти «д», «е», «є» ч. 4 ст. 136 ЗКУ:

«д» Встановлення стартової ціни продажу земельної ділянки, вартість якої щодо земель державної та комунальної власності, не може бути нижчою за експертну грошову оцінку земельних ділянок, але не вище ринкової вартості, що склалася у відповідній адміністративно-територіальній одиниці.

«е» Встановлення стартового розміру річної орендної плати, який щодо земель державної та комунальної власності не може бути меншим розміру орендної плати, визначеного Податковим Кодексом України, але не вище ринкової вартості, що склалася у відповідній адміністративно-територіальній одиниці.

є) встановлення стартової ціни продажу прав емфітевзису, суперфіцію земельної ділянки, яка щодо земель державної чи комунальної власності не може бути нижчою за ринкову вартість відповідного права, визначену шляхом проведення експертної грошової оцінки земельних ділянок але не вище ринкової вартості, що склалася у відповідній адміністративно-територіальній одиниці.

А також встановлення ч. 4-1 ст. 136 ЗКУ наступного змісту:

Встановлення ціни організатором аукціону із порушенням вимог зазначених у п. «Д», «Е», «Є» ч. 4 ст. 136 Земельного Кодексу України, є підставою для визнання судом, земельних торгів у форі аукціону, такими що не відбулися, та зобов'язанням організатора провести повторний аукціон, встановивши стартову ціну продажу земельної ділянки на рівні середньої ринкової вартості, що склалася у відповідній адміністративно-територіальній одиниці, за зверненням учасника, або учасників земельних торгів у формі аукціону.

Аналізуючи положення законодавства, які стосуються строку проходження стадії підготовки земельних лотів для продажу їх на земельних торгах у формі аукціону, необхідно зазначити наступні особливості:

Відповідно до п. 5 Порядку[3], увесь строк підготовки не може тривати більш ніж три місяці. Однак на практиці проведення підготовки деякі за для підготовки деяких стадій потрібно більше часу, ніж той, який зазначений у Порядку. За для кращого аналізу саме таких стадій, автором наукової праці пропонується наступна таблиця:

Стадії закріплені ч. 4 ст. 136 ЗКУ[1]	Строк	Правова підстава
виготовлення, погодження та затвердження в установленому законодавством порядку проекту землеустрою щодо відведення земельної ділянки (у разі зміни цільового призначення земельної ділянки та у разі, якщо межі земельної ділянки не встановлені в натурі (на місцевості))	Не більше 6 місяців	Ст.. 28 ЗУ «Про землеустрій» [7]
отримання витягу про нормативну грошову оцінку земельної ділянки відповідно до Закону України "Про оцінку земель" у разі продажу на земельних торгах права оренди на неї;	За угодою сторін	п. 2.3. Порядку проведення експертної грошової оцінки земельних ділянок. Затвердженого наказом Держкомзему від 09.01.2003 року № 2[8]
проведення експертної грошової оцінки земельної ділянки відповідно до Закону України "Про оцінку земель", крім випадків продажу на земельних торгах права оренди на неї	За угодою сторін	п. 2.3. Порядку проведення експертної грошової оцінки земельних ділянок. Затвердженого наказом Держкомзему від 09.01.2003 року № 2[8]
визначення на конкурентних засадах виконавця та укладення з ним договору на проведення аукціону;	Якщо сума послуги – більше 100 тисяч гривень – то два місяці, якщо менше – не встановлено	Ст..2 ЗУ «Про здійснення державних закупівель» [9]
виготовлення технічного паспорту на земельну ділянку	Не встановлено	Не встановлено

Примітка – у таблиці зазначені лише стадії, вчинення яких потребує тривалого часу

Проаналізувавши положення таблиці, можна дійти висновку що законодавець зазначаючи загальний строк проведення підготовки лотів організатором до земельних торгів, не встановлює конкретних строків проведення кожної із стадій даної процедури, що в своє чергу надає можливість затягування земельних торгів у формі аукціону, і звісно не робить їх більш прозорими.

Отже слід законодавчо встановити строки за для здійснення кожної зазначеної у таблиці стадії та таким чином встановити граничні строки проведення усієї стадії.

Отримання витягу про нормативну грошову оцінку земельної ділянки та проведення експертної грошової оцінки - стадії, які регулюються Порядком проведення експертної грошової оцінки земельних ділянок. Затвердженого наказом Держкомзему від 09.01.2003 року №2, та ЗУ «Про оцінку земель» [10] Однак в жодному з цих НПА конкретний строк проведення даних дій не встановлений. П. 2.3. Порядку [7] лише, закріплює, що строк проведення такої оцінки може бути встановлений за домовленістю сторін, що в свою чергу надає можливість організатору затягувати процес підготовки лотів до проведення земельного аукціону у формі земельних торгів, та робить його непрозорим. Автором цієї статті пропонується встановити обмеження по строку проведення грошової оцінки земельних ділянок за аналогією до ст. 34 ЗУ «Про державну експертизу землепорядної документації»[11], а саме 20 днів від дня надходження організації, яка буде здійснювати оцінку земельної ділянки, відповідної документації та закріпити це положення, встановленням статті 19-1 ЗУ «Про оцінку земель» наступного змісту:

Стаття 19-1 Строки проведення оцінку земельних ділянок

1. Строк проведення оцінки земельної ділянки не може перевищувати 20 днів від дня надходження організації, яка буде здійснювати оцінку земельної ділянки, документації необхідної для проведення оцінки земельної ділянки, від замовника.

Також, за для запобігання зловживання владою організатора проведення земельних торгів у формі аукціону, шляхом укладання договорів, про надання послуг, щодо проведення земельних торгів у формі аукціону, із особами визначеними неконкурентним способом є необхідним процедуру визначення виконавця земельних торгів у формі аукціону проводити виключно в порядку зазначеному ЗУ «Про здійснення державних закупівель»[9], в незалежності від суми послуги, що надається і таким чином:

У першому реченні ч.1 ст. 2 ЗУ «Про здійснення державних закупівель», після слів –(у будівництві — 300 тисяч гривень), внести слова, та послуг щодо організації проведення земельних торгів ділянок державної або комунальної власності у формі аукціону – в незалежності від суми, а робіт... да дальше залишити без змін.

Викласти п. «Ж» ч.4 ст. 136 ЗКУ у наступній редакції:

ж) визначення виконавця земельних торгів, дати та місця проведення земельних торгів, який щодо ділянок державної повинен бути визначений у порядку ЗУ «Про здійснення державних закупівель», а щодо ділянок комунальної власності на конкурентній основі, однак із дотриманням положень ЗУ «Про здійснення державних закупівель».

Виходячи з вище наведеного можна дійти висновку, що загальний строк підготовки складає як найменш 8 місяців(и випадку, якщо жодна зі стадій буде зроблено вчасно, і не буде оскарження)

Виходячи з цього є доцільним викласти а. 1 ч.4 ст. 136 ЗКУ[1] в наступній редакції:

1. Підготовка лотів до проведення земельних торгів повинна бути виконана в строк, не більше 9 місяців та включати:

Таким чином внесення усіх зазначених змін до законодавства, сприятиме удосконаленню порядку організації підготовки лотів до проведення земельних торгів у формі аукціону, оскільки покращення законодавчого закріплення стадії підготовки організатора лотів до проведення торгів у формі аукціону дозволить зробити цей процес більш прозорим, та подолати колізії у законодавстві, що в свою чергу сприятиме подоланню проявів корупційних діянь та забезпечить рівність усіх осіб, під час проведення аукціону.

РЕЗЮМЕ

Автором проведено дослідження законодавства, яке регулює відносини у сфері організації проведення земельних торгів у формі аукціону органами місцевого самоврядування та державної влади та надано нормативно-правову оцінку, вказуючи на колізії та суперечливості, чинних правових норм, визначені проблеми правозастосування норм, щодо визначених проблем та запропоновані шляхи їх вирішення; обґрунтована необхідність внесення змін до Земельного Кодексу України, Закону України «Про оцінку земель» та Закону України «Про здійснення державних закупівель».

Ключові слова: Земля, земельні торги у формі аукціону, органи ОМС та державної влади.

РЕЗЮМЕ

Автором проведено исследование законодательства, регулирующего отношения в сфере организации проведения земельных торгов в форме аукциона органами местного самоуправления и государственной власти и представлена нормативно-правовая оценка, указывая на коллизии и противоречивости, действующих правовых норм, определенные проблемы правоприменения норм, определенных проблем и предложены пути их решения; обоснована необходимость внесения изменений в Земельный Кодекс Украины, Закон Украины «Об оценке земель» и Закона Украины «Об осуществлении государственных закупок».

SUMMARY

The author studied the laws regulating relations in the sphere of the land auction by local governments and public authorities and provided legal assessment, pointing to conflicts and contradictions existing legal norms, defined the problems of enforcement rules on the problems identified and proposed solutions, the necessity of amendments to the Land Code of Ukraine, the Law of Ukraine "On the assessment of land" and the Law of Ukraine "On public Procurement".

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Земельний кодекс України від 25 жовтня 2001р. №2768-III // Відомості Верховної Ради України. – 2002. – №3-4. – Ст. 27
2. Порядок проведення земельних аукціонів: затверджений Постановою Кабінету Міністрів України від 27 лютого 2008р. № 90,
3. Про внесення змін до Земельного кодексу України, щодо порядку проведення земельних торгів у формі аукціону: Закон України
4. Кримінальний Кодекс України
5. Про Інформацію: Закон України від 2 жовтня 1992р. // Відомості Верховної Ради України. – 1992. – № 48. – Ст. 650.
6. Соловцова О.П.
7. Про землеустрій: Закон України
8. Порядок проведення експертної грошової оцінки земельних ділянок: Затверджено Наказом Держкомзему від 09.01.2003 року № 2.
9. Про здійснення державних закупівель: Закон України від 01.06.2010 року // Відомості Верховної Ради України – 2010 – № 33 – ст. 471
10. Про оцінку земель: Закон України від 11.12.2003. // Відомості Верховної Ради України – 2004 – №15 – ст. 229
11. Про державну експертизу земельнопродної документації: Закон України

УДК347.77 (075.8)

ПРОБЛЕМЫ ЗАЩИТЫ ПРАВ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ В СЕТИ ИНТЕРНЕТ

Романюк Е.И., к.ю.н., доцент

Пенчева О.В., преподаватель учебного центра "Либерти"

Постановка проблемы. Коммуникации играют в нашей жизни все большую роль. Возрастает количество информации, с которой человек сталкивается ежедневно. Одним из основных проявлений этого процесса является всемирная компьютерная сеть «Интернет».

Развитие сети Интернет и связанных с ней технологий уже в ближайшем будущем может привести к тому, что она станет ведущим средством массовой коммуникации, организационно-технологической основой информационного общества, важнейшим информационным ресурсом, обеспечивающим функционирование всех структур современного государства. Этот процесс настолько стремителен, что иногда нормотворчество не успевает за ним. Например, при взаимодействии людей с помощью электронных средств коммуникаций, многие действия осуществляются в «виртуальном мире», что позволяет, как технически, так и психологически, с легкостью преступать законодательные ограничения, а обладатели авторских прав не всегда в курсе о свершившемся посягательстве на их объект права интеллектуальной собственности. В определенной степени действия в интернет пространстве выходят за рамки правового поля одного государства, поскольку компьютерное пространство не имеет территориальных границ, кроме того само движение информации в сети Интернет весьма специфично, поэтому возникает много проблемных вопросов. Целый ряд ситуаций пока вообще не имеют законодательного закрепления, поэтому можно утверждать, что вопросы охраны и защиты интеллектуальной собственности в сети

Интернет на территории нашего государства – это важная тема исследования не только для правоведов, в этом заинтересованы в первую очередь авторы и обладатели смежных прав.

Анализ последних публикаций. В российской юридической науке исследования, связанные с развитием сети Интернет, ведутся с 1997 года, помимо работ, носящих обзорный характер, проведен ряд исследований, посвященных важному аспекту использования сети Интернет – защите авторских прав. Эти вопросы рассматривались в работах В.П.Авдеевой [1], С.А. Бабкина [2], П.Д. Барановского [3]. И.И. Разгонова, А.А.Савиной, В.Э.Фридман. Формирование информационного законодательства в Украине началось в конце 90-х годов, когда сеть Интернет еще не была повсеместно востребована. В настоящее время исследованиями проблем в авторском праве, в том числе и в интернете – пространстве, в нашей стране занимаются О.М.Головкова, Д.В.Бойко [4], С.Ю. Бурлаков [5], О.М. Пастухов [6], М.Ю. Потоцкий, С.А. Петренко [7].

В то же время подробного системного анализа этой виртуальной среды с тем, чтобы выявить всю совокупность общественных отношений, подлежащих правовому регулированию в Интернет, на территории Украины не проводилось.

Цель статьи. Провести анализ нормативной базы Украины в сфере регулирования отношений в сфере интернет-пространства; осветить пробелы и коллизии имеющегося нормативного регулирования в сфере информационного права Украины. Необходимо заметить, что практика в данном случае опережает кодификационную деятельность, между тем, именно право является самым эффективным регулятором общественных отношений.

Результаты исследований. Официальное определение Интернет содержится в абзаце пятнадцатом статьи 1 Закона Украины «О телекоммуникациях». Согласно вышеуказанному закону это – всемирная информационная система общего доступа, которая логически связана глобальным адресным пространством и основывается на Интернет-протоколе, который определен международными стандартами [8].

В определениях сети Интернет ученые и практики не всегда придерживаются официального толкования и чаще всего берут за основу разные его особенности, начиная от технических значений и заканчивая информационно-коммуникационным аспектом.

В данной работе под Интернетом понимается социокультурный, технический и технологический феномен, новая форма массовой коммуникации, глобальная социально-коммуникационная сеть, предназначенная для удовлетворения информационно-коммуникационных потребностей индивидуумов и групп через использование телекоммуникационных технологий.

В странах Западной Европы существуют нормы, регулирующие отношения в сети Интернет. В Украине сеть Интернет не подлежит еще достаточному правовому регулированию, хотя имеется возможность проследить определенные правила из общих нормативных положений. К примеру, что касается ответственности за нарушение прав интеллектуальной собственности в Украине, то законодательством предусмотрены следующие виды ответственности: гражданско-правовая – согласно ст. 431 Гражданского кодекса Украины и ст. 52 Закона Украины «Об авторском праве и смежных правах»; административная – по ст. 51 Кодекса Украины об административных правонарушениях; уголовная – по ст. 176 Уголовного кодекса Украины.

Объекты права интеллектуальной собственности вполне могут стать объектом купли-продажи. В экономической реализации и в коммерциализации объектов права интеллектуальной собственности заинтересованы авторы и прочие правообладатели авторских и смежных прав. Особенно это актуально сейчас для Украины, которая только в 2008 году стала полноправным членом ВТО и является одним из участников многостороннего международного соглашения TRIPS.

Объекты и субъекты авторского права в сети Интернет многообразны. Основные права субъектов (владельцев) прав:

- 1) авторские права провайдеров на компьютерные программы и базы данных, реализующие сам доступ к сети Интернет или размещение веб-сайтов на их технических площадках (серверах);
- 2) авторские права производителей программного обеспечения для серверов провайдеров;
- 3) авторские права владельцев веб-сайтов на содержание веб-сайта, его программную часть и другие объекты авторского права, на нем размещенные – статьи, изображения, музыкальные произведения, книги, базы данных и т.д.
- 4) авторские права конкретных владельцев прав на объекты, размещенные на веб-сайтах: компьютерные программы, музыкальные произведения, статьи, изображения, базы данных, которые активно используются пользователями Интернета.

В основном, в Интернете передаются такие объекты прав: литературные, музыкальные и аудиовизуальные произведения, компьютерные программы, а также произведения изобразительного искусства, фотографии и т.д. В большинстве случаев наблюдается нарушение авторских прав.

Одной из главных причин масштабного незаконного воспроизведения произведений, охраняемых авторским правом, является техническая простота осуществления операции.

С развитием техники, пользователю Интернет все меньше времени нужно для получения на своем компьютере копии произведения.

Другая причина незаконного использования произведений в сети – отсутствие привлекательных вариантов легального получения необходимых произведений при наличии нелегальных.

Несомненно, что отдельные правообладатели не могут отслеживать распространение охраняемых объектов в социальных сетях. Правообладатели фактически лишены возможности защищать свои права в сети Интернет теми же способами, что и при обычном использовании охраняемых авторским правом объектов.

Таким образом, существует явная заинтересованность в нахождении легальных способов решения возникающих проблем.

Во многих странах Европы и мира права интеллектуальной собственности в Интернете активно отстаиваются. Например, в начале 2009 г. Ассоциация британских издателей создала свой портал по выявлению нарушений авторского права, чтобы помочь членам ассоциации находить крупные пиратские сайты, сообщать о них и способствовать их закрытию, а также собирать статистику по масштабу интернет-пиратства британских книг. Эта служба бесплатна для всех членов ассоциации, также на неё приобрели лицензию другие объединения, в частности Ассоциация американских издателей.

В ситуациях, когда появляется подозрение в нарушении прав, издатель заходит на портал со своего уникального логина и вводит детали нарушения. Он может ввести название и установить ежедневный, еженедельный, ежемесячный или ежегодный поиск, либо поиск по требованию. Портал использует инструмент CIPSearch для поиска крупнейших сайтов и файлообменников, хранящих нелегальные копии, а затем сообщает о результатах. Система идентифицирует веб-мастера или поставщика интернет-услуг, проверяет, есть ли у сайта история нарушений и автоматически составляет и высылает уведомление о нарушении.

Издатели могут проследить за удалением нелегального материала и удостовериться, что он не будет выложен на этом сайте снова. Также есть возможность проверить, нарушал ли этот сайт права других издателей.

Закон Украины «О защите информации в информационно-телекоммуникационных системах» регулирует правовые отношения по защите информации в автоматизированных системах [9]. Он устанавливает право собственности на информацию во время ее обработки, гарантии юридической защиты прав собственности, доступ к информации, а также определяет взаимоотношения между субъектами отношений, связанных с обработкой информации.

Освещаются вопросы защиты информации, в частности, установлены требования и правила по защите информации, условий обработки информации, определено место государственного управления защитой информации в автоматизированных системах, а также установлены меры ответственности за нарушение порядка и правил по защите информации и освещены международные аспекты деятельности в вопросах защиты информации.

Полноценное становление современной системы охраны авторских прав в Украине началось с принятия 11.07.2001 г. новой редакции Закона «Об авторском праве и смежных правах» [10].

Авторское право является прекрасным примером того, как право может достаточно удачно приспособиться к появлению новых технологий. Эта отрасль права претерпела много изменений, вызванных появлением таких технологий, как фотография, звукозапись, радио, спутниковое телевидение, предоставляя сегодня адекватную защиту художественным произведениям во всех этих сферах.

Как справедливо отмечает Германова О.Г., среди правовых проблем, вызванных появлением Интернета, авторско-правовые занимают первое место. По мере того, как Интернет будет все больше использоваться как метод продажи, а также доставки информации и результатов творческой деятельности, вопросы охраны прав интеллектуальной собственности на материалы, доступные через Интернет, будут приобретать все большее значение [11].

Любое поведение пользователей в Интернете затрагивает права авторов и их правопреемников. Иначе говоря, невозможно ничего сделать в Интернете, что бы потенциально не нарушало чьи-то авторские права.

Просмотр Web-страниц, сохранность их содержимого в памяти компьютера, переадресация сообщений электронной почты – все эти действия включают воспроизводства объектов авторско-правовой охраны [5].

Материалы, размещенные в Интернете, подвергаются тесту на охраноспособность авторским правом. С этой целью определяется, какие именно материалы, доступные пользователям Интернета, охраняются авторским правом и какие требования предъявляются авторским правом к ним как к объектам охраны. Подробно рассматриваются также формальности, выполнение которых со стороны субъектов авторских и смежных прав поощряется нормами авторского права.

Авторское право всех стран мира (тех, в которых оно существует) предохраняет произведения в области литературы, науки и искусства. Как правило, национальные законы и международные конвенции по авторскому праву содержат примерный перечень объектов правовой охраны и отмечают, что этот перечень не является исчерпывающим. Обычно в этих перечнях упоминаются литературные, музыкальные и аудиовизуальные произведения, фотографии, картины, рисунки, иллюстрации, карты, планы, эскизы и т.д. Все вышеуказанные литературные и художественные произведения можно встретить в Интернете в большом количестве, и все они могут претендовать на защиту авторским правом.

В странах Европы право интеллектуальной собственности получает нормативное обеспечения в законах и подзаконных актах, соотношение между которыми разное. Например, в Великобритании большой удельный вес делегированного законодательства. Конституция Италии предусматривает издание исполнительной властью законов-декретов, которые составляют более половины действующего законодательства об интеллектуальной собственности. Такая же тенденция в законодательстве Португалии и Испании.

После принятия Соглашения TRIPS Всемирной торговой организацией усилился процесс не только региональной, но и мировой унификации законодательства в области интеллектуальной собственности и тесного сотрудничества стран. Эти тенденции будут сохраняться и в последующие годы, определяя стратегические направления развития национальных законодательств стран Европы.

На основе анализа норм законодательства США, России, Украины, стран Западной Европы, а также положениями Бернской конвенции по охране литературных и художественных произведений доказывается, что информация передается в Интернете преимущественно в виде произведений, подлежащих охране авторским правом любой из стран Бернского Союза наравне с произведениями, закрепленными в более традиционных формах, при условии соответствия установленным законодательством страны критериям охраны. При этом выполнение каких-либо формальностей и факт опубликования произведения значения не имеет [5].

В сети Интернет возникла юридическая проблема в сфере авторского права, не имеющая аналогии в реальном мире. На сайтах в Интернете можно, используя механизм гиперссылок, адресоваться к другим источникам информации в сети. Но при постановке ссылок на источник информации необходимо учитывать законные интересы правообладателя ресурсов, давать о них полную информацию и корректно адресоваться.

Использование в Интернете гиперссылок на определенный материал без ссылки на имя автора или без указания сайта, на котором этот материал размещен, ведет также к нарушению авторского права.

Пастухов О.В. утверждает, что Интернет не может иметь какие-то самостоятельные права и нести обязанности. За каждым возникающим в процессе работы в Интернете правоотношением стоит конкретный правоспособный субъект: при подключении к сети – провайдер, при покупке через сеть товара – организация – продавец, при платеже по сделке через сеть – специализированная финансовая фирма (виртуальный банк) [6].

Фактическое осуществление защиты авторского права в сети Интернет является проблематичным из-за международного характера нарушений в сети. Акты украинского гражданского и хозяйственного процессуального законодательства, как и Закон Украины «О международном частном праве», не дают однозначного ответа на вопрос о возможности рассмотрения украинскими судами споров по защите прав украинских субъектов авторского права, нарушенных в результате противоправного размещения в сети Интернет объектов интеллектуальной собственности иностранными гражданами или юридическими лицами.

Очевидно, открытие дела в таких случаях возможно. Впрочем, возможность дальнейшего рассмотрения таких дел, и, тем более, исполнительного производства, довольно сомнительна, поскольку процессуальные нормы требуют наличия доказательств уведомления ответчика об открытии слушания по делу, времени и месте судебных заседаний и т.п.

Актуальной является проблема плагиата, поскольку по закону каждое малейшее изменение произведения может считаться новым объектом правовой охраны. Законом, как известно, охраняется не содержание, а форма, поэтому главным сдерживающим фактором является не нормативный запрет, который не сложно обойти подбором синонимов, использованием перестановок слов в предложениях, а степень нравственности каждого автора.

Чтобы предотвратить обвинение в присвоении чужих объектов интеллектуальной собственности, следует указывать ссылки на источники, которые используются. Это еще и выгодно для самого автора материала, ведь, кроме уважения к своим предшественникам, которые разрабатывали тему, он избегает искажения оригинального текста и ненадлежащего его трактования путем вкрапления в свое произведение отдельных отрывков чужого произведения [13].

Согласно норме ст. 5 Бернской конвенции «Об охране литературных и художественных произведений» объем охраны, как и средства защиты, обеспечиваемые автору для охраны его прав, регулируются исключительно законодательством страны, где требуется охрана.

Это правило интерпретируется современными исследователями как возможность субъекта права защищать свое право в любом государстве, где осуществляется противоправное использование произведения объектов интеллектуальной собственности. А в случае использования в сети Интернет защита возможна практически в каждом государстве, где есть возможность доступа объекту интеллектуальной собственности.

Выводы. В то время, как законодательство Украины в сфере авторских прав достаточно развито, соответствует мировым стандартам, правовое регулирование интернет-пространства все еще не обеспечивает надежной правовой охраны и защиты объектам интеллектуальной собственности в сети Интернет, поскольку Интернет не является ни зарегистрированной организацией, ни юридическим лицом. Относительно этого возникает много вопросов и противоречий.

Проблемы охраны авторского и смежных прав в сети Интернет характеризуются своей спецификой, их решение требует обновления в первую очередь положений международно-правовых договоров, участником которых является Украина, а также развитие законодательной базы, соответствующей динамике развития информационных отношений, складывающихся в результате создания и использования ресурсов в сети Интернет. Имеющиеся пробелы в правовом регулировании пока не позволяют должным образом защищать интересы законных правообладателей.

Важно обеспечить защиту прав владельцев литературных, музыкальных, аудиовизуальных произведений, компьютерных программ, а также произведений изобразительного искусства, фотографий. Это будет способствовать не только развитию творческой деятельности, но и формированию имиджа Украины как правового государства, способного обеспечивать реализацию прав как отечественных, так и зарубежных правообладателей даже в такой непростой сфере, которой является сеть Интернет. Решение всех проблем связанных с использованием Интернет -технологий только на национальном уровне в сегодняшних условиях невозможно. Необходимо развивать международное сотрудничество в данной области. Пока еще Украина имеет возможность стать лидером в решении проблемы снижения негативных явлений в сети Интернет, тем самым, открыв новые возможности для использования потенциала сети Интернет на постсоветском пространстве.

РЕЗЮМЕ

Рассмотрены особенности защиты прав интеллектуальной собственности в сети Интернет в Украине. Даны рекомендации по гармонизации украинского законодательства в данной сфере.

Ключевые слова: интеллектуальная собственность, сеть Интернет, Закон Украины «Об авторском праве и смежных правах», Бернская конвенция об охране литературных и художественных произведений.

РЕЗЮМЕ

Розглянуті особливості захисту прав інтелектуальної власності в мережі Інтернет в Україні. Надані рекомендації щодо гармонізації українського законодавства в даній сфері.

Ключові слова: інтелектуальна власність, мережа Інтернет, Закон України «Про авторське право і суміжні права», Бернська конвенція про охорону літературних і художніх творів.

SUMMARY

The features of the intellectual property protection on the Internet in Ukraine are considered. The recommendations about the harmonization of Ukrainian legislation in this field are given.

Keywords: intellectual property, the Internet, the Law of Ukraine «On Copyright and Related Rights», The Berne Convention for the Protection of Literary and Artistic Works.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ

1. Авдеева В.П. Проблемы конституционно-правового обеспечения свободы творчества и охраны интеллектуальной собственности в Российской Федерации : автореф. Дис. на соискание ученой степени канд. Юрид. наук: 12.00.02 / В.П. Авдеева – Тюмень, 2009. – 25 с.
2. Бабкин С. А. Интеллектуальная собственность в глобальной компьютерной сети «Интернет»: проблемы гражданско-правового регулирования в России и США (сравнительно-правовой анализ): дис. ... канд. юрид. наук /С.А. Бабкин. – М., 2004. – 254 с.
3. Барановский П. Д. Международно-правовые проблемы охраны интеллектуальной собственности в Интернете: дис. ... канд. юрид. наук / С.А. Бабкин. – М., 2005. – 276 с.
4. Бойко, Д.В. Правова природа доменних імен Інтернет : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. юрид. наук : 12.00.03 / Бойко Дмитро Віталійович. – Харків, 2005.
5. Бурлаков, С.Ю. Кінематографічний твір як об'єкт права інтелектуальної власності : автореф. дис. на здобуття наукового ступеня канд. юрид. наук: 12.00.03 / Бурлаков С.Ю. – Київ, 2008. – 20 с.
6. Пастухов О.М. Авторське право у сфері функціонування всесвітньої інформаційної мережі Інтернет 2002 года. : Автореф. дис.... канд. юрид. наук: 12.00.03 / О.М. Пастухов; НАН України. Ін-т держави і права ім. В.М.Корецького. – К., 2002. –18 с.
7. Петренко С.А. Правова охорона комп'ютерної програми як об'єкта інтелектуальної власності: шляхи розвитку : автореф. дис. на здобуття наукового ступеня канд. юрид. наук: 12.00.03 / Петренко С. А. – Київ, 2010. – 20 с.
8. Закон України «О телекомунікаціях» // Ведомости Верховной Рады України. – 2004. – № 12. – ст.155.
9. Про захист інформації в інформаційно-телекомунікаційних системах // Відомости Верховної Ради України. – 1994. – № 31. – ст. 286.
10. Закон України про авторське право і суміжні права. В редакції Закону № 2627-III (2627-14) від 11.07.2001 // Ведомости Верховной Рады України. – 2001. – № 43. – ст. 214.
11. Германова О.Г. Авторське право і суміжні права в засобах масової інформації України та Польщі: Автореф. дис. канд. філол. наук: 10.01.08 / О.Г. Германова ; Львів. нац. ун-т ім. І.Франка. — Л., 2006. — 17 с. — укр.
12. Германова О. Г. Судові спори щодо об'єктів авторського права і суміжних прав у ЗМІ // Інтелектуальна власність. – 2005. – №1. – С. 19 – 24.
13. Как защитить авторские права в интернете [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://jurliga.ligazakon.ua/news/2012/6/27/67239.html>- Название с экрана.
14. Романюк О.І. Інтелектуальна власність: навч.посіб для студ.екон.спец. / О.І. Романюк – Донецьк, 2012. – 270 с.

УДК 347.78 : 681.854

ПРОБЛЕМИ ФІЛОФОНІЧНОЇ ВЗАЄМОДІЇ В УМОВАХ НОВОЇ КОМУНІКАЦІЙНОЇ РЕАЛЬНОСТІ ТА ЛЕГАЛЬНІ КАНАЛИ ВИКОРИСТАННЯ ФОНОГРАФІЧНОГО ФОНДУ СХІДНОЇ ЄВРОПИ

Синюкий О.В., кандидат юридичних наук, доцент (Запорізький національний університет), докторант Інституту журналістики та соціальних комунікацій Класичного приватного університету (м. Запоріжжя)

Сучасне суспільство існує в умовах надлишкового використання виробленої в немислимих обсягах аудіопродукції, а витоків аудіоіндустрії ще зовсім недавно не були вивчені і осмислені. Техніка відтворення музичних творів має багаторічну історію, яка починається з механічного запису у вигляді грамофонних платівок, аналогового запису на магнітних носіях і завершується сучасними цифровими технологіями фіксації звуку. Кожний етап історичного розвитку формує своє специфічне середовище, свої умови функціонування й розвитку системи соціальної комунікації, одним з елементів якої є інститут рекордингу.

Історія фонографічної комунікації є невід'ємною частиною нематеріальної культурної спадщини кожної країни. За цих умов постає питання щодо дослідження умов розвитку філофонічної взаємодії. З огляду на те, що інститут грамзапису рок-музики завжди був і сьогодні залишається особливим комунікативним явищем, яке відіграє суттєвий соціальний вплив на розвиток суспільства, саме в нових інформаційних умовах **актуальною проблемою** є вдосконалення системи протидії контрафактному рекордингу та визначення орієнтирів розвитку філофонічної взаємодії в цифрових комунікаційних реаліях.

Питання про естетичні закономірності, що визначають, у свою чергу, ефективність сприйняття творів аудіокультури в різних за соціальними параметрами і культурному рівню частинах аудиторії, в російській науці розробляється багато років. Зокрема, в працях

російських дослідників Е.П. Гаврилова, П. Круга, А.Г. Ріхтера, М.А. Федотова, а також у роботах зарубіжних дослідників Д. Ліпцік та А. Луцкера, висвітлюються правові проблеми музичного телебачення.

З небагатьох сучасних авторів, в чіткі публікації простежується інтерес до вивчення грамзапису в країнах Східної Європи, існують досить фундаментальні дослідження західних лейблів, виконані рядом зарубіжних (англомовних та німецькомовних) авторів. Перш за все таких, як Дж. Бартон, Ф. Броутон, Б. Брюстер, П. Віке, Д. Гесмондхалг, А. Дістер, К. Краб, Л. Кремптон, Дж. Куртіс, К. Негус, Д. Пассман, Д. Різ, П. Форнатейл, М. Хеннесі, Дж. Хопкінс, Н. Хорнбі, Дж. Шеперд, Д. Шугерман та ін.

Предметом публікації є розробка сучасних легальних каналів щодо інформаційного використання унікальної фонографічної спадщини Східної Європи, її **мета** полягає у вивченні ефективності соціальних технологій щодо захисту авторського права і суміжних прав на фонографічну продукцію, зокрема в Інтернет-мережі.

Можливість чути, аналізувати, насолоджуватись звуковим світом цілої епохи подарував людству грамзапис. Історія фонографічної комунікації є невід'ємною частиною нематеріальної культурної спадщини кожної країни. Реалізація будь-якої ідеї приречена на інформаційний провал без відповідного соціального інструментарію. Фіксація за допомогою спеціальних технічних засобів (у тому числі і за допомогою числового представлення) на відповідному матеріальному носії звуків, яка дозволяє здійснювати їх сприйняття, відтворення або відтворення за допомогою відповідного пристрою є *звукозаписом* або *рекордингом*. Рекординг являє собою звукозапис музичних творів, вироблена спеціально уповноваженими суб'єктами, якими є звукозаписні корпорації і компанії зі своїми лейблами.

Відразу обмовимося, що терміну *«рекордингове законодавство»* (право звукозапису або *record-право*) поки що не існує. Разом з тим, юридичний механізм виробництва і обороту як вінілових дисків (грамплатівок), так і інших сучасних носіїв аудіоінформації (CD, DVD та ін.) в сучасних умовах потребує суттєвого вдосконалення. Ось тому вивчення динаміки використання рекордингової продукції дозволяють простежити розвиток соціальної комунікації особливого типу – філофонічної. Термін «філофонія» (від *φιλ* ... і грец. *phone* - звук) означає колекціонування художніх, документальних та інших звукозаписів (на грамплатівках, магнітній стрічці тощо).

Колекціонування (лат. *collectio* – збирання) – це систематизоване збирання однорідних предметів. Метою колекціонування є нова інформація, пошук конкретних предметних цінностей. Як соціально-комунікативне звище засновано на початку 1960-х років. Філофонія відноситься до певного виду дозвілєвої діяльності. Колекціонування грамплатівок та інших предметів філофонії передбачає систематичне спілкування з однодумцями, обмін інформацією, думками, досвідом, новинками, наслідками власних досліджень.

Основним призначенням філофонічних співтовариств є інтелектуальний, духовний розвиток людини, задоволення особистого інтересу (що знаходиться у різних колах рекордингової сфери), самоосвіта і, навіть, творче самовираження.

Фонографічним продуктом є одиниця зберігання музичної інформації в електронній базі даних, що представляє собою логічно завершену частину у вигляді єдиного файлу рекордингових даних, що мають виключно інформаційний характер, або завершення частини музичних творів у вигляді декількох файлів.

Фонографічні ресурси є одним з документальних носіїв інформації. Фонографічні ресурси в мережі можна розділити на дві основні групи: універсальні та спеціалізовані портали. В цілому всі інформаційні ресурси діляться за мовною ознакою та географічній території. Основною мовою в Інтернеті є англійська, але практично всі основні мови світу представлені в Мережі. Хоча ряд сайтів підтримують декілька мов - на вибір користувача.

Інформація в деяких випадках може бути призначена для аудиторії, яка перебуває переважно в межах регіону [1].

Однією з сучасних технологій реставрації аудіозаписів є цифровий ремастеринг. Динамічний діапазон компакт-диска набагато ширше, ніж вінілової платівки. В даний час будь-зведений матеріал відноситься до студії мастерингу для остаточної обробки [2].

В сучасних умовах розвитку технологій звукзаписні компанії знаходяться в активному пошуку оптимального рішення. Масові юридичні переслідування файлообмінних мереж тільки негативно позначаються на репутації лейблів, а системно проблему не вирішують.

Доступність музики в сучасних умовах розвитку нових інформаційних технологій набуло парадоксальний характер. Хоча право надання доступу публіки до музичного твору таким чином, щоб її представники могли здійснювати доступ до нього з будь-якого місця і у будь-який час за своїм вибором, становить зміст права доступу до твору в комп'ютерній мережі, що випливає з положень Закону України «Про авторське право і суміжні права» від 23.02.1994 р. (п. 9 ч. 3 ст. 15) [3]. В епоху розвитку цифрових носіїв та Інтернет-комунікацій музика стрімко втрачає свою соціальну значимість, перестає сприйматися як вид мистецтва, а все більше розцінюється виключно як товар або допоміжний атрибут для комунікативного фону.

Контрольна марка є самоклеючим знаком одноразового використання, зовнішній бік котрого має спеціальний голографічний захист [4].

Цікаво, що підроблені марки без усякого голографічного захисту в кінці 1990-х років досить активно використовувалися більшістю «офіційних» продавців «піратських» компакт-дисків з метою мінімізації санкцій при різних перевірках. Цей антиполіцейський хід (аналогічний російському) полягає у наявності на обкладинці компакт-диска інформації щодо ліцензійної угоди, а для більшої переконливості фігурує номер, що фактично не існує, і довільна дата. Тепер багатьом стало зрозуміло, що всі ці псевдоугоди ніякої юридичної сили не мали, оскільки порушувалися інтереси західних правовласників. Але за допомогою подібних трюків з «позначеннями» (якщо останні все-таки присутні на вилученому товарі) можна було хоч якось мінімізувати можливість застосування санкцій, які наставали в результаті успішно проведених за власною ініціативою або за «замовленням» платоспроможних конкурентів так званих «перевірок». В один і той же час (починаючи з другої половини 1990-х років і закінчуючи початком «нульових») у всіх великих містах були конкретні місця, де представники влади постійно «розганяли» тусовки «аудіопіратів» (іноді влаштуючи показові акції типу утجوївання піратської продукції бульдозером). Проте у цей же час в офіційних великих торгових центрах продавалася та ж сама неліцензійна фонографічна продукція за значно вищою (часто непомірно завищеною) ціною. Таку «захисну» наклейку приклеювали абсолютно на всі обкладинки компакт-дисків, що продавалися в легальних торговельних точках на території України. З початку нового тисячоліття така практика була припинена.

Отже, музичні компакт-диски, що випускаються в комерційний оборот з порушенням існуючих юридичних вимог у сфері рекордингу, в т.ч. міжнародно-договірних зобов'язань виробників фонографічної продукції, слід вважати *нелегальними, неофіційними, неліцензійними, незаконними, контрафактними, підпілними, «самопальними», «лівими»* або *«піратськими»*. Безумовно, зазначені поняття, хоча і взаємопов'язані, проте не можуть вважатися тотожними в глобальному сенсі.

У даному ж випадку, виходячи зі своєї юридичної природи, зазначені поняття нами трактуються приблизно однаково. У цьому зв'язку термінологічний ряд може бути продовжений, при необхідності - з додатковими уточненнями.

Сьогодні до спектру проблем в цій сфері додалися правові проблеми оцифровки фонду аналогових аудіоматеріалів у вигляді колекційних вінілових платівок. Як відомо, в Інтернеті обмінюються мільйонами «самопальних» FLAC-оцифровок вінілових платівок.

Немає сумнівів, що обмін музичними файлами через Інтернет без дозволу є порушенням авторських прав. Індустрії звукзапису абсолютно необхідно зробити кроки до того, щоб музикою можна було обмінюватися через Інтернет законно. У цьому, поза всяких сумнівів, ключовий аспект всієї проблеми.

Тим не менш, компакт-диск давно втратив титул ексклюзивного носія звуку. Зараз, коли поширеність CD падає, багато лейбли готують перевидання своїх релізів у форматі високого дозволу, хоча це й не афішується. В останні роки випускається досить багато перезаписів старих платівок в цифрових форматах. Однак все одно ще не досягнута повна адекватність зі старою платівкою. Що ж подивимося, чи збудуться прогнози з приводу остаточного забуття компакт-дисків і який формат фонографічних матеріалів стане наступним.

Поступово впроваджуються різні довідкові онлайніві системи, пов'язані з рок-інформацією. Більшість рок-сайтів є на 90% інформаційними блогами, на яких викладаються посилання на файли, які доступні публічно, для персонального ознайомлення. Після

прослуховування користувачі повідомляються про необхідність видалення завантажених файлів і придбання легальних копій. Подібні умови можливі лише у відношенні щодо нових релізів, які є або ще можуть бути в продажу. Що ж стосується архівних фонографічних матеріалів, то подібні рекомендації правила колекційні джерела, як правило, не охоплюють. Відзначимо, що багато чого з представленого в даних Інтернет-ресурсах за часів соціалізму офіційно не виходило, а з'являлося у вигляді магнітоальбомів, підпільних концертних записів і подібної рекордингової винахідливості.

У результаті активно формується єдина світова інформаційна рок-мережа, що вже саме по собі є новим унікальним інформаційно-правовим феноменом, що зачіпає права на музичний твір, авторські права, архівні права і безліч інших юридичних аспектів.

Завдяки порівняно легкій доступності музики в 2000-х роках і новим стандартам цифрової музики (MP3, вебкасти, пірінгові мережі), філофонія стала все помітніше виділятися як явище серед приватних колекціонерів музики, чому також сприяла поява ряду технічних утиліт. У цьому зв'язку слід зазначити, що інформаційний обмін в області як легального, так і несанкціонованого розповсюдження музичних аудіо-і відео творів досяг небувалих обсягів.

Узагальнення емпіричних даних свідчить, що за думкою 47 відсотків опитаних, безпосередньо файлообмінні мережі дійсно наносять музикантам матеріальний збиток, проте 43 відсотки вважають, що вони при цьому сприяють популяризації творчості виконавців.

Багато музикантів останнім часом самі активно використовують Інтернет для розповсюдження своєї музики безпосередньо «з перших рук». Наприклад, крім дисків з альбомами, вони випускають додаткові «бонуси», які не продаються в магазинах. Однак їх можна безкоштовно або за плату скачати з сайтів музикантів.

Окремо відзначимо, що в більшості законодавчих актів багатьох країн відсутнє юридичне закріплення понять «стара музична композиція» та «колекційний примірник фонограми», що сьогодні також актуально, особливо в зв'язку з наявністю в Інтернет-мережі саме подібних специфічних сайтів з вузькою жанровою спрямованістю (в тому числі, бутлєги та оцифровані інші вінілові раритети 1950-70-х років).

Терміном «раритет» (англ. rare, rarities) позначаються всі маловідомі або рідкісні аудіоматеріали. Наприклад, такими можуть бути ранні сингли, до того часу, коли музикант знайшов популярність, бі-сайди, до моменту видання на новому носії не увійшли ні в одну компіляцію, інструментальні теми, в т.ч. і для саундтреків, номери, що увійшли виключно в національні (японські, голландські, французькі і т.п.) видання, забраковані студійні версії, спеціальні варіанти пісень, підготовлені для теле- або радіо-шоу, демонстраційні архівні записи з архівів лейблів, експромтом записані студійні імпровізаційні джем-сесії тощо.

Можна, звичайно, досліджувати ще більш рідкісні варіанти. Такі, наприклад, як «група одного синглу», «група одного концерту» або «група одного хіта». Але в загальному, вважаємо, що до поняття «Rare Rock» слід відносити три основні категорії фонографічних архівних записів: 1) всі рідкісні релізи відомих рок-груп, а також «забраковані» або «загублені» альбоми, домашні та акустичні версії та інші демо-сесії, бутлєг-записи концертних виступів, маловідомі, незавершені або невдалі сайд-проекти учасників відомих груп, неангломовні альбоми англомовних виконавців (частіше - навпаки) і т.п.; 2) всі записи маловідомих і рідкісних рок-груп (найчастіше регіонального рівня); 3) записи гуртів «одного альбому»; 4) ексклюзивні записи популярних груп на ультрарідких або нетипових лейблах (як, наприклад, диск Пола Маккартні «Снова в СССР» на «Мелодії» та ін.).

При цьому, власне музична стильова палітра для віднесення виконавця до категорії «Rare Rock» особливої ролі не грає. Але найчастіше це стосується музикантів, які працювали в таких жанрах, як ранній біт, психоделічний рок, арт-рок, джаз-рок, прогресив, поп-рок, хард-рок, а також, велика частина неангломовної рок-музики.

І, нарешті, фахівці вважають, що в естрадному жанрі існує як мінімум шість мільярдів ще ненаписаних мелодій [5] і, можливо, рок-музика зможе внести в цю цифру суттєві зміни.

Одним з найважливіших питань, єдності у вирішенні якого до цього часу немає, залишається проблема розміщення в електронних архівах музичних раритетів 60-70-х років минулого сторіччя і вільного інформаційного доступу до них користувачів в Інтернет-ресурсах. Зауважимо, що мова не йде про нові релізи і офіційних перевиданнях музичної продукції, що повністю захищено авторським правом. Доступ до схожих ресурсів, найчастіше, надаються за принципом «як є» («as is») без гарантій будь-якого роду, як прямих, так і непрямих.

Сьогодні в Інтернет-мережі існують три основні види рок-архівів: 1) офіційні (наприклад, музеї конкретних рок-виконавців - THE BEATLES, DEEP PURPLE та ін., періодів - 1950-ті, 1960-ті, 1970-ті роки і т.п., піджанрів - рок-н-рол, хард-рок, джаз-рок, панк, блюз і т.п.); 2) колекційні (наприклад, в окремих приватних колекціонерів); 3) електронні: а) розміщення самими колекціонерами або іншими суб'єктами в Інтернет-мережі; б) поза Інтернет-доступу, а зберігаються на окремих носіях - CD, DVD і т.п.

Якщо в рок-архівах перших двох видів можуть зберігатися як оригінали рідкісних екземплярів рок-атрибутики (платівки, фотографії, квитки на концерт, гітари, барабани палички, медіатори), так і найважливіші в контексті спрямованості самого архіву копії, то в третьому виді - електронному рок-архіві містяться виключно інформаційні копії. Такі архіви, переважно знаходяться у вільному доступі, але, як правило, з обов'язковою реєстрацією користувачів.

У подібних рок-архівах можуть бути відеоматеріали, в тому числі, рідкісні любительські відеозаписи з концертів, музичні телепередачі 1970-80-х років, відеозйомки з'їздів слухачів передач Севи Новгородцева з 1990-х років до наших днів і багато іншого (*відео рок-архів*). Більшість рок-архівів не носять закритого характеру, а їх власники запрошують всіх колекціонерів до співпраці, в тому числі, в створенні енциклопедій дискографій. Подібні колекційні ресурси засновані на використанні архівної інформації та несанкціонованому переформатуванні музичних творів з вінілових носіїв (грамплагівок) в електронний формат (найчастіше MP3), по-друге, такі ресурси, як правило, існують у розрізненому вигляді; по-третє, правовий режим більшості з них належить чином не закріплений. Як бачимо, це новий напрямок (скажімо, е-рок або більш ширше е-поп-музика) поступово формує свою інформаційно-правового площину, що вимагає інноваційних підходів у вирішенні виникаючих питань.

Виходячи з цього, спеціалізовані портали формуються ґрунтуючись на трьох принципах: 1) регіонально-мовний принцип (зокрема, сюди можуть бути віднесені, скажімо, російськомовні, радянські, пострадянські, прибалтійські, українські та подібні музично-інформаційні сайти); 2) жанрово - тимчасової принцип (наприклад, це можуть бути музиканти 1960-70-х років, сайти, присвячені диско-музиці, «металеви» та інші портали); 3) індивідуальний принцип (сайти, що містять фонографічної інформацію, наприклад, виключно про THE BEATLES, DEEP PURPLE, URIAN HEPP тощо).

Всі Інтернет-портали, предметом яких є рок-інформація, можна структурувати на чотири основні підгрупи: 1) стильові (моножанрові); 2) регіональні, в т.ч. містять інформацію і опис фонографічної архівного продукту на різних мовах; 3) універсальні (багатожанрові); 4) персональні (присвячені певному рок-виконавцю). За періодизації зустрічаються дві основні класифікації: музиканти конкретного періоду (скажімо, 1950-ті роки, або 1960-70-ті роки) або, навпаки, без особливого виділення тимчасового відрізка (як правило, від витоків зародження і до новітньої фонографічної продукції).

Сьогодні навіть виникають нові терміни, такі як «метамузика» і «постмузика». Крім того, одним з новітніх субкультур є «субкультура ріперов». За своєю суттю, цей вид діяльності є одним із форм прояву «піратства».

Ми ж пропонуємо ввести в сучасну інформаційно-правову термінологію дефініцію фонографічної архівного мережевого продукту як електронного ресурсу особливого типу (Інтернет-сторінки, спеціалізованого сайту, блогу тощо), що містить раритетний фонд в області грампласту і звукозапису (рекордингової контент), предметом якого є збереження в цифровому вигляді ремастерінгового пакета і соціальне ознайомлення з архівною інформацією, як правило, зареєстрованими Інтернет-користувачами за умови дотримання всіма учасниками, які є суб'єктами даних правовідносин авторського права і суміжних прав на фонографічної твір, без будь-яких комерційних і рекламних цілей.

Вважаємо, що існує сенс законодавчо закріпити такі дефініції як «оригінал музичного твору» і «старий музичний твір». Останнє особливо гостро зачіпає проблеми обміну колекційними фонограмами та раритетної музичної рок-продукцією минулого століття з використанням Інтернет-ресурсів.

Потрібно визнати, що вінілові грамплатівки, незважаючи на розмови про їх системне повернення до рекордингової індустрії, залишаються долею знавців і займають вельми обмежений сегмент музичного ринку. Але це зовсім не означає смерть вінілу, а скоріше - віра в нове відродження грамплатівки. До речі кажучи, ось з компакт-дисками дійсно, мабуть, підходить час розпрощатися назавжди (хоча альтернативи поки немає, що дивно, так як переривається ланцюжок вініл-котушка-касета-CD-DVD).

Разом із цим, можна вивести такі тренди у сфері перевидання фонографічної спадщини. Найгірше перевидуються вінілові платівки у форматі компакт-дисків у Румунії та Болгарії, дещо краще в Угорщині та Німеччині, де здебільшого перевидуються різні збірники, але найбільш активна та системна робота в цьому напрямку ведеться сьогодні компаніями грампласту Чехії, Польщі та Хорватії.

Що ж стосується вірності традиціям свого славного минулого, то тут серед усіх рекордингових компаній країн колишнього соціалістичного співдружності (включаючи Росію та інші держави колишнього СРСР), безперечно пальма першості у чеського лейбл «Supraphone», який, мало того, що не втратив свою оригінальну «рідну» назву, і в нових інформаційних, економічних і технологічних умовах знайшов своє місце, випускаючи якісну фонографічну продукцію з високою продуктивністю. На радість меломанам.

Не можна пройти повз деяких юридичних питань, що виникають при цифровій реставрації фонографічних раритетів минулого. У цьому зв'язку варто зупинитися в черговий раз на розгляді феномена «аудіопіратів» нової формації - цифрових. Простежуються певні тенденції у виборі музичного асортименту при нелегальному перевиданні звукового спадщини східно-європейських поп- і рок-виконавців деякими нашими лейблами, схильними до незаконного запозичення фонографічного матеріалу. Особливістю є вражаюча активність в цифровому копіюванні угорських і польських музикантів «золотого століття соціалістичного року». Причому, матеріал перші випускають (хоча і без дотримання ліцензійних вимог), але з пристойною якістю запису самих дисків і поліграфічного оформлення обкладинок. Хоча перша спроба була не особливо вдалою.

За період з 1998 по 2008 рік на пострадянський музичний CD-ринок найбільше надходило компакт-дисків з записами угорських (в приблизному співвідношенні 50% виготовлених заводським способом і 50% «болванок») та польських виконавців (з істотним переважанням CD-R); значно менше, але, в основному, заводського виробництва - рок-виконавців НДР; буквально одиниці - ЧССР (при цьому всі в форматі CD-R). З незрозумілих причин російські «нелегали» взагалі не випускали компакт-диски, що представляють такий унікальний напрям, як «Балканський рок» (Болгарія, Румунія і Югославія).

Слід визнати, що в світі (включаючи всі постсоціалістичні держави Східної Європи) не існує жодної рекордингової компанії (лейбла), що спеціалізується на системному випуску (перевиданні) фонографічної спадщини східно-європейських поп- і рок-виконавців минулого століття. Ліцензійної продукції східно-європейських рок-виконавців лейблами, що виникли на пострадянському просторі в дев'яності і «нульові» роки, за рідкісними винятками (зокрема, фонографічна продукція від лейбл «CD-Maximum»), не вироблялося.

Нечисленні, переважно російські, Інтернет-сайти, що намагаються якось заповнити зячу нішу в даній сфері, не можуть стати компенсацією, адекватної соціальному попиту, який ще залишається досить високим, особливо серед меломанів у віці понад 40 років. Однак російська, українська і білоруська музична молодь ризикує так і не дізнатися, що таке зарубіжний соціалістичний рок минулого сторіччя, і пройти повз цього унікального соціокультурного феномена.

За останні 5-10 років інформаційний обмін в цій області відбувається, в основному, в рамках колишніх єдиних держав - чехи зі словаками, а також регіон колишньої Югославії. Окремою соціальною страгою виявилися східні німці (соціальна страга - це елемент соціальної структури, тобто соціальний шар або група, об'єднаний певним загальним соціальним ознакою). Тому пріоритети цієї музики в глобальному сенсі без національного підтексту сьогодні зберігаються лише в Росії, Україні, Білорусії та трохи в інших колишніх радянських республіках.

Так що нам знову випала доля збереження загальної історії та пам'яті (і вітчизняні пірати вносять у цю справу свій посильний внесок).

Ми провели достатньо повне дослідження Інтернет-простору на предмет створення цифрового альманаху фонографічних архівів східно-європейських виконавців 1960-90-х років, розміщених в Інтернет-ресурсах.

Як можна побачити з аналізу сайти, що спеціалізуються на рідкісній або архівній рок-інформації в сфері поп-музики Східної Європи 1960-х-1990-х років, систематизувавши їх по країнах, найбільшу кількість інформаційних ресурсів, пов'язаних з музикою соціалістичного минулого в країнах, яких сьогодні на політичній карті світі більше не існує, це (у порядку убубання) - суб'єкти колишньої Югославії; Чехія і Словаччина; Польща; Угорщина; Східна Німеччина; Болгарія; Румунія. Загальних для всіх країн Східної Європи відшукати 8 сайтів, присвячених рок-ресурсам.

Таким чином, по-перше, переважна більшість даних ресурсів засновано на використанні архівної інформації та несанкціонованому переформатуванні музичних творів з вінілових носіїв (грамплатівок) в електронний формат (найчастіше MP3), по-друге, такі ресурси, як правило, існують у розрізненому вигляді; по-третє, правовий режим більшості з них належним чином не закріплені.

Отже, в сучасних умовах інформаційне право має стати універсальним регулятором соціальної комунікації, в тому числі в сфері рекордингу.

Як вказують, в останні роки найвідоміші рекорд-лейбли намагаються навіть не прослуховувати нових виконавців, якщо вони не були рекомендовані менеджерами або представлені юристами, що працюють в фонографічному бізнесі [5, 34]. Діяльність нових адвокатів (медіа-адвокатів або рекорд-адвокатів) може сприяти підвищенню ефективності захисту прав та інтересів усіх суб'єктів рекордингової діяльності, що підтверджує тезу про формування додаткових інститутів адвокатського права.

Звичайно, адвокат не повинен втручатися в матерію музичного твору. Разом з тим, всім відомо, що інший раз поп-музика потрапляє в кримінальну сферу. До теперішнього часу практика знаходиться на початковій стадії формування традицій ефективного договірного регулювання та позасудового вирішення проблем у музичній сфері [6]. Навіть у науковій літературі робіт, присвячених питанням реалізації авторських прав на музичний твір у договірній сфері, практично одиниці [7, 4]. Таким чином, сьогодні актуальними залишається багато невіршених питань, що пов'язані з закономірностями існування старих і нових музичних творів в юридичній площині.

Кінцевим завданням нашого дослідження була побудова цілісної системи розвитку філофонічної взаємодії в умовах нової комунікаційної реальності, у якій тісно переплітаються різні рівні наукового знання. Звідси випливає доцільність розробки Інтернет-проекту «*Мережевий альманах фонографічного фонду рекорд-лейблів Східної Європи*».

На сьогоднішній день перспективним є завдання щодо впровадження ефективної системи протидії контрафактному рекордингу правовими засобами з одночасним розвитком соціально-комунікаційних засад використання унікального фонографічного фонду рекорд-лейблів Східної Європи.

Потребують подальшого вивчення питання щодо узагальнення та створення прогностичної моделі кодексу професійної та корпоративної етики у сфері звукозаписуючої діяльності (рекордингу) та споживачів фонографічної продукції (філофоністів) як універсального документа в цій галузі масової комунікації. Відсутність такого документа зовсім не применшує значення нерозривного поєднання соціальних правил в галузі популярної музики та ролі їхнього дотримання. Утім подібна сукупність юридичних і неюридичних компонентів говорить про певну єдність правил поведінки, переконань та поглядів в глобальній фонографічній і філофонічній сфері, фактично утворюючи кодекс рекордингу і філофонії в широкому сенсі. У вузькому ж змісті, під цим кодексом ми пропонуємо розуміти впорядковану структуру зв'язків інституту грампласту популярної музики і звід правил професійної поведінки всіх суб'єктів, пов'язаних з цим процесом.

У сучасних умовах розвитку високих технологій музична індустрія переживає не найкращі часи, а майбутнє вимагає нової комунікаційної платформи, яка збудує здорові відносини між слухачами і музикантами.

Отже, вважаємо, що оптимальним виходом щодо легального вирішення більшості із зазначених вище проблем є розробка та прийняття *Моделю кодексу міжнародного рекордингу та філофонічної комунікації*, що потребує вдосконалення механізмів правової

допомоги у рекординговій сфері та якості юридичних послуг щодо супроводження рекордингових проєктів як окремого виду адвокатської діяльності в рамках новостворюваного інституту *медіа-адвокатів*.

РЕЗЮМЕ

В статті аналізується ефективність соціальних технологій щодо захисту авторського права і суміжних прав на фонографічну продукцію, зокрема в Інтернет-мережі. Автором зазначаються шляхи вдосконалення системи протидії контрафактному рекордингу та обґрунтовуються інформаційно-правові орієнтири розвитку філофонічної взаємодії в цифрових комунікаційних реаліях. Визначаються сучасні легальні (правові) канали щодо інформаційного використання унікальної фонографічної спадщини Східної Європи.

Ключові слова: інформаційне право, філофонія, фонографічні ресурси, рекординг, Інтернет.

РЕЗЮМЕ

В статье анализируется эффективность социальных технологий по защите авторского права и смежных прав на фонографическую продукцию, в том числе в Интернет-сети. Автором описаны пути совершенствования системы противодействия контрафактному рекордингу и обосновываются информационно-правовые ориентиры развития филофонического взаимодействия в цифровых коммуникационных реалиях. Определяются современные легальные (правовые) каналы информационного использования уникального фонографического наследия Восточной Европы.

Ключевые слова: информационное право, филофония, фонографические ресурсы, рекординг, Интернет.

SUMMARY

The paper analyzes the effectiveness of social technologies to protect copyright and related rights in phonographic products, including Internet-based network. The author describes ways to improve the system of combating counterfeit rekordinga and substantiated information and legal guidelines for the development of cooperation in filofonicheskogo digital communication realities. Determining the current legal (juridical) channels of information using a unique phonographic heritage of Eastern Europe.

Key words: Information Law, Rare Sound Records, Phonograph Resources, Recording, Internet.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Мировые и отечественные информационные ресурсы // Информационно-библиотечный центр РЭУ им. Г.В. Плеханова [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.realib.ru/links/0.
2. Шевцов, М. Мастеринг своими руками / М. Шевцов // DSTAR.COM. – 30 августа 2008 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://fdstar.com/2008/08/30/mastering_svoimi_rukami.html.
3. Закон України «Про авторське право і суміжні права» від 23 грудня 1993 р., №3792-ХІІ // Відомості Верховної Ради України. – 1994. – №13. – Ст. 64.
4. Ст. 2 Закону України «Про розповсюдження примірників аудіовізуальних творів, фонограм, відеограм, комп'ютерних програм, баз даних» від 23 березня 2000 р., №1587-ІІІ // Відомості Верховної Ради України. – 2000. – №24. – Ст. 183.
5. Кормич, Л.І. Культурологія (історія і теорія світової культури ХХ століття): навч. посібник / Л.І. Кормич, В.В. Багацький. – Вид. третє. – Х. : Одіссей, 2004. – С. 211.
5. Пассман, Д. Все о музыкальном бизнесе / Дональд Пассман ; [пер. с англ. А. Орлова]. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2009. – 420 с.
6. Кондакова, Л. Дискоболы стали десятиборцами: украинские рекординговые компании сыграли важную роль в выходе отечественных исполнителей в лидеры рынка и перестроили свою деятельность в соответствии с требованиями времени / Л. Кондакова // Эксперт. – 2009, 8-14 июня. – №22. – С. 42-44.
7. Жилінкова, О.В. Договори в сфері реалізації авторських прав на музичний твір : [монографія] / О. В. Жилінкова. – Х. : Інформаційно-правовий центр «Ксилон», 2008. – 212 с.

УДК 340.134 «313»

ЗАКОНОТВОРЧИСТЬУ СФЕРІ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ: СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ

Славова Н.О., к.ю.н., Донецький національний університет

На сучасному етапі економічного, політичного, соціального розвитку важливе значення відводиться законотворчості. Це обумовлено тим, що від законотворчості залежить формування, становлення економічної, політичної, соціальної системи, в тому числі й правової держави. За останні роки прийнято декілька десятків тисяч нормативно-правових актів (далі - НПА), у тому числі тих, які мають вищу юридичну силу. Очевидним є той факт, що закони, які займають головну сходинку в правотворчості, є не завжди досконалими, мають прогалини, колізійні норми, не відповідають сучасним принципам правотворчості (професіоналізм, науковість, оперативність, гуманність тощо).

Особливої уваги набуває питання щодо активізації суб'єктів законотворчої діяльності, а саме щодо визначення суб'єктів, яким належить право (законодавчої ініціативи) вносити до Верховної Ради України проєкти законів про фінансові послуги та регулювання ринків фінансових послуг. Про необхідність вирішення даної проблеми свідчать сучасна фінансова, економічна ситуація, а також наявність наукових досліджень.

Питанням законотворчості присвячені теоретичні положення наукових праць учених Т.О. Дідича [1], І.Є. Словської [2], Ю.О. Тихомирова [3] тощо. Однак, проблематика законотворчості проведеними фундаментальними, конструктивними дослідженнями не вичерпується, оскільки динамічний розвиток суспільних відносин зумовлює ефективну, результативну діяльність у сфері законотворчості (вивчення її проблематики в контексті правових, економічних, фінансових явищ).

Метою дослідження є конкретизація теоретичної сутності законотворчості, визначення кола суб'єктів, які мають право законодавчої ініціативи у сфері ринків фінансових послуг.

Для досягнення мети необхідно вирішити наступні завдання:

- 1) встановити сутність, значення законотворчої діяльності в сучасних умовах життя суспільства та формуванні правової держави;
- 2) проаналізувати коло осіб, які є суб'єктами законотворчості (законодавчої ініціативи);
- 3) висунути пропозиції щодо суб'єктів законотворчості (законодавчої ініціативи).

Законотворчість – найважливіша діяльність будь-якої держави світу, оскільки кожна держава прагне стабільності (політичної, економічної, соціальної), яка має забезпечуватися, завдяки «якісній» системі законодавства (задоволення, захист, гарантії приватних, публічних інтересів та прав тощо). Сучасний етап розвитку ринкової економіки, політичної системи, соціального життя як окремої людини, так і держави в цілому, вимагають динамічної, інтенсивної законотворчості, яка має відповідати реальним процесам розвитку суспільства.

Слід зазначити, що кожен суб'єкт господарювання, кожна людина, політична партія тощо відчують на собі законотворчу діяльність (позитивну або/та негативну) через правові явища, правовідносини. Наприклад, (1) для громадян, які одержали статус особи, що проживає і працює (навчається) на території населеного пункту, якому надано статус гірського, рівень забезпечення прожиткового мінімуму збільшується на 20 відсотків (Закон України «Про державну соціальну допомогу малозабезпеченим сім'ям» [4]), тобто певні громадяни «відчують» позитивну зміну в своєму житті завдяки даній правовій нормі; (2) державна реєстрація об'єднання співвласників багатоквартирного будинку проводиться у порядку, встановленому законом для державної реєстрації юридичних осіб (Закон України «Про

об'єднання співвласників багатоквартирного будинку» [5]). Ця норма є «негативною» для об'єднання співвласників багатоквартирного будинку (далі - ОСББ), оскільки до 23 вересня 2010 р. відповідна норма діяла в іншій редакції: «оформлення і реєстрація всіх документів, що засвідчують створення об'єднання, здійснюється безоплатно у порядку, встановленому Кабінетом Міністрів України», тобто для ОСББ – додаткове матеріальне навантаження, хоча для всіх інших суб'єктів господарювання ця норма є «справедливою», встановлює рівність між іншими суб'єктами господарювання у правовідносинах, які виникають при державній реєстрації юридичних осіб. Аналізуючи вищезгадані приклади, необхідно сказати про наступне: формування правової держави передбачає створення, розвиток, удосконалення законодавства, яке забезпечувало б реальність конституційних положень. Наприклад, людина, її життя і здоров'я, честь і гідність, недоторканість і безпека визнаються в Україні найвищою соціальною цінністю; держава забезпечує захист прав усіх суб'єктів права власності і господарювання, соціальну спрямованість економіки, усі суб'єкти права власності рівні перед законом [6]. Таким чином, в першому випадку правова норма Закону «Про державну соціальну допомогу малозабезпеченим сім'ям» відповідає статті 3 Конституції України, в другому, статті 13 Основного Закону.

Отже, сутність законотворчості полягає в забезпеченні правового порядку, правовому регулюванні різних соціальних, економічних, політичних процесів, удосконалення системи законодавства, відповідно до принципів законотворчої діяльності (наприклад, принцип верховенства права), з метою ефективного результату (соціального, економічного, політичного тощо).

Поняття «законотворчість» поєднує в собі дві категорії, а саме – закон і творчість. Під законом розуміють нормативно-правовий акт, який має вищу юридичну силу та приймається вищим органом законодавчої влади, а творчість – діяльність, спрямована на створення, відкриття чогось нового. Сила творчості полягає в тому, що вона орієнтується на нові рішення, матеріальні, духовні, культурні цінності. Отже, законотворчість – діяльність, яка спрямована на створення, скасування НПА, які мають вищу юридичну силу, приймаються/скасовуються вищим органом законодавчої влади та направлені на задоволення матеріальних, духовних, культурних тощо потреб/інтересів суспільства.

На думку Ю.О. Тихомирова, закони повинні зберігати властивості стабільного акту, який регулює найважливіші суспільні відносини, виражає ступінь «концентрації» правових норм, який не порушує міру їхньої цілісності та специфіку дії [3, 59]. Тому законотворчість повинна бути спрямована на цілісність законодавчої системи, з якої починається і якою завершується процес творення закону.

Відповідно до ст. 8 Конституція України має найвищу юридичну силу. Закони та інші нормативно-правові акти приймаються на основі Конституції України і повинні відповідати їй. Оскільки Конституція - Основний Закон України, вона визначає *основні засадні положення* щодо державного устрою, прав та обов'язків людини й громадянина, органів виконавчої влади тощо (курсив авторки). Конституція є фундаментом, ядром для «побудови» системи законодавства, де першорядну роль відіграють закони, оскільки мають вищу юридичну силу, є «стартовою позицією» для прийняття підзаконних, правозастосовчих актів тощо. Отже, законотворчість вимагає «особливої» компетенції, певних знань, навичок, професійного досвіду суб'єктів законотворчості.

Необхідно зазначити, що до основних етапів законотворчості відносяться: законодавча ініціатива, прийняття законодавчим органом законопроекту до розгляду, обговорення законопроекту, прийняття/відхилення закону, офіційне опублікування закону.

Особливим етапом законотворчості є законодавча ініціатива, тобто право відповідних суб'єктів на внесення законопроекту до законодавчого органу (Верховної Ради України). Коло суб'єктів права законодавчої ініціативи є обмеженим, їх перелік визначається Конституцією України. Відповідно до ст. 93 Основного Закону право законодавчої ініціативи у Верховній Раді належить Президентові України, народним депутатам, Кабінету Міністрів України, Національному банку України (далі - НБУ). Станом на 8 грудня 2004 року перелік суб'єктів права законодавчої ініціативи «зменшився» (відповідно до Закону України «Про внесення змін до Конституції України» від 8 грудня 2004 року № 2222-IV), було виключено НБУ, проте Рішенням Конституційного Суду України № 20-рп/2010 від 30 вересня 2010 року Закон України № 2222-20-рп визнано неконституційним, у зв'язку з порушенням конституційної процедури його розгляду та прийняття.

Такі зміни в законодавстві щодо переліку суб'єктів законодавчої ініціативи пов'язані з постійною необхідністю адекватно, оперативно та ефективно реагувати через законотворчість на життя суспільства та держави в цілому.

Слушною є думка І.С. Словської, що суб'єкти права законодавчої ініціативи сприяють народним депутатам у розробці складної за обсягом системи НПА, адже парламентарії та допоміжний апарат не обізнані з усіма тонкощами зовнішньої політики, економічної системи, господарської діяльності, галузей функціонування різних гілок влади, сфери духовності і культури тощо [2, с. 374].

Доцільно, щоб НБУ був суб'єктом законодавчої ініціативи, адже грошово-кредитна політика є однією з найголовніших функцій держави, а забезпечення стабільності грошової одиниці відноситься до основної функції центрального банку країни – НБУ (ст. 99 Конституції України). Крім того, Закон України «Про Національний банк України» [7] (далі – Закон про НБУ) визначає, що НБУ є особливим центральним органом державного управління, у межах своїх повноважень сприяє стабільності банківської системи, додержанню стійких темпів економічного зростання та підтримує політику Кабінету Міністрів України (ст. 2; 6). Адже виконання таких стратегічних функцій, звісно, неможливе без права законодавчої ініціативи, оскільки сучасні динамічні зміни в економіці, політиці потребують негайного правового реагування через законотворчість (законодавчу ініціативу). Наприклад, Рішенням НБУ «Основні засади грошово-кредитної політики на 2010 рік» [8] визначено, що в межах власної компетенції НБУ вживатиме заходів щодо покращення функціонування фінансового сектору, нівелювання ризиків та адекватного реагування на внутрішні та зовнішні «шоки», напрацювання механізмів роботи у разі виникнення надзвичайних умов. *Для забезпечення ефективної роботи з питань сприяння фінансової стабільності та забезпечення фінансової стійкості* НБУ на основі вивчення міжнародного досвіду *ініціюватиме внесення відповідних змін до законодавства* (курсив авторки). Отже, НБУ як орган державного управління відповідно до права законодавчої ініціативи «наставляє» (термін «законодавча ініціатива» походить від латинського *initio* - наставляю) парламент прийняти до розгляду відповідний законопроект (головне, що через це право НБУ наставляє проект НПА у «перші руки», тобто не має потреби звертатися, наприклад, до Президента України, Кабінету Міністрів України тощо для ініціювання через них законопроекту).

Проте, спеціальний Закон України «Про Національний банк України» не містить норми щодо права НБУ бути суб'єктом законодавчої ініціативи. Крім того, Конституція України, Закон про НБУ не визначають, які саме законопроекти («тематика» НПА) можуть вноситися НБУ до парламенту. Справа у тому, що значення закону не можна применшувати (тобто самостійно, на доктринальному рівні вирішити, яким повинен бути обсяг прав та обов'язків НБУ щодо законодавчої ініціативи, та вважати це аксіоматичним), принципом стає питання про визначення кола повноважень НБУ як суб'єкта законодавчої ініціативи. Крім того, в юридичній літературі обґрунтовується думка про те, що специфіка статусу суб'єктів нормопроекування розкривається через їхнє призначення, а саме визначення кола суспільних відносин – «сфери взаємопроникнення» [1, с. 56].

Прикладом цього є Рішення Конституційного суду України (далі - КСУ) [9] щодо суб'єктів законодавчої ініціативи, які мають право вносити до Верховної Ради України проекти законів про внесення змін та доповнень до закону про Державний бюджет України. Дослідивши матеріали справи, Суд вирішив, що Президент України, народні депутати України, Кабінет Міністрів України, Національний банк України можуть подавати до Верховної ради України законопроекти з будь-якого питання, крім тих законопроектів, які відповідно до Конституції України можуть вноситися спеціально визначеними нею суб'єктами права законодавчої ініціативи. Зокрема, проект закону про державний бюджет України розробляє та подає до Верховної Ради України лише Кабінет Міністрів України. Отже, хоча ст. 93 Конституції визначає перелік суб'єктів права законодавчої ініціативи, Рішенням КСУ він обмежений стосовно певних законопроектів.

Ми поділяємо наведену позицію КСУ, оскільки це дозволяє професійно обґрунтувати необхідність відповідних норм права (саме Кабінету Міністрів України, виконуючи свої функції та завдання відповідно до Конституції України), уникнути свавілля, іншого негативного впливу на процес підготовки та прийняття НПА про державний бюджет.

Варто зауважити, що НБУ є спеціальним органом державного управління (курсив авторки), тобто здійснює певні функції, які передбачені законодавством (виходячи за межі визначених функцій НБУ порушує тим самим Конституцію України та Закон про НБУ). Таким чином, недоречно вважати, що НБУ має право вносити на розгляд до парламенту законопроекти, які не відносяться до компетенції Національного банку, наприклад, удосконалення законодавства у сфері охорони здоров'я, совісті та релігії тощо.

Отже, вважаємо, що НБУ в межах його компетенції може розробляти та подавати до парламенту законопроекти, які стосуються тільки грошово-кредитної політики держави та регулювання банків та банківської діяльності (тобто в межах своїх повноважень).

Водночас, повертаючись до питання законотворчості у сфері фінансових послуг та державного регулювання ринків фінансових послуг, необхідно зауважити, що НБУ є не єдиним спеціальним суб'єктом правотворчості в цій галузі. Відповідно до ст. 1 Закону України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» [10] до фінансових установ належать: банки, кредитні спілки, ломбарди, лізингові компанії, довірчі товариства, страхові компанії, установи накопичувального пенсійного забезпечення, інвестиційні фонди і компанії та інші юридичні особи, виключним видом діяльності яких є надання фінансових послуг, а у випадках, прямо визначених законом, - інші послуги (операції), пов'язані з наданням фінансових послуг.

Незважаючи на той факт, що в законодавстві України немає чіткого розмежування фінансових установ (на банківські та небанківські), диференціація фінансових інститутів визначена у науковій літературі. Небанківські фінансові установи (далі - НБУ) є складовою фінансової системи, до них належать кредитні спілки, ломбарди, страхові компанії, недержавні пенсійні фонди тощо. Такі установи надають певні фінансові послуги, але на відміну від банків, небанківські фінансові установи є вузькоспеціалізованими. Крім того, подібна класифікація фінансових установ є надзвичайно актуальною, оскільки регулювання та нагляд за діяльністю відповідних установ здійснюють різні державні органи (НБУ – за банками; Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг (далі - Нацкомфінпослуг) – за кредитними спілками, страховими компаніями, ломбардами, установами накопичувального пенсійного забезпечення тощо).

Згідно Указу Президента «Про Національну комісію, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг» [11], Нацкомфінпослуг є суб'єктом правотворчості у сфері ринків фінансових послуг (крім ринку банківських послуг і ринків цінних паперів та похідних цінних паперів), оскільки серед основних завдань Нацкомфінпослуг є: узагальнення практики застосування законодавства України з питань фінансових послуг і ринків та розроблення пропозицій щодо їх вдосконалення; розроблення і затвердження обов'язкових до виконання нормативно-правових актів з питань, що належать до її компетенції.

Однак, законотворчість (головним етапом якої є законодавча ініціатива) та правотворчість не є синонімами. Законотворчість – це спеціальна діяльність компетентних (уповноважених) органів, яка спрямована на створення/скасування нормативно-правових актів, які мають вищу юридичну силу Натомість правотворчість – це юридична діяльність правотворчих суб'єктів, що спрямована на створення/скасування правових норм.

І хоча Указ Президента містить імперативну норму щодо правотворчості Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг, проте законотворча діяльність Нацкомфінпослуг є обмеженою.

Відповідно до ч. 2 п. 4 Указу Президента «Про Національну комісію, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг» Нацкомфінпослуг узагальнює практику застосування законодавства з питань, що належать до її компетенції, розробляє пропозиції щодо вдосконалення законодавчих актів, актів Президента України, Кабінету Міністрів України та в установленому порядку вносить їх на розгляд Президенту України та Кабінету Міністрів України (далі - КМУ) (курсив авторки). При цьому, Нацкомфінпослуг лише (1) узагальнює, розробляє пропозиції щодо законодавчих актів; (2) вносить їх на розгляд до Президента України та Кабінету Міністрів України. В свою чергу, якщо відповідні суб'єкти законодавчої ініціативи вважають законопроект потрібним, можливе ініціювання його до законодавчого органу. Таким чином, проекти законів можуть стати точкою бифуркації (розгалуження «поглядів» Нацкомфінпослуг і КМУ, Президента), при чому перевага віддається останнім.

Слід наголосити, що Нацкомфінпослуг здійснює державне регулювання ринків фінансових послуг у межах, визначених законодавством (повноваження поширюються на небанківські фінансові установи). НФУ є невід'ємною частиною фінансового ринку країни, при чому їхня кількість значно перевищує банківський сектор (рис. 1) [12, 13].

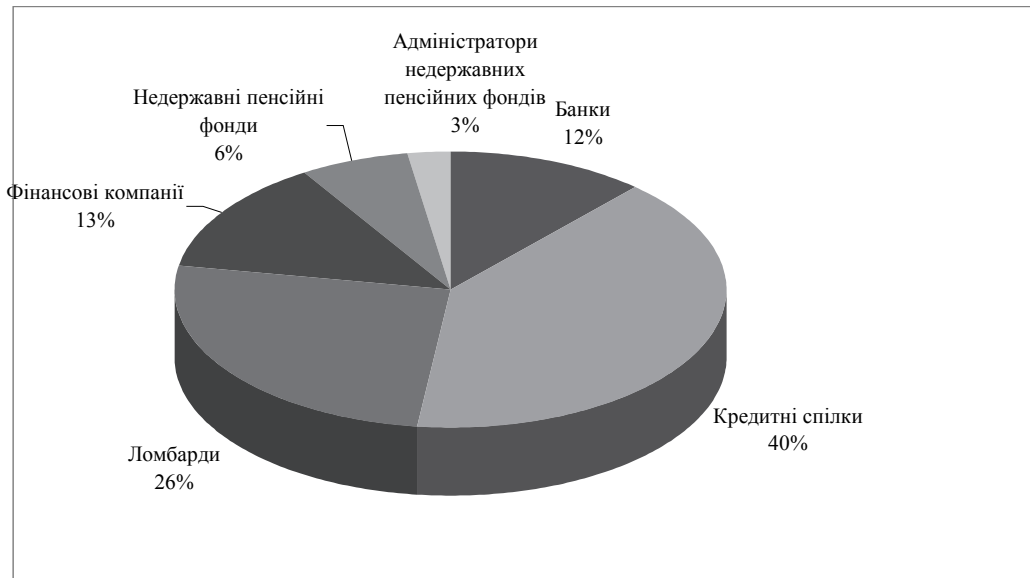


Рис. 1 Кількість фінансових установ в Україні за 2010 р.

Аналіз даних, наведених на рис. 1 свідчить, що станом на 31.12.2010 р. в Державному реєстрі фінансових установ налічувалося 1980 небанківських фінансових установ. З них: 456 страхові компанії, 659 кредитні спілки, 426 ломбарди, 221 фінансові компанії, 101 недержавні пенсійні фонди, 43 адміністратори недержавних пенсійних фондів, станом на 1 січня 2011 року зареєстровано всього 194 банків.

Нині на фінансовому ринку існують проблеми організаційної розбалансованості, структурної деформації, низької ефективності. Такий стан пояснюється відсутністю чіткого, «якісного» законодавства, державної політики, обґрунтованої стратегії розвитку внутрішнього фінансового ринку, ефективної організації та цілісної системи управління фінансовими установами, зокрема НФУ. Незважаючи на те, що небанківські фінансові установи динамічно розвиваються, частка з них є нерентабельними, неліквідними, збанкрутілими.

При розв'язанні цих проблем необхідно виходити з законів, які є основою діяльності НФУ. Вважаємо, що Нацкомфінпослуг є головним констатуючим елементом проектування НПІА у сфері фінансових послуг, оскільки кожна фінансову організацію (крім банку) «розглядає під різними кутами зору» з розставленими акцентів на ті або інші особливості НФУ. Це відбувається завдяки звітності, яку подають кредитні спілки, страхові компанії тощо до Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг. Наприклад, Нацкомфінпослуг встановлює строки та вимоги до розкриття інформації та складення звітності учасниками ринків фінансових послуг – суб'єктами накопичувальної системи загальнообов'язкового державного пенсійного страхування (Указ Президента «Про Національну комісію, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг»), в свою чергу Адміністратор (недержавного пенсійного забезпечення) щоквартально подає звітність до Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг (Закон України «Про недержавне пенсійне забезпечення» [14]).

Крім того, в умовах сучасного економічного, політичного та соціального стану в Україні проблема захисту вкладів посідає особливе місце. «Захист» вкладів (внесків) є важливою складовою формування і збереження довіри до національної фінансової системи. Зауважимо, що чинним законодавством не врегульовано питання захисту вкладів (внесків) членів кредитних спілок на депозитні рахунки, проте кредитні спілки в Україні займають провідне місце у фінансовій системі та зосереджують значну частку грошей населення.

Не викликає сумнівів, що обов'язковий підхід до гарантування (страхування) вкладів є стратегічно необхідним, оскільки це є стимулюючим фактором довіри населення та зближення українського законодавства до законодавства ЄС. Так, захист вкладів у ЄС ґрунтується на Директиві 94/19 ЄС Європейського Парламенту і Ради «Щодо схем гарантування депозитів» від 30 травня 1994 року [15], де відповідно до статті 3 кожна держава – член забезпечує, що на її території запроваджується і офіційно визнається одна або більше схем гарантування депозитів і якщо кредитна установа не виконує покладених зобов'язань як на члена схеми гарантування депозитів, компетентні органи застосовують всі відповідні заходи, включаючи накладення санкцій. З метою захисту кредитних спілок від ризиків розроблені «перспективні» нормативно-правові акти (ще у 2008 році), а саме: закон «Про фонд гарантування депозитів кредитних спілок», Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Положення про Фонд гарантування внесків (вкладів) членів кредитних спілок на депозитні рахунки», проте, на сьогодні вони залишаються тільки проектами.

Звичайно, НФУ як суб'єкти господарювання являють собою складну систему, яка поєднує в собі взаємопов'язані компоненти соціально-економічного, правового середовища. Отже, структурну, правову перебудову НФУ доцільно розглядати крізь призму спеціальних НПІА, в тому числі законів. Вважаємо, закони (закон) виникають як інструмент вирішення конфлікту між існуючою системою реальності і незадоволеними потребами суспільства, де законотворчість виступає в ролі новаторської діяльності, та припускає творця – суб'єкта творчої діяльності. Саме суб'єкт творчої діяльності (законотворчості) повинен (1) мати знання, навички та здібності, необхідні для чіткого формулювання завдання, мети; (2) синтезувати накопичений матеріал, знання для розв'язання поставленої задачі тощо. Виходячи з цього, на наш погляд, правильно звертає увагу І.С. Словська, що розробка і прийняття законопроектів в значній мірі залежать від рівня фахової підготовки суб'єкта законодавчої ініціативи [2, с. 372]. Отже, ми акцентуємо увагу на тому, що суб'єкт законотворчості – Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг, є спеціальним державним органом, який наділений певними повноваженнями щодо вивчення, аналізу суспільних відносин на ринку небанківських фінансових послуг, виявлення недоліків, колізій, прогалин у законодавстві та як наслідок проведення аналітичної роботи щодо розробки проекту НПІА. Для логічного подовження законотворчої діяльності Нацкомфінпослуг, вважаємо, надати право законодавчої ініціативи Національній комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг.

На нашу думку, недооцінка, як і скептичне ставлення щодо можливості надати право законодавчої ініціативи Нацкомфінпослуг, негативно впливатиме не лише на якість законодавства, а й перешкоджатиме розвитку фінансового ринку України.

З огляду на наведене, пропонується:

- розширити конституційний перелік суб'єктів законодавчої ініціативи шляхом внесення змін до частини 1 статті 93 Конституції України, а саме: «Право законодавчої ініціативи у Верховній Раді України належить Президентові України, народним депутатам України, Кабінету Міністрів України, Національному банку України і Національній комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг. Національний банк України і Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг, можуть подавати до Верховної ради України законопроекти у межах їх компетенції відповідно до законодавства»;

- пункт 23 статті 7 Закону України «Про Національний банк України» викласти у наступній редакції: «вносити проекти нормативно-правових актів до законодавчого органу України з питань, що належать до його компетенції»;

- пункт 23 статті 7 Закону України «Про Національний банк України» вважати пунктом 24;

- доповнити пункт 6 Указу Президента «Про Національну комісію, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг» частиною наступного змісту: «34) законодавчої ініціативи з питань, що належать до її компетенції».

РЕЗЮМЕ

Статтю присвячено шляхам підвищення ефективності законотворчої діяльності Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг та Національного банку України. Розкрито проблематику сутності законотворчості, його принципів і функціонального призначення, місця в правотворчій діяльності на ринку фінансових послуг.

Ключові слова: законотворча діяльність; ринок фінансових послуг; Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг; Національний банк України.

РЕЗЮМЕ

Рассмотрены особенности законотворческой деятельности Национальной комиссии, которая осуществляет государственное регулирование в сфере рынков финансовых услуг, Национального банка Украины. Предложены основные направления совершенствования законодательства Украины в области законотворческой деятельности в сфере финансовых услуг.

Ключевые слова: законотворческая деятельность; рынок финансовых услуг; Национальная комиссия, которая осуществляет государственное регулирование в сфере рынков финансовых услуг; Национальный банк Украины;

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 and National Bank of Ukraine. The main improvement directions of the legislation of Ukraine in the field of legislative creative activity are offered.

Keywords: legislative activity; the financial market services; the national commission are considered and it carries out the state regulation in the sphere of the financial market services; National Bank of Ukraine.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Дідич Т.О. Нормопроекування: питання теорії та методології: Монографія /Т.О. Дідич. – К.: Видавництво Європейського університету, 2010. – 160 с.
2. Словська І.С. Конституційний перелік суб'єктів права законодавчої ініціативи потребує вдосконалення / І.С. Словська // Митна справа. – 2011. – № 4 (76). – С. 372-377.
3. Тихомиров Ю.А. Теория Закона / Ю.А. Тихомиров. – М.: Наука, 1982. – 256 с.
4. Про державну соціальну допомогу малозабезпеченим сім'ям: Закон України від 1 червня 2000 року № 1768-III // Відомості Верховної Ради України. – 2000. – № 35. – Ст. 290.

5. Про об'єднання співвласників багатоквартирного будинку: Закон України від 29 листопада 2001 року № 2866-III // Відомості Верховної Ради України. – 2002. – № 10. – Ст. 78.
6. Конституція України від 28 червня 1996 року // Відомості Верховної Ради України. – 1996. – № 30. – Ст. 141.
7. Про Національний банк України: Закон України від 20 травня 1999 року № 679-XIV // Відомості Верховної Ради України. – 1999. – №29. – Ст. 238.
8. Основи засади грошово-кредитної політики на 2010 рік: Рішення Національного банку України від 10 вересня 2009 р № 10 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: bank.gov.ua.
9. Рішення Конституційного Суду України у справі за конституційним поданням Президента України щодо офіційного тлумачення положень частини першої статті 93 Конституції України, частини першої статті 35 Закону України «Про бюджетну систему України» (справа про зміни до закону про бюджет): Рішення Конституційного Суду України від 17 травня 2001 року № 5-рп/2001 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: portal.rada.gov.ua.
10. Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг: Закон України від 12 червня 2001 р. № 2664-III // Відомості Верховної Ради України. – 2002. – № 1. – Ст. 1.
11. 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.
12. Огляд ринків фінансових послуг та підсумки діяльності небанківських фінансових установ, державне регулювання та нагляд за діяльністю яких здійснюється Держфінпослуг, за 2010 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: dfp.gov.ua.
13. Основні показники діяльності банків України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: bank.gov.ua.
14. Про недержавне пенсійне забезпечення: Закон України від 9 липня 2003 року № 1057-IV // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – № 47-48. – Ст. 372.
15. Директива 2006/48/ЄС Європейського Парламенту та Ради від 14 червня 2006 року «Про започаткування та здійснення діяльності кредитних установ» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua>.

УДК 347.232.1

ЩОДО ПРОБЛЕМИ НЕДРУЖНЬОГО ЗЛИТТЯ ТА ПОГЛИНАННЯ (МОЖЛИВА СХЕМА НЕДРУЖНЬОГО ПОГЛИНАННЯ НАСК «ОРАНТА»)

*Турченко О.Г., к.ю.н., доцент кафедри конституційного і міжнародного права Донецького національного університету
Гайворонська Ю.Р., Донецького національного університету*

Більшість спеціалістів в сфері протидії рейдерству вважають, що рейдерського нападу краще запобігти, ніж у ньому перемогти. Тобто, набагато вигідніше вибудувати превентивну схему протидії недружнім поглинанням до того, як твоя компанія отримає нагоду «помірятися силами» з представниками недружнього поглинання чи так званими рейдерами. Абсолютна більшість поглинань формально базується на помилках акціонерів або менеджменту підприємства при управлінні останнім. При правильному розрахунку, захоплення підприємства обходиться дешевше, ніж законна купівля його акцій. Слід зазначити, що часто те, що ззовні видається як корпоративний конфлікт, звичайний господарський чи трудовий спір, - прояв рейдерської атаки.

Проблема рейдерських поглинань за останні роки набула великої популярності серед представників юридичної, економічної професій та простих громадян нашої країни. Більшість авторів (М.Арманова, А.Кінаха, В.Крутова, В.Куц, В.Картавцева та ін.) розглядають історію виникнення поняття рейдерства, його відмінності від проведення злиття та поглинання на Заході, методи діяльності рейдерів та рейдерських об'єднань, схеми захоплення підприємств та методи протидії цим захопленням. При чому багато авторів пропонують досить чіткі та придатні до застосування методи протидії недружньому поглинанню.

Пропонуємо розглянути актуальну проблему недружніх поглинань в трохи іншій площині, а саме – через аналіз оприлюднених у електронних ЗМІ даних про дії WEST MIDLANDS HOLDINGS CORP., ТОВ «Інвестиційна група «ІНЕКО» та ТОВ «Контекст-Медиа» щодо НАСК «Оранта» [1, 2, 3, 4, 5, 6] дослідити можливу схему недружнього поглинання Національної акціонерної страхової компанії (НАСК) «Оранта» і виділити його конкретні методи і заходи.

Відповідно до мети завданнями є:

1. Проаналізувати дії WEST MIDLANDS HOLDINGS CORP., ТОВ «Інвестиційна група «ІНЕКО» та ТОВ «Контекст-Медиа» щодо поглинання ними НАСК «Оранта»;
2. Визначити, чи є в діях WEST MIDLANDS HOLDINGS CORP., ТОВ «Інвестиційна група «ІНЕКО» та ТОВ «Контекст-Медиа» ознаки рейдерського захоплення.

Методологічною основою дослідження стала сукупність загальнонаукових та спеціально-галузевих методів та принципів. У ході дослідження авторами застосовано низку таких загальнонаукових методів дослідження, як діалектичний, перехід від загального до особливого та конкретного, а також системний, історичний та метод порівняльно-правового аналізу. Використання цих методів надало можливість здійснити максимально різнобічне дослідження обраної проблеми.

У корпоративному праві США та Західної Європи терміном «рейдер» позначається особа, яка починає активно скуповувати акції чужої компанії з метою її поглинання, шляхом отримання контрольного пакету [7]. У своєму класичному визначенні рейдер, використовуючи заходи з придбання чужої компанії, не порушує закон, а діє лише всупереч волі її керівництва та контролюючих акціонерів. В Україні рейдерством визначається доволі широкий спектр акцій, від звичайного законного недружнього поглинання, до бандитського захоплення підприємства. Для того, щоб якимось упорядкувати поняття рейдерства, об'єднуючи в ньому необ'єднане, використовуються різноманітні класифікації: «біле», «сіре», «чорне» [8, с.98].

Для кращого дослідження обраної теми, та задля визначення до якого з видів належить наш приклад поглинання, слід звернутися до практичного боку цього питання.

26 липня 2012 року відбулась прес-конференція НАСК «Оранта», присвячена ситуації, яка склалася в інформаційному просторі навколо імені компанії. Голова правління Ігор Пугачов охарактеризував цю ситуацію як спроби недружнього поглинання або рейдерства. НАСК «Оранта» вважає, що організаторами рейдерської атаки узгоджено виступили WEST MIDLANDS HOLDINGS CORP., ТОВ «Інвестиційна група «ІНЕКО» та ТОВ «Контекст-Медиа» та звернулася до МВС України з проханням перевірити наявні факти і з'ясувати, хто стоїть за масштабною негативною інформаційною атакою. Також, в ході прес-конференції НАСК «Оранта» спростувала чутки про продаж своїх акцій компанії West Midlands Holdings Corp.

В ході вивчення наявних в інтернет-виданнях матеріалів було зазначено неабиякий інтерес до НАСК «Оранта» з боку компанії West Midlands Holdings Corp., ТОВ «Інвестиційна група «ІНЕКО» та ТОВ «Контекст-Медиа». Цей інтерес та дії West Midlands Holding Corp, ТОВ «Інвестиційна група «ІНЕКО» та ТОВ «Контекст-Медиа», спрямовані на отримання контрольного пакету акцій, спонукають до роздумів: а якщо саме ці компанії розпочали дії щодо ворожого (недружнього) поглинання. Що ж саме відбувається з НАСК «Оранта»? Чи

містять дії West Midlands Holdings Corp. та його прибічників ознаки рейдерського захоплення? Характерно, як зазначає автор матеріалу [2, 4, 5], що вже наступного дня всі вищезазначені фігуранти можливої рейдерської атаки фактично визнали свою причетність.

Розглянемо дії West Midlands Holdings Corp. (з сприянням з боку ТОВ «Інвестиційна група «ІНЕКО» та ТОВ «Контекст-Медиа») щодо НАСК «Оранта» через загальну методологію проведення рейдерських операцій.

Збір інформації (найважливіший підготовчий етап атаки рейдера). Проводиться в умовах секретності і триває від двох місяців до одного року, залежно від особливостей фінансово-господарської діяльності й ефективності діяльності її служби безпеки. Рейдери працюють зазвичай за одним сценарієм, що починається зі збору й аналізу відкритої і загальнодоступної інформації, що міститься в мас-медіа, інтернеті, рекламних продуктах і на слуху серед пересічних громадян і працівників підприємства-жертви.

West Midlands Holding Corp. легко могла отримати інформацію про НАСК «Оранта» з офіційного сайту підприємства, ЗМІ та інших ресурсів.

Що стосується інформації з обмеженим доступом, конфіденційної інформації, то механізм отримання залежить від того, на що спрямований рейдерський напад: нерухомість, земельну ділянку чи інше. Чинне законодавство не повно визначає юридичну сутність інформації з обмеженим доступом, таємної інформації, таємниці. Юридично значуща таємниця лежить в основі виникаючих певних відносин. Відомості або інформація, що становлять таємницю, повинні розцінюватися як об'єкт правовідносин, що реалізуються і існують у формі суспільних відносин щодо їх захисту або використання. Характер суспільних відносин лежить в основі видової класифікації інформації з обмеженим доступом.

При цьому критерії для віднесення інформації до категорії конфіденційною, які особливо корисні в ідентифікації конфіденційної інформації в торгівлі або промисловості, були запропоновані ще в 1978 році сером Робертом Мегарі у справі «Томас Маршал проти Жінел». Окремі англійські, американські судді вважають, що конфіденційною може вважатися будь-яка інформація, за винятком тієї, яка має істотне значення для громадської безпеки і належного відправлення правосуддя, стосується серйозних злочинів, що загрожують державній безпеці країни [10, с. 56-57].

West Midlands Holding Corp. та Група компаній «ІНЭКО» в інтерв'ю зазначили, що планують об'єднати зусилля з іншими акціонерами НАСК «Оранта» задля отримання інформації про фінансово-господарську діяльність даної страхової компанії. На їх думку – це надасть можливість збільшити прозорість фінансового стану страхової компанії.

Таким чином, починає прослідковуватися інтерес West Midlands Holding Corp. (а також, ТОВ «Інвестиційна група «ІНЕКО» та ТОВ «Контекст-Медиа») до НАСК «Оранта».

Атака (розробляється індивідуально для кожного підприємства з передбаченням необхідної корекції).

Тривалість етапу – від одного дня до кількох років, залежно від зусиль протидії жертви.

На цьому етапі, компанія West Midlands Holdings Corp. офіційно оголосила про завершення юридичного оформлення своїх намірів відносно подальшої концентрації акцій страхової компанії (компанія продовжує переговори з іншими акціонерами НАСК «Оранта» про подальше придбання акцій страхової компанії).

Компанія West Midlands Holdings Corp., за ствердженням автора статті інтернет-видання [3], буде продовжувати діяти виключно в рамках чинного законодавства України і домагатися від керівництва ВАТ "НАСК" Оранта "надання інформації, необхідної для отримання в Антимонопольному комітеті України дозволу на концентрацію.

Таким чином, на цьому етапі West Midlands Holdings Corp. було проведено низку необхідних успішних заходів задля отримання акцій НАСК «Оранта».

Піар рейдера. Для досягнення своєї мети рейдери вдаються до тактики інтриг, змов, маніпулювання громадською думкою тощо. Відбувається проведення потужної компанії в засобах масової інформації, направленої на дискредитацію керівництва підприємства, його основних акціонерів.

26 липня 2012 року глава правління заявив про звернення страхової компанії до МВС України з проханням з'ясувати хто стоїть за «масштабною негативною інформаційною атакою». Розслідування органами МВС ще не закінчено.

Автори не можуть стовідсотково стверджувати про причетність West Midlands Holding Corp. (а також, ТОВ «Інвестиційна група «ІНЕКО» та ТОВ «Контекст-Медиа») до цього «Чорного піару». Але, відповідно до інтерв'ю представників цих компаній, наданих «Коммерсант-Україна», вони фактично визнають свою причетність до інформаційної атаки на НАСК «Оранта» [3, 4].

Таким чином, щодо НАСК «Оранта» на цьому етапі проведено такі дії:

1. У компанії повідомили, що з 19 липня її клієнти отримують sms-повідомлення, в яких повідомляється, що клієнтові необхідно прийти до найближчого відділення компанії для отримання виплати. При цьому значна частина повідомлень була направлена страхувальникам, у яких навіть ще не було страхових випадків, або по страхових випадках, за якими «Оранта» вже виплатила відшкодування. У «Оранті» спростовують своє відношення до цієї розсилки.

2. Більш того, за словами голови правління НАСК «Оранта» Ігора Пугачова, протягом останніх п'яти тижнів в інтернеті з'являються анонімні публікації, в яких використані недостовірні або перекручені факти про компанію. Частина цієї інформації була розміщена на комерційній співробітниками ТОВ «Контекст-Медиа».

На даному етапі в оприлюднених матеріалах електронних ЗМІ припиняє прослідковуватися схема дій поглинання West Midlands Holding Corp. ТОВ «Інвестиційна група «ІНЕКО» та ТОВ «Контекст-Медиа» щодо НАСК «Оранта».

Згідно з стандартною схемою рейдерського захоплення, ця ситуація має два варіанти розвитку:

1. Поглинання НАСК «Оранта» продовжиться та будуть пройдено наступні етапи: протистояння між підприємством-жертвою та рейдером, легалізація рейдера, завершення захоплення управління, ознайомлення рейдера з результатами цього захоплення та підсумки рейдерської роботи.

Операції щодо НАСК «ОРАНТА» можуть оголошуватися та відкликатися, тривати місцями і не мати результату, перетворюватися на тривалі корпоративні війни тощо.

Результатом цього варіанту розвитку справ стане перехід контрольного пакету акцій до компаній-поглиначів та отримання безмежних можливостей щодо управління НАСК «Оранта».

Слід зазначити, що в результаті класичної операції поглинання підприємство (об'єкт поглинання) зберігає статус юридичної особи, існуючу правову форму організації бізнесу, однак змінюються суб'єкти контролю над ним, тобто власники, які контролюють підприємство [11].

Щодо форм можливої інтеграції цієї компанії, вони поділяються на такі види: конгломерат, спільне підприємство, консорціум, холдинг, альянс, синдикат, картель.

Найімовірнішим варіантом для НАСК «ОРАНТА», як представляється, є потрапляння до холдингу. Холдинг – компанія, яка має контроль над іншими (дочірніми) компаніями. Розрізняється жорсткий і м'який холдинг. У випадку з жорстким головна компанія контролює всі структури, що входять до нього. У м'якому холдингу субординація дочірніх компаній здійснюється за феодалним принципом: васал мого васала – не мій васал.

2. Другий варіант розвитку ситуації характеризується припиненням рейдерської атаки та заходів щодо поглинання НАСК «Оранта», внаслідок:

- втрати інтересу компаній West Midlands Holding Corp. ТОВ «Інвестиційна група «ІНЕКО» та ТОВ «Контекст-Медиа» щодо НАСК «Оранта»;

- виявлення правоохоронними органами в діях цих компаній ознак злочинних протиправних дій та доказів, які підтверджують протиправність цих дій.

ВИСНОВОК. Таким чином, згідно з проведенням аналізом дій WEST MIDLANDS HOLDINGS CORP., ТОВ «Інвестиційна група «ИНЕКО» та ТОВ «Контекст-Медиа» щодо можливого поглинання ними НАСК «Оранта», можна констатувати, що в їх діях містяться ознаки рейдерського захоплення, а саме такого виду як «сіре рейдерство», тобто такого, що не містить явно протиправних дій і балансує на межі закону.

РЕЗЮМЕ

У статті розглянуто та проаналізовано, на підставі оприлюднених у електронних ЗМІ даних, можливу схему недружнього поглинання НАСК «Оранта», виявлено конкретні методи і заходи цього поглинання, та визначено можливі наслідки завершення поглинання. Методологічною основою дослідження цієї теми стала сукупність загальнонаукових та спеціально-галузевих методів та принципів.

Ключові слова: рейдерство, методи і заходи недружнього поглинання.

РЕЗЮМЕ

В статье рассмотрены и проанализированы, на основании обнародованных в электронных СМИ данных, возможная схема недружественного поглощения НАСК «Оранта», выявлены конкретные методы и способы этого поглощения, и определены возможные последствия завершения поглощения.

Ключевые слова: рейдерство, методы и способы недружественного поглощения.

SUMMARY

This article presented and analyzed a possible scheme of the hostile takeover of National Joint Stock Insurance Company "Oranta", identified specific methods and techniques of this absorption, and identifies possible consequences of a complete absorption.

It is based on promulgated in electronic media information.

Keywords: raiding, methods and measures hostile takeover.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. ЗМІ про спробу недружнього поглинання НАСК «Оранта» / прес-релізи [Електронний ресурс] - Режим доступу: http://www.oranta.ua/light/ukr/pressroom_record.php?news_id=1314
2. НАСК "Оранта" стала об'єктом спроби недружнього поглинання або рейдерства / Свидров А. [Електронний ресурс] - Режим доступу: http://uaonline.com.ua/novyny_25372.html
3. West Midlands Holdings и "Инэко" отрещиваются от рейдерской атаки на "Оранту" [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://delo.ua/finance/west-midlands-holdings-i-ineko-otkreschivajutsja-ot-rejderskoj-ata-182038/>
4. НАСК "Оранта" о попытках дискредитации компании [Електронний ресурс] - Режим доступу: http://tristar.com.ua/1/art/nask_oranta_o_popytkah_diskreditatsii_kompanii_28601.html
5. West Midlands Holdings Corp. завершила сделку по покупке более 10% акций ОАО "НАСК "Оранта" / прес-релізи [Електронний ресурс] - Режим доступу: http://ukranews.com/ru/news/press_release/2012/09/06/78320
6. West Midlands Holding Corp после приобретения 11,29% акций получит контроль над НАСК "Оранта" [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://forinsurer.com/news/12/07/18/27771>
7. Спасибо-Фатеева И.В. Рейдерство: розуміння, види, небезпека та способи боротьби // Вісник господарського судочинства. – 2008. - №4. – С. 46-53.
8. Дічек О. Рейдерство в Україні: правові ознаки і шляхи запобігання / О.Дічек, Ю.Нікітін // Економіка і право. - 2008. - № 5. - С. 98-99.
9. Пілягін О.В. Рейдерство: загальна характеристика, окреслення проблеми та шляхи боротьби / Пілягін О.В., Іващенко Я.М. та ін. [Електронний ресурс] - Режим доступу: http://www.rusnauka.com/25_DN_2008/Pravo/29201.doc.htm
10. Турченко О.Г. Правовое регулирование информационной безопасности в Украине: Монография. – Донецк, 2010. – 228с.
11. Андрущенко І. Альянс компаній через механізм злиття і поглинання як основна форма їх інтеграції // Право України. - 2011. - № 7. - С. 175-181.

УДК: 343.2.01: 351.74

ОСНОВНІ ПРИНЦИПИ ВИКОРИСТАННЯ СПЕЦІАЛЬНОЇ ТЕХНІКИ В ПРАВООХОРОННІЙ ДІЯЛЬНОСТІ

Хараберюш І.Ф., доцент, д.ю.н., начальник кафедри спеціальної техніки, інформатики та інформаційних технологій Донецького юридичного інституту МВС України

Хараберюш О.І., к.ю.н., старший викладач кафедри оперативної-розшукової діяльності Донецького юридичного інституту МВС України

Підхід до формулювання принципів правоохоронної діяльності в сучасній юридичній науці остаточно не визначений. З позицій різних авторів система принципів кримінального процесу трактується неоднозначно. Дискусія з цього питання ніколи не припинялася, що говорить про надзвичайну його актуальність для функціонування і розвитку кримінального судочинства в нерозривному зв'язку з загальноновизнаними принципами і нормами міжнародного права.

Разом з тим принципи і правила застосування спеціальної техніки у правоохоронній діяльності повинні цілком відповідати призначенню кримінального судочинства, його принципам і гарантіям прав людини і громадянина. Інакше її застосування при проведенні слідчих дій або оперативно-розшукових заходів виявиться незаконним, а отримані при цьому докази не матимуть юридичної чинності.

Питанню удосконалення принципів кримінального процесу, визначенню їхньої кількості і класифікації присвячені праці таких науковців, як В.М. Биков, Л.Т. Ульянова, О.С. Кобликов, М.О. Громов, В.П. Божьев, П.О. Лупинська, В.М. Тертишник, С.П. Щерба. Крім кількісних розходжень у системі принципів кримінального процесу маються також і різноманітні способи їхньої класифікації, що, на наш погляд, можна охарактеризувати як однорівневі і дворівневі.

Метою статті є аналіз основних принципів використання спеціальної техніки щодо забезпечення прав та свобод людини і громадянина.

Аналізуючи дослідження вказаних вище авторів [1; 2; 3; 4; 5; 6; 7; 8], ми прийшли до висновку, що принципи кримінального процесу повинні забезпечувати права і свободи людини і громадянина і складають цілісну, логічно і структурно зв'язану систему, визначити яку простим їх перерахуванням не представляється можливим. Тому кращою є система кримінального судочинства, заснована на багаторівневій класифікації, оскільки вона дозволяє виділити не тільки самі принципи кримінального судочинства, але і джерела, з яких дані принципи витікають, простежити їхній розвиток і взаємодію, осмислити перспективи і зробити прогнози на майбутнє.

Аналогічний підхід, на наш погляд, необхідно застосувати і до вироблення принципів використання спеціальної техніки у правоохоронній діяльності з метою унеможливлення порушень прав і свобод людини і громадянина, а саме, класифікувати їх на основі закріплених у законі принципів кримінального судочинства.

Ми вважаємо, що система принципів застосування спеціальної техніки у правоохоронній діяльності може бути представлена трьома групами:

1. Загальноправовими (конституційні, міжнародно-правові) принципами в області прав і свобод людини і громадянина, що є

загальноправовими в міжнародному праві, закріпленими в міжнародних договорах України і Конституції України;

2. Кримінально-процесуальними принципами, закріпленими в кримінально-процесуальному законодавстві, які визначають особливості і порядок застосування технічних засобів при провадженні по кримінальних справах та при проведенні оперативно-розшукової діяльності;

3. Прикладними принципами, що визначають правомірність і обґрунтованість застосування того або іншого засобу спеціальної техніки в кожному конкретному випадку в залежності від його конструктивних особливостей, технічних характеристик і призначення.

Загальноправовими принципами застосування технічних засобів у кримінальному судочинстві є: законність; охорона честі та гідності особистості; недоторканість особи; недоторканність житла; недоторканність приватного життя; презумпція невинуватості.

Усі перераховані загальноправові (конституційні, міжнародно-правові) принципи є також і принципами кримінального судочинства, оскільки кримінально-процесуальне законодавство України базується на положеннях Конституції України. Проте джерело їхнього походження – Конституція України, а не Кримінальний процесуальний кодекс України, тому, нам здається, їх слід позиціонувати саме як конституційні або загальноправові принципи, що відносяться до кримінального процесу та оперативно-розшукової діяльності, а не як кримінально-процесуальні.

До кримінально-процесуальних принципів застосування спеціальних технічних засобів у правоохоронній діяльності, що виходять з кримінально-процесуального законодавства, можна віднести: охорону прав і свобод людини і громадянина; публічність; дослідження первісних доказів, отриманих із застосуванням технічних засобів; правомочність суб'єктів, що використовують технічні засоби.

Нарешті, прикладні принципи застосування технічних засобів: наукова обґрунтованість; безпека; автентичність отриманих матеріалів.

Розглянемо більш докладно деякі із запропонованих принципів щодо питань використання спеціальної техніки у правоохоронній сфері, які, на нашу думку, потребують уточнення.

Законність - один з основних загальноправових принципів. Він знайшов своє закріплення у ст. 4, 8, 9, 13, 14, 19, 55, 58, 92, 121, 124 і ряді інших статей Конституції України, міжнародних конвенцій в області прав людини і нормах кримінально-процесуального законодавства. Даний принцип складається в точному і неухильному дотриманні і виконанні законів судом, прокурором, слідчим і всіма особами, що беруть участь у правоохоронній діяльності і використовують різні засоби спеціальної техніки. Принцип законності зобов'язує суд, прокурора, слідчого, оперативного працівника, фахівця використовувати спеціальну техніку при розслідуванні злочинів у рамках встановленої для них законом компетенції, охороняти права і свободи людини.

Повага честі і гідності особистості. Даний принцип, уперше сформульований у Міжнародному пакті про цивільні і політичні права [9], знайшов своє закріплення у ст.ст. 3, 21, 28 Конституції України і Кримінальному процесуальному кодексі України (ст. 11). У ст. 3 Конституції України записано: «Людина, її життя і здоров'я, честь і гідність, недоторканність і безпека визнаються в Україні найвищою соціальною цінністю». Ст. 21 визначає, що усі люди є вільні і рівні у своїй гідності та правах. Відповідно до ст. 28 Конституції: «Ніхто не може бути підданий катуванню, жорстокому, нелюдському або такому, що принижує його гідність, поводженню чи покаранню. Жодна людина без її вільної згоди не може бути піддана медичним, науковим чи іншим дослідженням».

Принцип свободи й особистої недоторканності (принцип недоторканості особи), так само як і попередній, закріплений у Міжнародному пакті про цивільні і політичні права [9], ст. 3 Конституції України і ст. 12 КПК України. Однак в Конституції України недоторканість особи трактується лише стосовно затримання і взяття під варту, тобто діями, що безпосередньо обмежують свободу громадянина фізичною ізоляцією його від суспільства. У той же час Міжнародний пакт про цивільні і політичні права містить більш об'ємне формулювання: «Ніхто не повинний бути позбавлений волі інакше як на таких підставах і відповідно до такої процедури, що встановлені законом».

Тому, як нам представляється, під обмеженням свободи варто розуміти не тільки взяття під варту, але і будь-яке інше обмеження громадянина в правах на переміщення, наприклад, домашній арешт, спостереження за його переміщенням за допомогою датчиків, зовнішнє спостереження за областю переміщення за допомогою технічних засобів тощо. В усіх перерахованих випадках, ми вважаємо, має місце позбавлення волі, тільки не в явній формі. Так, наприклад, домашній арешт може контролюватися технічними засобами, або встановленими в приміщенні і реагуючими на відсутність «об'єкта», або контролюючими периметр приміщення і реагуючими на спроби його перетинання.

Необхідно відзначити, що радіомак, встановлюваний суб'єкту, переміщення якого підлягає контролю з метою забезпечення потреб кримінального судочинства, вже застосовується в США і дозволяє стежити за його видаленням від визначеного місця на задану відстань. Зовнішнє спостереження за суб'єктом можливо, наприклад, за використанням GPS-обладнання, що дозволяє реєструвати переміщення особи, оснащеного персональним GPS-модулем з можливістю передачі інформації про його місцезнаходження у відповідну службу. А контроль периметру давно використовується в системах охоронно-пожежної сигналізації і взагалі не представляє ніякої технічної проблеми. Усі перераховані способи обмеження свободи особи з технічної точки зору є цілком реалізованими, і хоча в даний час на практиці застосовується тільки один з них, перспективи, на наш погляд, є цілком очевидними.

Суто технічні методи дозволяють позбутися сліпого „запихання” людей у слідчі ізолятори. Систему, яка контролює місце знаходження обвинувачуваного, перейняли вже у багатьох європейських країнах, а також у Росії. Плюсом є те, що впровадження такої системи крім вирішення суто правових проблем дозволить зберегти бюджетні кошти [10].

Таким чином, питання використання спеціальної техніки щодо обмеження свободи особи (особистої недоторканності) у правоохоронній діяльності вже в найближчому майбутньому потребують вироблення відповідної правової регламентації і принципів їхньої реалізації.

Вважаємо, що у найближчій перспективі, при зростанні технічної оснащеності правоохоронних органів, ст. 176 КПК України може бути реалізований такий запобіжний захід, як *спостереження з використанням технічних засобів*. Даний запобіжний захід може укладатися в оснащення підозрюваного (з його письмової згоди) пристроєм, що контролює його переміщення в межах зони, визначеної рішенням суду, перетинання границі якої буде розглядатися як порушення обраного запобіжного заходу. Зазначений запобіжний захід може бути обраний як альтернатива взяття під варту.

Правова реалізація принципу недоторканості особи при використанні технічних засобів у кримінальному провадженні повинна базуватися на двох підставах:

- будь-яке засноване на законі обмеження права на свободу й особисту недоторканність людини, у тому числі технічними пристроями, припустимо тільки за судовим рішенням або з її добровільної згоди;
- застосування технічних засобів для обмеження свободи повинне бути винятковим і з його добровільної згоди.

Будь-яку форму примусу при цьому варто розглядати як злочин, оскільки може виникнути погроза існуванню людського суспільства, а поняття «особистість», одним з основних атрибутів якого є свобода й особиста недоторканність, перетвориться в поняття «об'єкта». Варто відзначити, що в даних міркуваннях немає нічого фантастичного, оскільки в засобах масової інформації останнім часом висловлюються думки щодо корисності зживання під шкіру кожного громадянина мікрочипа, що містить інформацію про нього. Пояснюється ця ідея простою ідентифікацією загублого у випадку авіакатастрофи або інших нещасних випадків.

Недоторканність житла є одним з основних загальноправових принципів, що виходять з Міжнародного пакту про цивільні і політичні права [9, ст. 17]. Він закріплений у ст. 30 Конституції України і ст. 13 КПК України і встановлює, що «житло недоторканне». Не допускається проникнення до житла чи до іншого володіння особи, проведення в них огляду чи обшуку інакше як за вмотивованим рішенням суду (ст. 30 Конституції України). Дія цього принципу в кримінальному судочинстві визначається тим, що КПК України встановлює підстави для проведення обшуку і огляду приміщення громадян, які можуть провадитись тільки виходячи із судового рішення; регламентує порядок проведення вказаних слідчих дій і документування їх результатів.

Однак, на нашу думку, в Конституції України прийняте спрощене тлумачення даного принципу через підміну поняття «недоторканість» на поняття «проникнення людини», оскільки ч. 1 ст. 17 Міжнародного пакту про цивільні і політичні права говорить: «Ніхто не може піддаватися довільному або незаконному втручанню в його особисте і сімейне життя, довільним або незаконним зазіханням на недоторканість його житла або таємницю його кореспонденції, або незаконним зазіханням на його честь і репутацію». Очевидно, що в даному формулюванні мова йде про більш широке поняття – недоторканості житла взагалі, а не тільки при проникненні в нього.

Вважаємо, що *недоторканість житла потрібно розглядати як основне право людини і громадянина щодо збереження в таємниці від оточення всієї інформації, яка має місце усередині житла.*

Таким чином, недоторканість житла є одним з важливих принципів застосування сучасних технічних засобів у правоохоронній діяльності, значимість якого зі зростанням технічного оснащення правоохоронних органів і розробкою новітніх технічних засобів буде постійно зростати. Існуюче тлумачення принципу недоторканості, використовуване в Конституції України і КПК України, повинне бути переглянуте з урахуванням можливості порушення недоторканості житла не тільки проникненням людини, але і за допомогою будь-яких видів технічних засобів, як впроваджених через межі житла, так і тих, що дозволяють спостерігати за його внутрішнім станом без безпосереднього проникнення. Оновлений принцип недоторканості житла з урахуванням можливостей технічних засобів, також як і нині діючий, повинний базуватися на обов'язковості судового рішення у разі потреби порушення недоторканості житла громадян у будь-якій формі.

Для реалізації вищесказаного, на наш погляд, необхідно викласти ст. 30 Конституції України у наступній редакції: *«Недоторканість житла. Ніхто не вправі проникати до житла і порушувати недоторканість житла проти волі проживаючих у ньому осіб інакше як у випадках, встановлених законом, або на підставі судового рішення».*

Недоторканість приватного життя як загальноправовий принцип, що виходить з Міжнародного пакту про цивільні і політичні права (ст. 17) і закріплений у ст. 31, 32 Конституції України, має саме безпосереднє відношення до застосування спеціальної техніки у правоохоронній діяльності. Він, насамперед, обмежує слідчі органи в розголошенні інформації про приватне життя громадян і іншої інформації особистого характеру, що особа вважає за необхідне зберегти в таємниці. Така інформація може бути отримана при проведенні слідчих дій або оперативно-розшукових заходів і зафіксована з використанням технічних засобів на носіях інформації. У даному випадку слідчі органи зобов'язані не тільки попередити всіх учасників слідчих дій про неприпустимість розголошення інформації, що стала відома їм, але і вжити заходів щодо недопущення використання зазначених носіїв інформації сторонніми особами, забезпечити їхнє належне зберігання, а при необхідності – утилізацію.

Розглянутий принцип поширюється також і на обмеження права громадянина на таємницю листування, телефонних переговорів, поштових, телеграфних повідомлень, які допускаються тільки на підставі судового рішення. Саме безпосереднє відношення він має і до питань контролю і запису телефонних і інших переговорів, яке проводиться винятково з використанням технічних засобів. В усіх випадках дотримання даного принципу при застосуванні технічних засобів для потреб кримінального провадження може бути засновано тільки за судовим рішенням (ст. 246 КПК України).

В Конституції України і чинному законодавстві не надається поняття приватного життя. Однак у сучасних умовах, з розвитком інформаційного суспільства, усе більшого значення набуває інформаційна складова приватного життя. Очевидно, що з урахуванням наявної тенденції інформатизації всіх сторін життя суспільства, недоторканість приватного життя безпосередньо пов'язана з охороною персональних даних, переговорів, повідомлень і інформації, переданої усіма відомими способами. Таким чином, під *приватним життям варто розуміти всі сфери життя людини, інформацію про які він не бажає піддавати гласності.*

Презумпція невинуватості відноситься до основних конституційних принципів і закріплена у ст. 14 Міжнародного пакту про цивільні і політичні права, ч. 1 ст. 11 Загальної Декларації прав і свобод людини і громадянина [11, с. 87], ч. 2 ст. 6 Європейської конвенції про захист прав та основних свобод людини [12], п. 1 ст. 62 Конституції України і ст. 17 КПК України. Вона визначається тим, що особа вважається невинуватою у вчиненні злочину і не може бути притягнута до кримінальної відповідальності, доки її вина не буде доведена в передбаченому Кримінальним процесуальним кодексом порядку і встановлена обвинувальним вироким суду. Ніхто не зобов'язаний доводити свою невинуватість у вчиненні кримінального правопорушення [13, ст. 62; 14, ст. 17].

Слід відзначити, що в юридичній літературі вивченню галузевих принципів кримінального судочинства, до яких відноситься презумпція невинуватості, приділялась увага у працях таких учених, як Л.М. Лобойко, М.М. Михеєнко, В.П. Півненко, М.С. Строгович, В.М. Тертишник, І.В. Тиричев та ін. Разом з тим, слід конкретизувати зміст цього принципу щодо використання спеціальної техніки.

Стосовно використання в правоохоронній діяльності спеціальної техніки даний принцип є одним з визначальних з-за надзвичайної наочності і переконливості матеріалів, отриманих або зафіксованих за допомогою технічних засобів. Це пов'язано з фізіологічними особливостями сприйняття людиною зорової і звукової інформації, що саме і фіксуються за допомогою технічних засобів, і в сукупності складає більш 90% інформації, яка отримується людиною [15, с. 22]. Тому одними з переконливіших доказів у судовому розгляді можна визнати аудіо- і відеозапис, виконані за допомогою технічних засобів у ході досудового слідства. Це накладає на них особливі вимоги, які можна сформулювати наступним чином:

1. Якими б наочними і зовні переконливими не були матеріали, отримані і зафіксовані з використанням технічних засобів, вони не можуть свідчити про вину обвинувачуваного без проведення досліджень на предмет їхньої автентичності, відсутності монтажу, правомірності одержання і залучення до справи тощо.

2. Обвинувачуваний не зобов'язаний доводити незаконність застосування у відношенні його технічних засобів. Усі докази, отримані з використанням технічних засобів, законність одержання яких викликає сумнів, повинні бути визнані неприпустимими.

3. Докази, отримані з застосуванням технічних засобів суб'єктами, особистість яких не встановлена, повинні визнаватись неприпустимими, а їхнє одержання – незаконним.

Сформульовані нами надзвичайно жорсткі вимоги у відношенні результатів застосування спеціальної техніки виправдані тим, що сучасний рівень розвитку техніки й особливо інформаційних технологій уможливує будь-яку маніпуляцію з аудіо- і відеоматеріалами (від монтажу до його створення), що накладає на них особливі вимоги, додержання яких повинно сприяти виключенню з кримінального судочинства фактів порушення прав людини і судових помилок.

Суттєвим аспектом принципу презумпції невинуватості відповідно використання спеціальної техніки у правоохоронній діяльності є можливість його порушення засобами масової інформації. Відомо, що сьогодні у ЗМІ активно коментується діяльність правоохоронних органів і судів, журналісти виїжджають на місце подій і роблять «гарячі репортажі». При цьому часто можна чути висловлювання: «злочинці затримані», «осіб, що скоїли злочин, поміщено до слідчого ізолятора» або «винні в скоєнні злочину дають показання». Усі ці коментарі, природно, йдуть паралельно з демонстрацією відеозаписів, зроблених або оперативними співробітниками, або самими журналістами. При цьому не залишається сумнівів, що особа, знята відеокамерою з ножом або пістолетом у кишені, – злочинець, а для винесення обвинувального вироку в суді цього більш ніж достатньо.

Вважаємо, що такі дії представників ЗМІ є грубим порушенням принципу презумпції невинуватості, що збільшується прямим впливом на глядачів за допомогою технічних засобів. Значені дії, крім того, порушують конституційний принцип здійснення правосуддя тільки судом (ст. 124 Конституції України), вносять у свідомість громадян перекручене уявлення про правосуддя.

Таким чином, ми вважаємо, що принцип презумпції невинуватості повинний бути керівним не тільки для органів досудового розслідування, які використовують результати застосування спеціальної техніки, але і для засобів масової інформації, повідомлення яких про хід провадження в кримінальній справі повинні робитися у встановленому законом порядку, носити інформативний характер, не містити висновків про невинуватість обвинуваченого, не висвітлювати його злочинцем до винесення вироку і не робити тиску на суд.

Особа, визнана слідчим або судом невинуватою, поряд із правом на повне відшкодування заподіяного йому збитку може вимагати від засобів масової інформації повідомлення про його реабілітацію – спростування опублікованих статей, відеоматеріалів, висловлювань, що принижують його честь і гідність. За певних умов моральна шкода, заподіяна невинному, може відшкодуватися за рішенням суду в грошовому вираженні [13, ч. 3 ст. 32; 16; 17; 18, ст. 64, 66].

Охорона прав і свобод людини і громадянина є важливим принципом правоохоронної діяльності, закріпленим у ст.ст. 12-15 КПК України. Стосовно питань використання спеціальної техніки даний принцип актуальний у частині, що стосується забезпечення безпеки учасників правоохоронної діяльності й інших осіб, у відношенні яких мають місце погрози у зв'язку, наприклад, з провадженням в кримінальній справі. У даному випадку представляється можливим застосування технічних засобів аналогічних тим, що були наведені вище і призначалися для обмеження свободи переміщення громадян, але з протилежною метою – огородити громадянина від загроз ззовні. При цьому можуть застосовуватися технічні засоби, призначені для охорони житла, які реагують на зовнішнє вторгнення. Окремі з них можуть бути розміщені на одязі або тілі особи, яка охороняється, і передавати інформацію про її місцезнаходження і стан. Також ефективним буде використання засобів екстреного зв'язку, через які ця особа може негайно повідомити відповідну службу про будь-які агресивні дії до неї; технічних засобів, призначених для аудіального і візуального контролю за приміщенням, де проживає особа; технічних засобів, призначених для зняття інформації з телекомунікаційних мереж (ст. 263 КПК України); засобів активної оборони й інших. Природно, що усі перераховані заходи здійснюються тільки за добровільної згоди особи, якій потрібна охорона.

Таким чином, принцип охорони прав і свобод людини і громадянина в кримінальному судочинстві вимагає від слідчих органів застосування всіх наявних технічних можливостей і засобів для забезпечення безпеки, охорони честі, гідності й особистої недоторканності кожного з учасників процесу, а також їхніх близьких родичів і близьких осіб.

Публічність (гласність). Даний принцип прямо закріплений у ст. 25 КПК України. Його сутність, стосовно до використання спеціальної техніки у правоохоронній діяльності, визначена наступним чином – при виявленні ознак кримінального правопорушення прокурор, слідчий зобов'язані вжити всіх передбачених законом заходів для встановлення події кримінального правопорушення та особи, яка його вчинила. Принцип публічності також спирається на положення Конституції України, що покладає на державу головний обов'язок утвердження і забезпечення прав і свобод людини і громадянина (ст. 3).

Дослідження доказів, отриманих за допомогою спеціальної техніки. Даний принцип прямо не визначений у кримінальному процесуальному законі, однак його сутність визначена у ст. 94 КПК України і, на наш погляд, складається з обов'язку слідчого, прокурора слідчого судді одержувати докази, засновані на результатах застосування технічних засобів, з першоджерела і особисто оцінювати їх з точки зору належності, допустимості, достовірності. Цей принцип є одним з основних при дослідженні доказів, отриманих за допомогою технічних засобів у правоохоронній діяльності.

Дослідження доказів вимагає, щоб у ході кримінального провадження були допитані свідки, очевидці, особи що застосовували, або були присутніми під час застосування технічних засобів, а не ті, що знають про обставини їхнього застосування зі слів останніх. Докази, зафіксовані за допомогою технічних засобів, повинні досліджуватися в оригіналах, а не в копіях, і тим більше не у фрагментах, скопійованих з оригіналу. Дане зауваження є важливим і відноситься в першу чергу до технічних засобів, призначених для фіксації аудіальної і візуальної інформації, оскільки в доказах, отриманих з їхнім застосуванням, можуть бути зафіксовані факти, які не тільки підтверджують провину підозрюваного, але також можуть виправдовувати його. Крім того, ця інформація може свідчити про порушення процесуального порядку проведення слідчих (розшукових) або негласних слідчих (розшукових) дій.

Таким чином, порядок кримінального провадження, у матеріалах якого є відомості, отримані з застосуванням технічних засобів, з урахуванням вищевикладеного підходу до названого принципу, дозволить суду і сторонам процесу одержати найбільш повну і достовірну інформацію про обставини справи, ретельно проаналізувати докази, отримані при проведенні досудового слідства з використанням засобів спеціальної техніки; встановити, які з зібраних сторонами кримінального процесу доказів є достовірними, а які помилковими; дійти до обґрунтованого висновку про пред'явлення або скасування обвинувачення.

Наукова обґрунтованість. Суть даного принципу застосування спеціальної техніки у правоохоронній діяльності заснована на тому, що кожен засіб спеціальної техніки призначений для виконання визначених функцій, заснованих на його технічних можливостях, конструкції і принципі дії. Тому будь-який технічний засіб, навіть пристосований або модифікований для використання в сфері правоохоронної діяльності і особливо в кримінальному судочинстві, має область застосування, що не може виходити за рамки, визначені його тактико-технічними характеристиками. У свою чергу, тактико-технічні характеристики засобів спеціальної техніки є основою для розробки методичних рекомендацій їхнього застосування в різних сферах людської діяльності і мають визначені наукові принципи, закладені в конструкцію технічного засобу при його розробці. Якщо ж застосування технічного засобу здійснюється без урахування особливостей його функціонування в різних ситуаціях, або поза рамками, визначеними його технічними можливостями і принципом дії, то і результати, отримані при його використанні будуть або не відповідати заданим вимогам, або не містити того обсягу інформації, що передбачалося одержати за допомогою даного технічного засобу, або отримана інформація не буде відповідати вимогам, які пред'являються до доказів кримінально-процесуальним законом.

Таким чином, використання спеціальної техніки у правоохоронній діяльності може бути обґрунтованим лише в тому випадку, якщо воно здійснюється з урахуванням його технічних характеристик, конструктивних особливостей, принципу дії і можливостей функціонування в різних умовах. Якщо ж говорити про наукову обґрунтованість застосування технічних засобів, то тут варто розглядати зв'язок використання технічного засобу зі значимістю одержуваних за допомогою його результатів для потреб правоохоронної діяльності. У даному випадку, ми вважаємо, необхідні не тільки знання характеристик і особливостей експлуатації засобів спеціальної техніки, але і розробка спеціальних методик, що враховують особливості і результати їхнього застосування в правоохоронній діяльності.

Автентичність одержуваних за допомогою технічних засобів матеріалів є, на нашу думку, основним критерієм, що дозволяє використовувати результати застосування технічних засобів для потреб правоохоронної діяльності. Даний принцип випливає з загальних правил оцінки доказів і висловленого раніше посилання про обов'язковість експертного дослідження доказів, отриманих за допомогою засобів спеціальної техніки, як критерію їхньої допустимості щодо правоохоронної діяльності і особливо у кримінальному провадженні. Він полягає в тому, що матеріали, отримані за допомогою засобів спеціальної техніки, повинні бути досліджені на предмет законності їхнього походження, відповідності зафіксованої в них інформації, місцю, часу й умовам їхнього одержання, що, у свою чергу, повинно бути підтверджено особами, що безпосередньо застосовували технічні засоби або були присутніми при цьому. Крім того, докази, отримані з застосуванням засобів спеціальної техніки, необхідно надавати у вигляді, прийнятному для їхньої оцінки не тільки експертами і фахівцями, але й іншими учасниками процесу в ході розгляду кримінальної справи в суді.

Доречно буде зупинитись на принципах, що можуть проявлятися і у сфері оперативно-розшукової діяльності, сконцентрувати увагу на суто галузевих засадах: конфіденційність та конспіративність.

На слуху думку В.М. Тертишника, О.В. Негодченка, І.П. Козаченка та К.В. Антонова до системи принципів оперативно-розшукової діяльності слід віднести допустимість передачі для використання в доказуванні лише таких достовірних фактичних даних, джерело і метод одержання яких можуть бути розголошені без шкоди для учасників оперативно-розшукової діяльності чи неоправданої шкоди законним інтересам інших людей і якщо другими засобами одержати відповідну інформацію неможливо [19, с. 24-25].

Фактично автори визначили принцип, який, на наш погляд, доцільно назвати *принципом реалізації конфіденційних матеріалів оперативно-розшукової діяльності лише за умови крайньої необхідності*, коли вирішити завдання ОРД і кримінального процесу іншими засобами неможливо, а шкода, завдана розсекреченням інформації і методів її отримання, буде меншою ніж при цьому відвернута.

Цей принцип знаходиться в стані єдності і боротьби протилежностей з притаманними оперативно-розшукової діяльності і визнаними в юридичній науці основними принципами *конфіденційності* та *конспіративності*.

Принцип конфіденційності означає, що ОРД спирається на довічне сприяння окремих людей, залучення їх до негласного співробітництва на добровільній, довірчій основі з використанням суто особистих здібностей та бажань.

Конспіративність в сфері оперативно-розшукової діяльності – безумовне додержання таємниці щодо негласних співробітників, форм і методів діяльності, джерел одержання інформації та щодо самої оперативно-розшукової інформації.

Застосування спеціальної техніки в правоохоронній діяльності повинне, ми вважаємо, ґрунтуватися на перерахованих принципах, що являють собою систему, яка охоплює всі аспекти даного напрямку діяльності правоохоронних органів з урахуванням специфіки, властивої винятково технічним засобам і матеріалам, одержуваним в результаті їхнього використання в правоохоронній діяльності.

У сучасному нормативно-правовому і методичному забезпеченні правил і порядку використання спеціальної техніки у сфері правоохоронної діяльності маються суттєві недоліки, що негативно позначається на ефективності протидії злочинності і приводить до неправомірного обмеження конституційних прав і свобод громадян при здійсненні оперативно-розшукових заходів, адміністративних, слідчих і судових дій.

Висновки.

Підводячи підсумок, ми можемо стверджувати, що проблеми використання спеціальної техніки у правоохоронній діяльності можуть бути вирішені за умови вироблення єдиного підходу до зміни, удосконалення й уніфікації законодавства; визначення критеріїв допустимості доказів, отриманих з використанням засобів спеціальної техніки; визначення ролі і місця спеціальної техніки у кримінальному процесі щодо отримання доказів, діяльності органів досудового розслідування і суду; визначення принципів, які забезпечують охорону державних і суспільних інтересів при неухильному дотриманні прав і свобод людини і громадянина.

РЕЗЮМЕ

Визначаються основні принципи додержання прав і свобод людини і громадянина в умовах використання спеціальної техніки правоохоронними органами. Надаються пропозиції щодо удосконалення чинного законодавства.

Ключові слова: права і свободи людини і громадянина, спеціальна техніка, правоохоронна діяльність, принципи використання техніки.

РЕЗЮМЕ

Определяются основные принципы соблюдения прав и свобод человека и гражданина в условиях использования специальной техники правоохранительными органами. Представляются предложения относительно усовершенствования действующего законодательства.

Ключевые слова: права и свободы человека и гражданина, специальная техника, правоохранительная деятельность, принципы использования техники.

SUMMARY

They Are Defined cardinal principles of observance of the rights and liberties of the person and person in condition of the use the special technology law-enforcement organ. Introduce the offers for improvements acting legislation.

Keywords: right and liberties of the person and person, special technology, law-enforcement activity, principles of the use the technology.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Быков В.М. Принципы уголовного процесса по Конституции РФ 1993 г. / В.М.Быков // Российская юстиция. – 1994. – №8. – С. 8-9.
2. Ульянова Л.Т. Принципы уголовного процесса / Л.Т. Ульянова // Уголовный процесс. – М., 1997. – С. 49-60.
3. Кобликов А.С. Принципы уголовного процесса / А.С.Кобликов // Уголовный процесс Российской Федерации. – М., 1995. – С. 27-43.
4. Громов Н.А. Уголовный процесс России: учебное пособие. / Н.А.Громов – М., 1998. – 264 с.
5. Божьев В.П. Конституционные принципы уголовного процесса: учебник для вузов / Под ред. В.П. Божьева – М., 1998. – 328 с.
6. Уголовный процесс: учебник для вузов / Под общ. ред. П.А. Лупинской. – М., 1995. – 214 с.
7. Тертышник В.М. Концептуальная модель системы принципов уголовного процесса России и Украины в свете сравнительного правоведения / В.М.Тертышник, С.П. Щерба // Уголовное право. – 2001. – №4. – С. 73-76.
8. Криминалистика: учебное пособие / Под ред. В.А. Образцова. – М., 1997. – 424 с.
9. Международный пакт о гражданских и политических правах (Нью-Йорк, 19 декабря 1966 года) // Ведомости СНД СССР и ВС СССР. – 1976. – № 17(1831). – Ст. 291.
10. Качура Д. Країна кривих правових дзеркал / Д. Качура // Коментар. – 2010. – № 40 (237). – С. 7.
11. Международное право в документах: учебное пособие / сост.: Н.Т. Благова, Г.М. Мелков. – М.: ИНФРА-М, 1997. – 696.
12. Європейська конвенція про захист прав та основних свобод людини від 4 листоп. 1950 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ercr.ru/documents/doc/2440800.htm>.
13. Конституція України // Ведомости Верховної Ради. – 1996. – № 30. – Ст. 141.
14. Кримінальний процесуальний кодекс України. Закон Укпоаїни „Про внесення змін до деяких законодавчих актів України у зв'язку з прийняттям Кримінального процесуального кодексу України” станом на 02 липня 2012 року: (Відповідає офіц. Текстів). – К.: Алерта, 2012. – 304 с.
15. Основы инженерной психологии: учебное пособие / [под ред. Б.Ф. Ломова]. – М.: „Высшая школа”, 1977. – 335 с.
16. Про друковані засоби масової інформації (пресу) в Україні: закон України від 16 лис. 1992 року, № 2782-ХІІ // Відомості Верховної Ради України . – 1993. – № 1. – Ст. 1.
17. Про інформацію: закон України від 2 жовт. 1992 року, № 2657-ХІІ // Відомості Верховної Ради України. – 1992. – № 48. – Ст. 650.
18. Про телебачення і радіомовлення: закон України від 21 груд. 1993 року, № 3759-ХІІ // Відомості Верховної Ради України. – 1994. – № 10. – Ст. 43.
19. Використання в кримінальному процесі матеріалів оперативно-розшукової діяльності та гарантії захисту прав і свобод людини: монографія / [В.М.Тертышник, О.В.Негодченко, І.П.Козаченко, К.В. Антонов]. – Дніпропетровськ, 2004. – 184 с.

УДК 347.9:346.9

НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ПРОЦЕССУАЛЬНОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА О РАССМОТРЕНИИ КОРПОРАТИВНЫХ СПОРОВ

Хрипун О.А., Соискатель Института экономико-правовых Исследований НАН Украины, г.Донецк

Существенной особенностью корпоративных споров является многообразие не только видов споров, но и субъектов, оспаривающих нарушение корпоративных прав и интересов, а также разнообразие современных способов незаконного завладения корпоративными правами. Наличие указанного многообразия не может не отражаться в процессе применения корпоративного законодательства при рассмотрении корпоративных споров, а следовательно требует специфического подхода к рассмотрению указанной категории споров, что свидетельствует об актуальности избранной темы исследования.

Отдельные вопросы корпоративной конфликтологии на современном этапе рассматривались в работах: Э.В.Бабанова [1], И.А.Самойлова [2], Г.П.Чернышева [3], М.Г. Ионцева [4] В.Москаленко [5], О.М. Каптуренко [6], П.Г. Сычева [7] и других ученых, однако отсутствие на законодательном уровне четкого определения круга корпоративных споров свидетельствует о необходимости его дальнейшей разработки.

Цель настоящей статьи на основе анализа практики рассмотрения корпоративных споров в современных условиях определить направления совершенствования хозяйственного процессуального законодательства.

В исследованиях, проводимых как украинскими, так и российскими учеными отмечается все большее увеличение количества корпоративных конфликтов, причиной которых являются действия, направленные на «захват» интересующего субъекта хозяйствования путем совершения определенных действий, называемых в литературе корпоративными войнами [1, с.89]. Так называемые корпоративные войны проводятся на практике двумя путями: гринмейл (корпоративный шантаж) и рейдерство (захват чужой собственности в бизнесе). При этом И.А.Самойлов особенностью отечественного рынка корпоративных захватов называет коррупционную составляющую: «покупка» судебных решений, использование «оборотней в пагонах» из различных силовых структур, коррумпированных представителей фискальных органов, «административного ресурса» и т.д. [2, с.29].

Корпоративный шантаж (гринмейл) состоит в создании бизнесу определенных проблем с целью получения «отступного». Рейдерство состоит в прямом захвате хозяйственного общества, часто посредством завладения корпоративными правами с использованием механизма «судебной защиты корпоративных прав» [2, с. 31].

Анализ научных публикаций и практики рассмотрения корпоративных споров свидетельствует о том, что механизм судебной защиты корпоративных прав зачастую бывает направлен не на защиту корпоративных прав как таковую, а в прямо противоположном направлении. Судебная система в данном случае используется с целью осуществления рейдерских захватов хозяйственных обществ или с целью осуществления гринмейла. Возможность использования судебной системы не с целью защиты корпоративных прав и законных интересов, а с целью неправомерного завладения субъектом хозяйствования является, вероятно, основной особенностью корпоративных споров. Исследование этой особенности позволит уточнить круг особенностей рассмотрения корпоративных споров.

Использование судебной системы в целях рейдерских захватов хозяйственных обществ неоднократно рассматривалось в литературе. С.А.Теньков указывает, что в результате изучения практики рассмотрения судами споров о признании недействительными решений общих собраний были выявлены неоднократные случаи, когда спор по одному и тому же предмету и по одним и тем же основаниям одновременно рассматривается в хозяйственном и в общем судах и по делам выносятся взаимоисключающие решения, или искусственно создается преюдиция [1, с.30]. Как отмечает Г.П.Чернышев, не секрет, что одной из особенностей корпоративных конфликтов в современных российских условиях является вынесение судами и активное использование участниками конфликта противоположных по содержанию судебных актов [3, с.52]. Усложняет процесс отслеживания возможность принятия решений «не обращая особого внимания не вопрос определения территориальной подсудности» [4, с.340].

Такая же проблема характерна и для Украины. Отличия хозяйственного и гражданского процессуального законодательства, а также факты игнорирования общими судами преюдициального характера решений хозяйственных судов, не только препятствуют становлению единой правоприменительной практики в корпоративных спорах, но и способствуют злоупотреблению правами со стороны участников (акционеров), что свидетельствует о необходимости четкого разграничения подведомственности дел в корпоративных спорах между общими и хозяйственными судами [5, с.88]. А также о необходимости установления в Хозяйственном процессуальном кодексе Украины перечня корпоративных споров, подведомственного хозяйственным судам.

Как отмечает О.М.Каптуренко, наличие противоречащих друг другу судебных решений является одним из основных препятствий разрешения корпоративных баталий, блокирующих работу не только акционеров и акционерных обществ, но и регистраторов [6, с.103]. Несомненно, останется определенное количество споров с участием хозяйственных обществ, подведомственных общим судам. Так, дела о возмещении убытков, причиненных обществу физическими лицами – членами органов управления компаний всегда будут рассматриваться судами общей юрисдикции, единственное исключение составляет случай, когда акционер – юридическое лицо судится с управляющей организацией, – такой спор подлежит рассмотрению арбитражным судом [4, с.341]. Однако максимально четкое разграничение полномочий хозяйственных и общих судов позволит свести к минимуму возможные проблемы, возникающие при принятии различными судами противоречащих друг другу судебных решений.

Довольно часто противоречащие друг другу судебные решения являются взаимоисключающими. В качестве примера Г.П.Чернышев приводит случаи, когда право собственности в отношении одного и того же объекта признается одним судебным актом за организацией «А», а другим, соответственно, - за организацией «Б». Однако возможны и случаи, когда в решениях судов может не быть противоречащих друг другу выводов, но по своей сути решения будут являться противоречащими друг другу. Такая ситуация имеет место, например, в случае, когда один суд понуждает одно лицо передать другому лицу (директору общества) печать и документацию общества, а другой суд признает решение собрания акционеров, на котором был избран такой директор, недействительным. Такие решения формально не противоречат друг другу, поскольку суд не обязан оценивать законность или незаконность общего собрания акционеров, если стороны не ссылаются на это обстоятельство в своих требованиях или возражениях по иску. Вопрос о том, законно ли избран истец по иску о понуждении передать печать и документацию общества на должность директора или незаконно, в этом процессе даже не ставится сторонами и, следовательно, суд не делает выводы по данному вопросу. Но судебные акты в этом примере оказываются противоположными друг другу по своей сути, поскольку невозможно одновременно существование ситуации, когда лицо вправе получить печать и документацию общества, а решение о его назначении на должность директора является недействительным [3, с.53].

Рассмотренные примеры безусловно являются возможными в случаях рейдерских захватов хозяйственных обществ и представляют собой использование механизма «судебной защиты корпоративных прав» с целью рейдерского захвата хозяйственного общества или гринмейла.

Обостряется ситуация тем, что «корпоративный захват – это своеобразная война, в которой мало места нормам морали, деловой этики и учтивости» [1, с.92]. В литературе высказывается мнение о необходимости создания комплекса уголовно-правовых норм, направленных на защиту корпоративных отношений и противодействие незаконным захватам имущественных комплексов юридических лиц [7, с.74].

Решение проблемы видится, прежде всего, в установлении единой подведомственности всех корпоративных споров. Следует согласиться с мнением О.А. Воловик о необходимости отнесения всех корпоративных споров к компетенции хозяйственных судов с созданием в их системе палаты по корпоративным спорам [8, с.149]. Установление единой подведомственности корпоративных споров хозяйственному суду и формирование в его составе судебной палаты по рассмотрению корпоративных споров будет способствовать созданию единых условий рассмотрения корпоративных споров (унификации) и выработке единой правоприменительной практики, о чем неоднократно говорилось как в научной литературе [9, с.272], так и в Постановлении Президиума Верховного суда Украины [10]. Необходимость установления единой подведомственности корпоративных споров обуславливается также основной (целевой) функцией хозяйственного суда – защита экономических прав интересов субъектов хозяйствования [11, с.11]. Установление ХПКУ специального порядка рассмотрения корпоративных споров обеспечит принятие законных и обоснованных решений компетентным судебным органом.

Следует согласиться с мнением Г.П.Чернышева о том, что проблему противоречащих друг другу судебных актов в условиях корпоративных конфликтов можно решить лишь создав грамотную процедуру разрешения этих конфликтов, а не отдельных споров в их рамках [3, с.56].

Регламентация корпоративных отношений, как и любых других правоотношений, возникающих в обществе направлена на установление правопорядка, непременной составляющей которого В.В.Лазарев называет законность под которой понимает принцип, метод

и режим реализации норм права, содержащихся в законах и основанных на них подзаконных нормативных актах, всеми участниками общественных отношений (государством, его органами, должностными лицами, общественными организациями, гражданами) [12, с.37]. В корпоративных отношениях, безусловно задействованы практически все вышеперечисленные участники отношений, поэтому они составляют как бы некий симбиоз всевозможных переплетений интересов различных субъектов правоотношений и определяют специфику отношений, возникающих в сфере хозяйственного судопроизводства при рассмотрении корпоративных споров.

Необходимость защиты прав участников корпоративных отношений является следствием возникновения «конфликта интересов» - ситуации выбора между интересами корпорации в целом и интересом отдельной группы субъектов, участвующих в корпоративных (в частности, в акционерных) отношениях [13, с.19].

Как отмечает Г.Л. Знаменский, в законодательной и правоприменительной практике творческий потенциал Хозяйственного кодекса используется еще недостаточно [14, с.7]. Тем более, потенциал ХКУ достаточно не используется в рамках гражданского судопроизводства в подведомственности которого до настоящего времени остается часть споров, возникающих в сфере корпоративных отношений.

Только в рамках хозяйственного процесса в полном объеме может быть использована сформулированная Г.Л.Знаменским основная идея ХКУ – свобода предпринимательской деятельности в рамках общественного хозяйственного порядка [15, с.22].

Как справедливо отмечает В.К.Мамутов, усиление публичных основ в правовом обеспечении экономики, публикация правового регулирования хозяйственной деятельности является одним из элементов, или аспектов усиления общественного характера производства, укрупнения масштабов национальных, транснациональных, наднациональных хозяйственных организаций, развитию национальных и наднациональных правил, регламентирующих хозяйственную деятельность [16, с.5]. Вероятно, большинство таких хозяйственных организаций создаются в форме хозяйственных обществ, что еще раз подтверждает все возрастающую необходимость совершенствования процессуального законодательства о рассмотрении корпоративных споров.

Проведенное исследование показало, что корпоративные споры имеют свою специфику и их рассмотрение требует специальной регламентации. Прежде всего, необходимо установление единой подведомственности всех корпоративных споров. Следует согласиться с мнением С.Ф.Демченко о том, что действующая редакция ХПКУ оставила значительное количество споров, связанных с приобретением и прекращением корпоративных прав вне юрисдикции хозяйственных судов [17, с.96].

К спорам, которые необходимо отнести к подведомственности хозяйственных судов И.В.Бейцун относит споры, связанные с назначением (избранием), отзывом, прекращением полномочий и ответственностью лиц, входящих в состав органов управления обществом; споры, связанные с созданием, деятельностью, управлением и прекращением деятельности не только хозяйственных обществ, а и юридических лиц иных организационно-правовых форм; споры, связанные с осуществлением профессиональных участников фондового рынка, - в случаях, когда такие споры связаны с корпоративными отношениями; споры с участием лиц, которые на время обращения в суд еще не являются участниками (акционерами) общества, но в результате рассмотрения спора могут ими стать (например, лица, заключившие договора о приобретении акций или наследники участников общества) [18, с.119].

Г.П.Чернышев также говорит о необходимости осуществления исключительно хозяйственного судопроизводства по всем корпоративным спорам. Спорам в связи с принадлежностью и легитимностью реестра акционеров; спорам о правах на акции; спорам о законности решений общего собрания; спорам о реорганизации, ликвидации, изменении местонахождения общества, изменения типа акционерного общества, различных решений органов управления общества, а также спорам об имуществе общества [3, с.57]. Выделяя указанные категории споров (надо отметить, что такая классификация является довольно неординарной, но отражающей суть практических проблем рассмотрения корпоративных споров), автор указывает на взаимосвязь возникающего часто довольно большого количества корпоративных споров в рамках одного корпоративного конфликта.

Речь идет о том, что с целью рейдерского захвата или гринмейла хозяйственного общества, зачастую разрабатывается целая сеть мероприятий, направленных на достижение поставленных целей, причем такими мероприятиями может являться довольно большое количество исков, подаваемых в различные судебные инстанции по различным вопросам, связанным с корпоративными отношениями, используя возможности получения противоречащих друг другу решений суда, связанную с отсутствием единой подведомственности всех споров, возникающих из корпоративных отношений.

Наиболее критикуемым в этом плане является отнесение к подведомственности хозяйственных судов споров, связанных с назначением (избранием), отзывом, прекращением полномочий и ответственностью лиц, входящих в состав органов управления обществом. Такой подход действительно является нестандартным и на первый взгляд данная категория споров относится к категории трудовых споров и должна рассматриваться общими судами. Однако, как было показано ранее, данная категория споров используется в корпоративных войнах с целью осуществления рейдерских захватов и гринмейла, а следовательно должна рассматриваться хозяйственными судами с целью исключения таких возможностей.

Как известно, суд осуществляет правоприменительную деятельность. Отнесение всех указанных категорий споров к подведомственности хозяйственных судов создаст наиболее благоприятные условия для объективного и всестороннего рассмотрения спора, что позволит выносить справедливые, законные и обоснованные решения и устранил возможность использования судебной системы как орудия в корпоративных войнах.

Проведенный анализ позволяет сделать следующие выводы и предложения:

Необходимо внести изменения в ст. 12 ХПКУ, где определить, что к подведомственности хозяйственных судов относятся следующие корпоративные споры:

- связанные с созданием, деятельностью, и прекращением деятельности хозяйственных обществ;
- об обжаловании решений органов управления хозяйственного общества;
- возникающие из отношений, связанных с оборотом прав собственности на именные ценные бумаги;
- из договоров, связанных с оборотом акций;
- по искам учредителей, участников, хозяйственных обществ о возмещении причиненных убытков, признании недействительности сделок, совершенных хозяйственным обществом и (или) применении последствий недействительности таких сделок;
- с участием лиц, которые на время обращения в суд еще не являются участниками (акционерами) общества, но в результате рассмотрения спора могут ими стать (например, лица, заключившие договора о приобретении акций или наследники участников общества);
- в связи с принадлежностью и легитимностью реестра акционеров;
- вытекающие из деятельности держателей реестра владельцев ценных бумаг и (или) депозитариев, связанной с учетом прав на акции и иные ценные бумаги, а также осуществлением держателем реестра владельцев ценных бумаг и (или) депозитарием иных прав и обязанностей, предусмотренных законом, в связи с размещением и (или) обращением ценных бумаг;
- связанные с эмиссией ценных бумаг, в том числе с оспариванием ненормативных правовых актов, решений и действий (бездействия) государственных органов, органов местного самоуправления, иных органов, должностных лиц, решений органов управления эмитента, а также сделок, совершенных в процессе размещения эмиссионных ценных бумаг, отчетов (уведомлений) об итогах выпуска (дополнительного выпуска) эмиссионных ценных бумаг;
- связанные с назначением (избранием), отзывом, прекращением полномочий и ответственностью лиц, входящих в состав органов управления обществом.

РЕЗЮМЕ

В статье на основе анализа практики рассмотрения корпоративных споров в современных условиях определен круг корпоративных споров,

относящихся к подведомственности хозяйственных судов.

Ключевые слова: корпоративный спор, хозяйственное общество, рейдерство, гринмейл, хозяйственный суд, корпоративные войны.

РЕЗЮМЕ

У статті на підставі аналізу практики розгляду корпоративних спорів у сучасних умовах визначено круг корпоративних спорів, що відносяться до підвідомчості господарських судів.

Ключові слова: корпоративний спір, господарське товариство, рейдерство, гринмейл, господарський суд, корпоративні війни.

SUMMARY

On the basis of analysis of practice review of corporate disputes in today established the terms of corporate disputes relating to the jurisdiction of commercial courts.

Keywords: corporate dispute, economic society, raiding, greenmail, the economic court, corporate war.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ:

1. Бабанов Э.В. Корпоративные войны / Э.В. Бабанов // Закон. – 2007. - № 3. – С. 89-93.
2. Самойлов И.А. Организационная схема «четырёх углов» как инструмент защиты компании в корпоративных войнах / И.А. Самойлов // Закон. – 2007. - № 3. – С. 29-41.
3. Чернышев Г.П. О способах недопущения появления противоположных по содержанию судебных актов. К вопросу о совершенствовании судебных процедур разрешения корпоративных конфликтов / Г.П. Чернышев // Закон. – 2007. - № 3. – С. 52-59.
4. Ионцев М.Г. Акционерные общества: Правовые основы. Имущественные отношения. Управление и контроль. Защита прав акционеров / М.Г. Ионцев. – М.: Ось-89, 2003. – 752 с.
5. Москаленко В. Про деякі проблеми практики розгляду судами справ у корпоративних конфліктах / В. Москаленко // Юридичний журнал. – 2002. - № 5. – С.88-89.
6. Каптуренко О.М. Попередження та розв'язання корпоративних конфліктів у контексті розвитку господарсько-процесуального законодавства / О.М. Каптуренко // Правове регулювання господарських відносин в окремих галузях економіки: напрями вдосконалення: Зб. наук. пр. / НАН України. Ін-т економіко-правових досліджень; Редкол.: Мамутов В.К. (від.ред.) та ін. – Донецьк: ТОВ «Юго-Восток, Лтд». – 2008. – С.95-106.
7. Сычев П.Г. Уголовно-правовое противодействие «рейдерским» захватам: реальность и перспективы / П.Г. Сычев // Закон. – 2007. - № 3. – С. 70-74
8. Воловик О.А. Господарсько-правове забезпечення корпоративних інтересів / Дис. к.ю.н., спец. 12.00.04 «Господарське право;господарсько-процесуальне право» – Луганськ. – 2004. – 173с.
9. Вінник О.М. Публічні та приватні інтереси в господарських товариствах: проблеми правового забезпечення: Монографія / О.М.Вінник. – К.: Атіка. – 2003. – 352с.
10. Постанова Президії Верховного Суду України від 3 березня 2004 р. № 15 (щодо узагальнення судової практики вирішення спорів, пов'язаних із застосуванням Закону України «Про господарські товариства» у частині регулювання діяльності акціонерних товариств) // Господарське судочинство в Україні: Суд. практика. Корпор. правовідносини / Упоряд.: І.Б. Шицький (кер.) та ін.; Відп. ред. В.Т. Маляренко. – К.: Концерн «Видавничий Дім «Ін Юре», 2004. – С. 113-178.
11. Притика Д. Захист економічних прав та інтересів суб'єктів господарської діяльності та держави – функція господарських судів України / Д. Притика // Право України. – 2003. - № 5. – С. 8-14.
12. Общая теория права и государства: Учебник / Под ред. В.В. Лазарева. – 2-е изд., перераб. И доп. – М.: Юристь. – 1996. – 472с.
13. Управление и корпоративный контроль в акционерном обществе: Практическое пособие / Под ред. Е.П.Губина. – М.: Юристь. – 1999. – 248с.
14. Знаменський Г.Л. Державно-приватне партнерство: український варіант / Г.Л.Знаменський // Юридичний вісник України. - № 39 (743). – 26 вересня – 2 жовтня 2009 року. – С.7.
15. Знаменський Г.Л. Наукоємність сучасного господарського права / Г.Л. Знаменський // Право України. – 2010. - № 8. – С. 19-24
16. Мамутов В.К. Загальні проблеми науки господарського права / В.К. Мамутов// Право України. – 2010. - № 8. – С.4-11
17. Демченко С.Ф. Деякі проблеми судової практики вирішення корпоративних спорів / С.Ф. Демченко // Вісник господарського судочинства. – 2007. - № 6. – С. 94-98
18. Бейцун І.В. Проблемні питання практики розгляду судами корпоративних спорів / І.В. Бейцун // Вісник господарського судочинства. – 2007. - № 6. – С. 113-119.

УДК 177.5:349.2

АНАЛІТИКО-ПРАВОВИЙ АНАЛІЗ ГЕНДЕРНОЇ РІВНОСТІ У ТРУДОВОМУ ПРАВІ

Чувашев О.А., помічник адвоката

Одним із найважливіших показників та основних стандартів демократичного розвитку є утвердження гендерної рівності. Початок нового тисячоліття ознаменувався проголошенням сталого людського розвитку – стратегічною метою для всіх країн світу. У Декларації тисячоліття Організація Об'єднаних Націй, що була затверджена у 2000 році, для України визначені цілі розвитку тисячоліття(для виконання протягом 2001-2015 рр.). Одним з найважливіших напрямків є подолання гендерної нерівності [1].

Актуальність даної статті підтверджується і дослідженням Міжнародної правозахисної організації Human Rights Watch. Відповідно до висновків її досліджень, чоловіки займають непропорційну кількість керівних державних та адміністративних посад і одержують більшу заробітну плату, ніж жінки на тих самих посадах. Жінки в Україні змушені погоджуватись на низькооплачувану роботу або залишатися безробітними [2].

Аналіз останніх досліджень таких авторів як Андрій В.М., Лічман Ю.В., Макаренко С.С., Чердніченко Н.А. свідчить про те, що в нашій державі відсутня чітка державна політика щодо усунення гендерної нерівності.

Отже **метою** даної статті є дослідити особливості правового регулювання гендерних відносин у сфері праці в Україні та шляхи подолання гендерної нерівності.

Виклад основного матеріалу. Поняття «гендер» відноситься до соціальних відмінностей і відносин між чоловіками і жінками, які є набутими, здатними змінюватися з часом і можуть значно розрізнятися в різних суспільствах і культурах. Ці відмінності і відносини є соціально обумовленими та засвоюються в процесі соціалізації. Вони визначають те, що вважається доречним і належним для представників кожної статі. Крім того, вони залежать від конкретних умов і можуть змінюватися.

Гендерна рівність, або рівність між чоловіками і жінками пов'язана з ідеєю про те, що всі люди, як чоловіки, так і жінки, мають право вільно розвивати свої особисті здібності і здійснювати вибір без обмежень, заснованих на стереотипах, жорсткому закріпленні гендерних ролей і упередженнях. Гендерна рівність означає рівноцінний облік, оцінку та відношення до потреб, що розрізняються, прагнень, бажань і поведінки жінок та чоловіків. Це не означає, що жінки та чоловіки повинні стати однаковими, але мається на увазі, що їх права, обов'язки і можливості повинні залежати від їх статі.

Гендерне рівноправ'я означає справедливе поводження з жінками і чоловіками з урахуванням їх потреб. Це може припускати рівне поводження з ними або неоднакове поводження, яке, проте, вважається рівноцінним з погляду прав, пільг, зобов'язань та можливостей. Гендерне рівноправ'я – це засіб, а гендерна рівність – мета. Наприклад, доступ до освіти залежно від того, чи є дитина хлопчиком або дівчинкою. У деяких країнах, що розвиваються, навіть не дивлячись на те, що початкова освіта там обов'язкова і безкоштовна, дівчаток не посилають до школи, тому що в певні години дня вони повинні виконувати домашні обов'язки. У подібних випадках справедливе ставлення можна забезпечити шляхом введення гнучкого графіка шкільного навчання [3].

Питання гендерної рівності дуже добре розроблені у міжнародних правових договорах, що сприяють та встановлюють режим гендерної рівності учасницею яких є і Україна. Ось де які з них: Загальна декларація прав людини, 1948 р.; Міжнародний пакт про громадські та політичні права, 1966р.; Статут Організації Об'єднаних Націй, 1945р.; Декларація про ліквідацію дискримінації у відношенні жінок, 1967р.; Конвенція про боротьбу з торгівлею людьми та з експлуатацією проституції третіми особами, 1949р.; Конвенція про ліквідацію усіх форм дискримінації по відношенню до жінок, 1979р.; Конвенція про захист прав людини і основоположних свобод, 1950р.; Пекінська декларація, 1995р. та ін.

Втім, слід зробити певні уточнення щодо інтерпретації положень міжнародних правових актів, які стосуються зазначеної проблематики у контексті трудових правовідносин. По-перше, «найавторитетнішим» міжнародним договором, метою якого є ефективний захист прав людини, а саме – Європейською конвенцією з прав людини і основоположних свобод, встановлено абсолютне право кожного на реалізацію конвенційних прав (ст. 14 Конвенції) та прав, передбачених національним законом (ст. 1 Протоколу № 12 до Конвенції). Звернемо увагу на те, що положення зазначених статей не містять посилань на можливі обмеження, що допускаються з будь-якою метою (на - протизавагу, скажімо, праву на свободу вираження поглядів, право на мирні зібрання, навіть право на мирне володіння майном – право власності).

Це однак не означає, що в контексті трудових відносин вимагається сліпе дотримання принципу гендерної рівності, тобто рівності на підставі статі. Фізіологічно представники існуючих статей є настільки різними, що закріплення подібної рівності було б фікцією, яку неможливо виконати.

Так, Конвенція № 111 Про дискримінацію у сфері праці і занять робить справедливе, на наш погляд, застереження, що «будь-яка диференціація, недопущення чи надання переваги щодо певної роботи, заснованої на специфічних вимогах такої, не може вважатись дискримінацією» (ч. 2 ст. 1 Конвенції).

Наприклад, не відповідатиме закону оголошення про вакансію, в якій пропонується робота лише жінкам або лише чоловікам, за винятком специфічної роботи, що може виконуватись виключно особами певної статі [4].

В національному законодавстві принципи гендерної рівності закріплені Конституцією України (ст. 24, 43), Кодекс законів про працю України (далі – КЗпПУ) (ст. 21, 22), ЗУ «Про оплату праці» (ст. 1), та ЗУ «Про державну службу» (ст. 4) та іншими нормативно-правовими актами законодавства.

Так наприклад ст. 23 і 43 Конституції України встановлює, що не може бути привілеїв, чи обмежен, зокрема, за ознаками статі, а рівність прав жінки і чоловіка забезпечується наданням жінкам рівних із чоловіками можливостей у праці та винагороді за неї, створенням державою умов для повного здійснення громадянами права на працю та гарантуванням нею рівних можливостей у виборі професії та роду занять [5].

КЗпПУ встановлює у ст. 21 і 22, що Україна забезпечує рівність трудових прав усіх громадян, зокрема незалежно від статі, і не допускається будь-яке пряме або непряме обмеження прав чи встановлення прямих або непрямих переваг під час укладання, зміни, припинення трудового договору залежно від статі [6].

Інші спеціальні законодавчі акти, які регулюють окремі питання пов'язані з трудовими відносинами, зокрема, Закони України «Про зайнятість населення», «Про оплату праці», а також законодавчі акти, які регулюють питання конкретної галузі (освіти, охорони здоров'я, науки, культури, підприємництва, державної служби) також містять відповідні правові норми, які мають забезпечувати рівність трудових прав жінок і чоловіків.

Так, згідно зі статтею 1 Закону України «Про оплату праці» розмір заробітної плати залежить від складності та умов виконуваної роботи, професійно-ділових якостей працівника, результатів його праці та господарської діяльності підприємства, тобто заробітна плата не залежить від статі працівника [7].

У статті 4 Закону України «Про державну службу» встановлено, що право на державну службу мають громадяни України незалежно, зокрема, від статі, які одержали відповідну освіту і професійну підготовку та пройшли в установленому порядку конкурсний відбір або за іншою процедурою, передбаченою Кабінетом Міністрів України [8].

З метою досягнення паритетного становища жінок і чоловіків у всіх сферах життєдіяльності суспільства було прийнято Закон України «Про забезпечення рівних прав та можливостей жінок і чоловіків» від 8 вересня 2005 р. № 2866-IV (Далі Закон № 2866), який набув чинності з 1 січня 2006 року.

Зокрема, у Законі № 2866 визначено, що рівні права жінок і чоловіків – це відсутність обмежень і привілеїв за ознакою статі, а гендерна рівність – рівний правовий статус жінок і чоловіків та рівні можливості для його реалізації. Крім того, визначено, що рівні можливості жінок і чоловіків – це рівні умови для реалізації рівних прав жінок і чоловіків.

Статтею 16 Закону № 2866 встановлено, що керівники органів державної влади та органів місцевого самоврядування зобов'язані забезпечити рівний доступ громадян до державної служби та служби в органах місцевого самоврядування відповідно до кваліфікації та професійної підготовки незалежно від статі претендента.

Статтями 17-19 Закону № 2866 передбачено норми, які повинні забезпечити рівні права та можливості жінок і чоловіків у праці та одержанні винагороди за неї.

Зокрема, встановлено, що роботодавець зобов'язаний забезпечувати жінкам і чоловікам рівні права та можливості у працевлаштуванні, просуванні по роботі, підвищенні кваліфікації та перепідготовці. Він зобов'язаний також: забезпечувати жінкам і чоловікам можливість суміщати трудову діяльність із сімейними обов'язками; здійснювати рівну оплату праці жінок і чоловіків при однаковій кваліфікації та однакових умовах праці; уживати заходів щодо створення безпечних для життя і здоров'я умов праці; уживати заходів щодо унеможливлення випадків сексуальних домагань.

Роботодавцям забороняється в оголошеннях (рекламі) про вакансії пропонувати роботу лише жінкам або лише чоловікам, за винятком специфічної роботи, яка може виконуватись виключно особами певної статі, висувати різні вимоги, надаючи перевагу одній статі, вимагати від осіб, які влаштовуються на роботу, відомості про їхнє особисте життя, про плани щодо народження дітей.

Крім того, передбачено, що в разі колективно-договірного регулювання соціально-трудових відносин (генеральна угода, регіональні та галузеві угоди, колективні договори) угоди (договори) мають включати положення, що забезпечують рівні права та можливості жінок і чоловіків, із зазначенням строків реалізації відповідних положень [9].

Але на практиці дискримінація за статевою ознакою характерна як для державного, так і приватного секторів економіки. І це зовсім не означає, що немає робочих місць, або інше – жінки не хочуть працювати. Навпаки, сучасні українки прагнуть реалізувати себе в суспільстві. Однак ще до співбесіди з потенційним роботодавцем, вони вже зазнають дискримінації, що впливає зі змісту оголошень у

засобах масової інформації. Йдеться про безліч оголошень у газетах про прийом на роботу, які містять вимоги щодо віку, статі, і навіть зовнішнього вигляду бажаного працівника. Особливо часто застосовується відсів за статевою ознакою, коли йдеться про високооплачувані та престижні посади.

Зазвичай, такі оголошення можна побачити в агенціях працевлаштування або навіть у державних центрах зайнятості. Надзвичайно поширеною є практика відмови в прийомі на роботу на підставі сімейного стану та віку жінки. Зокрема, дискримінації при прийомі на роботу зазнають незаміжні жінки, жінки з малими дітьми й жінки старші 40 років. При цьому освіта, досвід та професійні якості до уваги просто не беруться. Як правило, у вищих навчальних закладах дівчата навчаються краще за хлопців, проте при розподілі «портфелів» надається перевага чоловікам.

Є проблеми на ринку праці й у жінок, які мають маленьких дітей. Так, багато українок скорочують декретну відпустку. У компанії мобільного зв'язку «life» – 16% співробітниць, в яких з'явилися діти, повертаються на роботу до виповнення дитині 6 місяців, ще 20% – до року. У компанії Крафт Фудз Україна, яка виробляє продукти харчування, більшість співробітниць виходять з декрету вже через 4 місяці після народження. Лише до цих пір компанії виплачують декретні. Керівники компаній пояснюють ранні виходи з декрету небажанням самих робітниць не втратити кваліфікацію. Проте, за визнанням співробітників, тривала відсутність на роботі співробітниця, що народила, хоча й негласно, не вітається. Жінки вимушені так вчиняти в основному з-за небажання псувати кар'єру, збудувати яку їм було непросто. Для деяких активних жінок тривала відпустка по догляду за дитиною може перетворитися на справжнє покарання, вважають психологи [10].

Ураховуючи вищевикладене, можна зробити **висновок** про те, що й надалі потрібно удосконалювати законодавство про гендерну рівність у сфері праці, звернувши увагу на реалізацію закріплених положень з даного питання.

По-перше, ми пропонуємо внести доповнення до статті 17 Закону №2866, а саме доповнити її таким пунктом:

- створити на підприємстві, установі, організації комітет з питань гендерної рівності. В повноваження комітета з питань гендерної рівності входять:

- питання моніторингу дотримання законодавства про гендерну рівність на підприємстві, установі, організації під час прийому на роботу, надання відпусток у зв'язку з вагітністю та пологами, відпусток для догляду за дитиною до досягнення нею трирічного віку, нарахуванні та виплаті заробітної плати;

- проведення круглих столів, брифінгів щодо пошуку шляхів вирішення питань гендерної нерівності, внесення відповідних пропозицій керівництву підприємства, установи, організації.

По-друге, необхідно змінювати стереотипи та уявлення, які й досі розглядають жінок як представниць слабкої статі, у бік гендерної рівності. Виходячи з таких стереотипів, значна частина населення вважає теперішню ситуацію нормальною, що перешкоджає подоланню проблеми.

По-третє, гендерна політика у сфері праці має стати важливою складовою соціальної політики. Необхідно сприяти розвитку системного підходу до дослідження гендерних проблем, що дасть змогу більш широко охопити цю проблему і впровадити методи її регулювання в усі сфери життя населення.

РЕЗЮМЕ

У статті розглянуто особливості сучасного положення гендерного равенства у трудовому праві України, визначено ключові проблеми на шляху становлення гендерної рівності та запропоновано напрями подолання негативних чинників у гендерних відносинах українського суспільства.

Ключові слова: гендер, соціально-трудові відносини, гендерна рівність, міжнародно-правовий договір, дискримінація.

РЕЗЮМЕ

В статье рассмотрены особенности современного положения гендерного равенства в трудовом праве Украины, определены ключевые проблемы на пути становления гендерного равенства и предложены пути преодоления негативных факторов в гендерных отношениях украинского общества.

Ключевые слова: гендер, социально-трудовые отношения, гендерное равенство, международно-правовой договор, дискриминация.

SUMMARY

The following article reviews the peculiarities of modern status of gender equality in the labor law of Ukraine. It identifies the key problems of the formation of gender equality and the ways to overcome the negative factors of gender relations in the Ukrainian society.

Keywords: gender, labor relations, international legal instruments, gender equality, discrimination.

СПИСОК ДЖЕРЕЛІ:

1. Декларація тисячоліття загальний огляд. – режим доступу: <http://www.ukraine2015.org.ua/goals/gender/>
2. Висновки Міжнародної правозахисної організації Human Rights Watch. – режим доступу: <http://www.nis.gov.ua/Monitor/Monitor12/03.htm>.
3. Гендерна рівність на роботі: Ч=Ж? – режим доступу: <http://www.eucon.ua/ua/efforts/effort1305>
4. Конвенція МОП № 111 про дискримінацію в галузі праці та занять 1958 р. // ВВР УРСР. – 1961. – №46. – Ст. 513 чинний станом на 24.06.1975 року
5. Конституція України від 28.06.1996 р. // Відомості Верховної Ради України. – 1996. – № 30. – С. 141. – Чинний станом на 12.04.2012 року
6. Кодекс законів про працю України // Відомості Верховної Ради України. – 1971. – № 50 (додаток). – Ст. 375. – Чинний станом на 13.06.2012 року
7. Про оплату праці: Закон України від 24 березня 1995 р. № 108/95 ВР (зі змін. І доп.) // Відомості Верховної Ради України. – 1995. – № 17. – Ст. 121. – Чинний станом на 13.06.2012 року
8. Про державну службу: Закон України від 16 грудня 1993 р. № 3723- XII // Відомості Верховної Ради України. – 1993. – № 52. – Ст. 490. – Чинний станом на 13.06.2012 року
9. Про забезпечення рівних прав та можливостей жінок і чоловіків: Закон України від 8 вересня 2005 р. № 2866- IV // Відомості Верховної Ради України. – 2005. – № 52. – Ст. 561. – Чинний станом на 13.06.2012 року
10. Права жінок та гендерна рівність. – режим доступу: <http://helsinki.org.ua/index.php?id=1245859923>

УДК 349.222

ТРУДОВИЙ ДОГОВІР ЯК БАЗОВА ГАЛУЗЕВА ЮРИДИЧНА КОНСТРУКЦІЯ ТА ПІДХОДИ ДО ТЛУМАЧЕННЯ СУТНОСТІ Й СИСТЕМАТИЗАЦІЇ ЙОГО ОЗНАК

Ярчук В.С., здобувач ад'юнктури Харківського національного університету внутрішніх справ.

Актуальність даної наукової статті зумовлена, насамперед, завершенням підготовки нового Трудового кодексу України та тією обставиною, що завдяки нормам інституту трудового договору забезпечуються реалізація громадянами конституційного права на працю.

Утім, наявне трудове законодавство доки не є бездоганним і тому не забезпечує повною мірою належного, ефективного правового регулювання трудових відносин. Відтак існує необхідність здійснення подальших теоретичних досліджень, зокрема, проблематики теорії трудового договору з метою вдосконалення відповідних правових норм, що забезпечують найм робочої сили в умовах сучасної ринкової економіки.

Проблеми, що стали предметом цього дослідження розглядалися, зокрема, у працях К. А. Абжанова, М. Г. Александрова, Н. Б. Болотіної, В. С. Венедіктова, І. С. Войтинського, Х. Данкварта, В. М. Догадова, В. Ендеманна, В. В. Єршова, В. А. Єршової, П. Д. Камінської, Д. О. Карпенка, І. Я. Кисельова, О. В. Лавріненка, Л. І. Лазор, В. В. Лазора, Ф. М. Левіант, Ф. Лотмара, М. В. Лушнікової, Р. З. Лівшиця, Л. А. Сироватської, А. Є. Пашерстніка, О. С. Пашкова, П. Д. Пилипенка, В. І. Прокопенка, Л. С. Талья та Н. М. Хуторян. Накопичені галузевою наукою висновки й узагальнення стали основою нашого дослідження, а основне завдання, що було поставлене автором даної розробки — це з'ясування генезису базової галузевої юридичної конструкції трудового договору крізь призму дослідження наявних підходів до систематизації й характеристики відмітних ознак (елементів) такого договору та напрацювання на цій основі конкретних пропозицій щодо вдосконалення методології систематизації ознак трудового договору.

Загальновідомо, що в кожній галузі права існують усталені конструкції (моделі), виражені в нормах права. Це положення покладено в основу теорії «юридичних конструкцій», яка була обґрунтована школою конструктивної юриспруденції, представником якої був німецький юрист Р. Ієрінг [1]. У дореволюційній юридичній науці Н. М. Коркунов із приводу ролі юридичних конструкцій писав: «Єсли бы изучение права ограничивалось одним толкованием, то не только юристам каждого отдельного государства, но даже каждому новому поколению юристов одной и той же страны приходилось бы начинать дело изучать сызнова, так как законы меняются быстрее людских поколений. Между тем, несмотря на разнообразие и изменчивость права, в нем есть и постоянные, по крайней мере более устойчивые элементы, не меняющиеся с каждой переменной законодательных определений» [2, с. 348]. До числа таких «устойчивых элементов» відносяться і юридичні конструкції, що характеризуються, як: «...обычный метод догматического изучения права, имеющий целью обратить последнее в связанную систему понятий и точных определений» [3, с. 88–89]; ідеальна модель, що повинна відбивати структурну будову правовідносин, юридичних фактів або їхніх елементів, правопорушень [4, с. 131]; «специфическое построение нормативного материала, соответствующее определенному типу или виду сложившихся правоотношений, юридических фактов, их связи между собой» [5, с. 275–276] або навіть одночасно в декількох аспектах: як метод пізнання права, засіб побудови нормативного матеріалу та засіб тлумачення й установлення значущих фактів у процесі реалізації норм права [4, с. 150].

Наука трудового права також використовує юридичні конструкції як метод догматичного вивчення права: вона вивчає, аналізує юридичні конструкції, закріплені в трудовому законодавстві, виявляє їхні недосконалості сторони й одночасно обґрунтовує нові, що відповідають сучасним реаліям [6–7]. У тих випадках, коли застосовувана в законодавстві юридична конструкція не має необхідного теоретичного обґрунтування, законодавці є її суперечливим тлумаченням на практиці. За справедливим твердженням М. В. Лушнікової, трудовий договір являється «...базовой отраслевой юридической конструкцией. В каждой отрасли права существуют устоявшиеся конструкции, модели, выраженные в нормах права... Юридическая конструкция представляет собой некую идеальную модель, которая должна отражать структурное строение правоотношений, юридических фактов или их элементов, правонарушений... В каждой отрасли права используются как общеправовые конструкции (состав правонарушения, правосубъектность сторон правоотношения и др.), так и отраслевые. Во всех отраслях права и отраслевых юридических науках имеются базовые юридические конструкции, определяющие отраслевую самостоятельность этих правовых образований. Для трудового права это трудовой договор. Трудовой договор как базовая отраслевая юридическая конструкция объединяет и связывает воедино все структурные подразделения трудового права (рабочее время и время отдыха, охрана труда, заработная плата и т. д.). Юридическая конструкция трудового договора свидетельствует о ее отраслевом юридическом своеобразии» [8, с. 99–100]. Схожа позиція обстоюється, зокрема, і О. В. Лавріненком [9, с. 11–12; 10, с. 223–224] та підтримується автором цієї статті [11–12]. Загалом слід погодитися з наявністю принципового за своїм значенням зв'язку теорії (доктрини) трудового договору та юридичної конструкції останнього.

Періодом становлення доктринального обґрунтування юридичної конструкції трудового договору вважається кінець XI — початок XX ст.ст. Перша спроба «обняти всю область договоров о труде, независимо от лиц, его заключивших, от свойств обещанной работы и от отдельных, сложившихся в жизни типов» була започаткована ще в 1874 і 1875 рр. німецьким ученим Х. Данквартом, розробки якого викликали значний інтерес і тогочасних російських цивілістів [13, с. 394]. У цей період поняття «трудовий договір» було відсутнім у позитивному праві, а тому вважалося, що юридичним фундаментом усіх договорів про працю є три основних типи договору, що прийшли у трохі зміненому виді з римського права: особистого найму, підряду й договір доручення.

Першим про необхідність формування саме єдиного розуміння правової природи праці почав писати в 1896 р. професор Боннського університету В. Ендеманн. Слідом за цим, в 1902 та 1908 рр. у світ вийшли розробки Ф. Лотмара, що були присвячені договорам про працю за цивільним правом Німецької імперії. Ф. Лотмаром була проголошена концептуальна за своїм характером і методологічна за суттю ідея про необхідність «єдиного розуміння праці». В. Ендеманн у своїй праці 1903 р. також виокремив загальну групу «угод про працю», але всебічне обґрунтування поняття трудового договору було здійснене саме Ф. Лотмаром. Останній нарахував до 18 видів договорів, які були різновидами «єдиного договору про працю», докладно розглянув їхні умови (зміст). У 1907 р. російський дослідник В. Б. Ельяшевич увів термін «трудовий договір» у його сучасному значенні [14], а також окремо наголосував, що чинне на той період часу законодавство не виходить за межі найму послуг, що є за своєю суттю «убогим» явищем: необхідн, наголосував цей автор, ««единое понятие труда» и его правовая классификация» [14, с. 179]. Коментуючи означені розробки В. Б. Ельяшевича, сучасний правник М. В. Лушнікова справедливо зазначає, що автор «вполне признавал правовые предпосылки формирования самостоятельной отрасли — трудового права, — и выделял особый вид договора — трудовой договор» [8, с. 106]. Попри це, саме Ф. Лотмаром було структурізовано (виділено) два основних елементи трудового договору: обіцянка роботи й винагорода. Звідси трудовий договір був визначений як «двусторонний обязательный договор об исполнении работы одной стороной и представлении вознаграждения за оную другой стороной. Сторонами договора определялись «работодатель» и «работополучатель» (в русском варианте это... работник). Работа определялась как «деятельность человека, способная служить для удовлетворения чужой потребности и по указанию опыта где-либо и когда-либо вознаграждавшаяся». Эта «деятельность» не должна была противоречить нормам морали и права» [8, с. 101]. Таким чином, однією з найголовніших заслуг Ф. Лотмара стало обґрунтування широкого підходу до тлумачення трудового договору, який охоплював будь-які види договорів про працю, якщо інше прямо не передбачено правовими нормами. Інакше кажучи, ці договори про працю, інтегровані їхніми загальними ознаками, відокремлювалися в особливу групу договорів, природа яких відрзнялася від класичних цивільно-правових договорів. Саме тому Ф. Лотмар заперечував можливість існування «змішаних» договорів, у зміст яких, поряд з обіцянкою роботи й винагороди (умовами трудового договору), входять елементи інших договорів (підряду, доручення тощо). Крім того, Ф. Лотмар розмежував самостійну (насамперед підприємницький) і несамостійну (на основі трудового договору) працю, що було черговим і вагомим аргументом на користь визнання самостійності й обґрунтування доцільності відокремлення трудових договорів від інших, передусім — цивільно-правових договорів. Цю широку концепцію трудового договору підтримали й російські дослідники (Л. С. Таль та ін.).

Слід наголосити, що основною проблемою дореволюційної науки російського трудового права на рубежі XI–XX ст.ст. була проблема трудового договору, яка іманентно пов'язана з виявленням його сутнісних ознак. Історія свідчить, що з розробки саме цієї проблематики по суті й почалася історія науки трудового права, піонером якої в Царській Росії був цивіліст Л. С. Таль. Цей дослідник, услід за Ф. Лотмаром, обрав предметом дослідження трудовий договір та першим у вітчизняній науці виокремив чотири елементи (ознаки) трудового договору, як-от: тривале надання робочої сили, що не можна ототожнювати з наданням майнових благ; обіцянка робітника прикласти робочу силу до промислового підприємства роботодавця; підпорядкування робітника внутрішньому порядку й хазяйській владі

та, зрештою, обіцянка роботодавцем винагороди, якій властивий аліментарний характер [15, с. 72–75; 16, с. 97]. Пізніше — уже в науці радянського трудового права перший і другий із щойно перелічених елементів трудового договору одержали найменування особистісного (особистого, трудового), третій — організаційного (авторитарного) і четвертий — майнового (матеріального) елементу (ознак). Синтез цих ознак дозволив Л. С. Талю сформулювати визначення трудового договору як «всякої сделки (независимо от отрасли хозяйства и социального положения работника), по которой одно лицо обещает другому приложение своей рабочей силы на определенный и неопределенный срок к его предприятию или хозяйству, в качестве самостоятельного работника, подчиняясь в пределах, определяемых договором, законом или обычаем, хозяйской власти работодателя и внутреннему порядку его предприятия или хозяйства» [17, с. 1].

У дореволюційному законодавстві поняття трудового договору було відсутнє. У перші ж роки радянської влади договірний характер залучення до праці вважався взагалі «буржуазним пережитком» [8, с. 108]. КЗпП 1918 р. адекватно відбивав військово-комуністичні реалії: замість поняття трудового договору законодавець установлював три форми застосування праці: «організоване співробітництво»; «надання індивідуальних особистих послуг»; «виконання окремої, певної роботи» (ст. 6). При цьому трудові відносини виникали переважно на підставі «організованого співробітництва». Л. С. Таль справедливо піддав таку концепцію різкій критиці, відзначивши, що не всяка «організація» з погляду права становить «товариство», а «товариський договір» спрямований на досягнення загальної мети, чого не можна сказати про «трудова договір» [17, с. 1]. Лише КЗпП 1922 р. закріпив легальне визначення трудового договору як «соглашения двух и более лиц, по которому одна сторона (нанимающийся) представляет свою рабочую силу другой стороне (нанимателю) за вознаграждение» (ч. 1 ст. 27). Опираючись на таке легальне визначення, І. С. Войтинський обгрунтував наступні ознаки трудового договору: несамостійний характер праці, що надається в розпорядження наймача; надання робочої сили, а не виконання певної роботи; оплата за працю не менш установленого мінімуму; визначеність трудової функції із забезпеченням відповідних умов праці; умови договору не можуть погіршувати положення працівника в порівнянні з нормами КЗпП, колективного договору й правил внутрішнього трудового розпорядку; визначеність і закономірність (законність) умов трудового договору [18, с. 27–44]. В іншій своїй праці І. С. Войтинський підкреслював, що трудовий договір у СРСР є «організаційною формою залучення до праці», а тому в якості його основних ознак слід виділити добровільність наймання, надання тим, хто наймається, своєї робочої сили в розпорядження наймача й оплатний характер праці [19, с. 122–123, 152]. З позиції правового змісту щойно перелічених формулювань були «явно неполными и не указывали на признаки данного вида договора» [8, с. 110]. Слід додати, що в 1951 р. А. Є. Пашерстнік навіть углядів у більшості наявних на той період концептуальних підходів чи не найстрашніше на той час — «ідеологічну помилку», позаяк, на його думку, трудовий договір не можна кваліфікувати як чинник, що формує соціальну групу робітників та службовців, адже це призводить до оцінки ролі зазначеного трудово-правового інституту як такого, що утворює класи («класообразующего») в сенсі класової теорії марксизму-ленінізму [20, с. 205]. Останнє зауваження, як на нас, не лише свідчить про гіперболізацію «ідеологічної складової» в юриспруденції, а й саме по собі демонструє те, наскільки за радянської доби загалом та часів сталінізму зокрема правова наука була «засмічена» пустими ідеологічними догмами й тому була далекою від справжньої теорії та існуючих реальних засад організації організації й управління трудовим процесом у СРСР того періоду.

Утім, в 1948 р. інший радянський дослідник — П. Д. Камінська здійснила чергову спробу повернутися до розгорнутого визначення трудового договору, назвавши його «договором организованного сотрудничества», за яким робітник (службовець) зобов'язується виконувати певну роботу на підприємстві (в установі, господарстві), а підприємство зобов'язується організувати працю й виплачувати винагороду за заздалегідь установленими нормами, відповідно до кількості і якості праці [21, с. 118–119]. У щойно наведеному авторському визначенні не було вказівки на обов'язок працівника підкорятися правилам внутрішнього трудового розпорядку й владі роботодавця, що свідчить про непослідовність і зміну ідеологічних стереотипів: у попередніх розробках П. Д. Камінська визнавала залежність працівника від роботодавця, залежний характер найманої праці [22, с. 100–101]. Загалом слід наголосити, що в радянський період «підпорядкування владі наймача (роботодавця)» чітко й послідовно відносимо до конститутивних ознак трудового договору лише І. С. Войтинський. Поняття «організованого співробітництва», легалізоване в КЗпП 1918 р., було формально запозичено із цивільного права як похідне від «простого товариства» й «договору про спільну діяльність». При цьому воно одержало інше правове наповнення, що свідчило про недбалість радянського законодавця щодо вживаної юридичної термінології. У радянських дослідженнях дана проблема часом отримувала навіть неадекватні оцінки: до прикладу, А. Є. Пашерстнік [20, с. 206], а слідом за ним і О. С. Пашков [23, с. 54] наголошували, що обов'язок організувати працю лежить не лише на адміністрації, але й на «кожному працівникові»; ще більш ідеологічно спрямовано, у відверто «пропагандистському дусі» виснував тут К. А. Абжанов: «Организованное сотрудничество сторон трудового договора основано на экономическом, социально-политическом и моральном превосходстве социалистического строя над буржуазным... Полное совпадение интересов рабочих и служащих и предприятия является той материальной и моральной базой, на которой зиждется сотрудничество сторон трудового договора» [24, с. 12–13]. Тим не менш, розробки А. Є. Пашерстніка стали черговою віхою на шляху систематизації ознак трудового договору, до яких цей автор запропонував включити такі, як: залучення до праці за згодою сторін; установлення заздалегідь роду роботи, що охоплює й ознаку підпорядкування сторін трудового договору внутрішньому трудовому розпорядку; сплата винагороди відповідно до кількості і якості праці за заздалегідь установленими розцінками; забезпечення умов праці відповідно до вимог законодавства. У цьому зв'язку, останній дослідник трудовий договір дефінував як угоду, за якою трудящий зобов'язується виконувати роботу певного роду, а підприємство (установа) зобов'язується виплачувати винагороду за виконану роботу відповідно до кількості та якості праці за заздалегідь установленими нормами й забезпечити працюючому умови праці відповідно до вимог законодавства [20, с. 200–201].

Натомість О. С. Пашков обстоював більш звужений за елементним складом підхід і тому зводив ознаки трудового договору лише до традиційних трьох: предметної (виконання роботи за певною спеціальністю, кваліфікацією, посадою); організаційної (підпорядкування виконавця роботи внутрішньому трудовому розпорядку підприємства) та майнової (оплата праці за заздалегідь установленими ставками, окладами, розцінками) [23, с. 64]. Ф. М. Левіант називала, як і більшість авторів, «основними ознаками» трудового договору: включення працівника, котрий уклав цей договір у трудовий колектив підприємства; виконання працівником певної трудової функції та його підпорядкування в процесі роботи встановленому трудовому розпорядку. Вона, услід за А. Є. Пашерстніком і С. С. Карінським, до істотних ознак трудового договору відносила ще й винагороду за працю. У цьому зв'язку Ф. М. Левіант визначала трудовий договір як «соглашение между рабочим (служащим) и предприятием (учреждением), по которому рабочий принимает на себя обязательство выполнять определенную работу на предприятии с соблюдением правил внутреннего трудового распорядка, товарищеской взаимопомощи и сотрудничества, а предприятие обязуется представить рабочему работу обусловленного рода, выплачивать заработную плату, обеспечивать условия труда, предусмотренные трудовым законодательством, и все иные условия, благоприятные для здоровья, высокопроизводительного труда и участия в управлении производством» [25, с. 11].

Відносно новою (оскільки про це наголошувалося ще на початку ХХ ст. німецькими дослідниками Г. Зінцгеймером і Х. Поттгофом, на що в контексті здійснення огляду німецької трудово-правової доктрини зверталася увага, зокрема, М. Г. Александровим [26, с. 110]), ознакою трудового договору, котра була запропонована радянськими вченими (М. Г. Александров [27, с. 180], В. М. Догадов [28, с. 4–14], А. С. Пашерстнік [29, с. 24–25]) можна вважати включення особи, яка уклала трудовий договір, до особового складу (трудового колективу) підприємства для виконання певної трудової функції. Така ознака визнається повною мірою [9, с. 13] або з деякими застереженнями [8, с. 112] і в сучасній доктрині трудового права (трудова договір). Загалом трудовий договір у радянський період традиційно вважався виключно підставою виникнення трудових правовідносин, тоді як його зміст визначався майже винятково законодавством. Така конструкція закономірно знайшла своє втілення й у ч. 1 ст. 21 КЗпП УРСР (нині — КЗпП України) 1971 р., але далеко не усі із перелічених вище доктринальних ознак знайшли своє безпосереднє втілення в змісті легальної дефініції трудового договору на момент прийняття Кодексу (1971 р.).

Серед представників сучасної наукової спільноти також відсутня єдність підходів у розглядуваній нами царині. Скажімо, М. В. Лушнікова «основними ознаками» трудового договору вважає лише три — особистісну, організаційну та майнову [8, с. 114]. В. М. Лебедев та Н. І. Дівсева — у цілому погоджуються із шойно наведеними ознаками, але вважають, що поняття трудового договору відображає ще й «єдинство публичних і частноправових начал в регулировании трудовых отношений» [30, с. 105–122; 31, с. 66–84]. Д. О. Карпенко під час характеристики сутності трудового договору наголошує, що «найповніше правова сутність» останнього «виражена в легальному його визначенні» (ч. 1 ст. 21 КЗпП України), де «сконцентрована ціла система взаємообумовлених повноважень його учасників. Перш за все... визначені сторони трудового договору... Другим важливим складовим елементом у визначенні поняття трудового договору є сукупність основних обов'язків сторін... Третім невід'ємним складовим елементом... є підлягання працівника внутрішньому трудовому розпорядку». По суті, — наголошує автор, — цей елемент є ядром не лише трудового договору, а й трудового права в загальній системі права...» [32, с. 236–239]. Після цього Д. О. Карпенко висновок вже, що «найсуттєвішими ознаками», що «характерні» трудовому договору є такі три, як: 1) «особисте виконання працівником обумовленої трудової функції за відповідною професією, спеціальністю, кваліфікацією, посадою в конкретному трудовому колективі. Інакше кажучи, предметом трудового договору є безпосередня жива праця працівника в загальному колективному процесі виробництва, виконання роботи не за власним розсудом, а відповідно до норм і розцінок, передбачених... нормами»; 2) «обов'язкове підпорядкування працівника правилам внутрішнього трудового розпорядку...» та 3) обов'язок роботодавця «правильно організувати працю працівників, створити нормальні умови праці, забезпечувати працівника роботою, обумовленою в трудовому договорі, додержуватись норм і правил з охорони праці, виплачувати винагороду за виконану роботу відповідно до норм і розцінок» [32, с. 241].

Своєю чергою відомий компаративіст І. Я. Кисельов, даючи загальну характеристику трудового договору на Заході, зазначає, що до основних його ознак прийнято відносити «добровільність», «оплатність» та «юридичну підпорядкованість (залежність)» працівника від роботодавця [33, с. 61]. П. Д. Пилипенко «основні характерні ознаки сучасного трудового договору» зводить до добровільності, відплатності та рівності сторін. Натомість В. І. Прокopenko вважає, що «суть цієї зобов'язальної угоди полягає в тому, що працівник бере на себе зобов'язання працювати на роботодавця в обмін на заробітну плату, обов'язок виплати якої роботодавцем гарантується державою», а також розглядає низку вказаних вище різними авторами ознак (елементів) крізь призму змісту прав та обов'язків сторін такого договору: «Трудовий договір впливає на динаміку трудових відносин, породжуючи їх, змінюючи чи припиняючи. Він визначає й обсяг кореспондуючих прав та обов'язків сторін (виконувати роботу, виплачувати заробітну плату), регулює поведінку сторін при здійсненні трудових відносин (дотримуватись правил внутрішнього трудового розпорядку, забезпечувати належні умови праці)» [34, с. 215–216]. Своєю чергою В. В. Єршов та В. А. Єршова додатково наголошують на існуванні в трудовому договорі ще й таких його ознак, як «особистісний характер», «можливість виконання працівником у встановлений законом період лише суворо визначеної норми праці», а також «стабільність», «стійкість» та «гарантії для працівника» [35, с. 79]. Зрештою, слід наголосити, що процес структуризації ознак трудового договору, їх дефінування на сучасному етапі різко актуалізувалися, позаяк «на рубежі ХХ і ХХІ вв. розвиток трудового законодавства... виходить на новий якісний рівень. Трудовий договір ХХ в. — это юридическая конструкция, сформировавшаяся в индустриальном обществе, и отчасти постиндустриальном. ХХІ в. начинается как век информационного общества, которое будет основано не на производственной (индустриальной) общественной организации труда, а на новой нарождающейся общественной организации труда, продиктованной условиями информационного общества» [8, с. 114]; «...в ХХІ в. трудовое право преодолевает трудности, заново определит свою нишу, усовершенствует инструментарий и возродится на новой основе» [36, с. 12]. Безумовно, усі шойно означені чинники мають місце й у майбутньому прямо чи опосередковано, але, поза сумнівом — однозначно, вплинуть і на елементний склад юридичної конструкції трудового договору, систематизацію й характеристику його сутнісних ознак.

Відаючи належне наведеним вище авторським позиціям, уважаємо за доцільне наразі методологічне керуватися, насамперед, важливим загальнотеоретичним постулатом: правове поняття являє собою синтез його основних (конститутивних, відмітних) ознак. Відтак, в основу виявлення й наступного формулювання, визначення таких ознак, характеристики їхньої сутності, на наш погляд, доцільно конструктивно покласти вже наявні легальні визначення трудового договору. У цьому аспекті слід солідаризуватися з позицією, зокрема, Д. О. Карпенка, який вважає, що «найповніше правова сутність» такого договору «виражена в легальному його визначенні» [32, с. 236]. Так, у ст. 56 чинного Трудового кодексу РФ трудовий договір визначено як «угоду між роботодавцем і працівником, відповідно до якого роботодавець зобов'язується представити працівникові роботу відповідно до обумовленої трудової функції, забезпечити умови праці, передбачені даним Кодексом, законами й іншими нормативними правовими актами, колективним договором, угодами, локальними нормативними актами, що містять норми трудового права, вчасно й у повному розмірі виплачувати працівникові заробітну плату, а працівник зобов'язується особисто виконувати встановлену цією угодою трудову функцію, дотримуватися діючих в організації правил внутрішнього трудового розпорядку». Примітним тут є й те, що за ч. 1 ст. 39 Проекту нового Трудового кодексу України, трудовий договір характеризується як «угода між працівником і роботодавцем, за якою працівник зобов'язується особисто виконувати роботу (трудова функція), визначену цією угодою, з додержанням трудового законодавства, колективних договорів і угод, правил внутрішнього трудового розпорядку під керівництвом та контролем роботодавця, а роботодавець — надати працівникові роботу за цією угодою, забезпечувати належні, безпечні та здорові умови праці, належні санітарно-побутові умови та своєчасно й в повному обсязі виплачувати заробітну плату» [37]. Наведені підходи законодавця загалом слід визнати обґрунтованими й такими, що належно корелюють з існуючою юридичною конструкцією трудового договору.

Отож, якщо відкинути будь-які ідеологічно заангажовані, а тому нераціональні з позиції правової теорії, підходи до характеристики й дефінування ознак трудового договору, що мали місце особливо в часи радянського трудового права, і керуватися передусім змістом шойно наведених нормативних положень, то, на наш погляд, до системи основних (конститутивних, відмітних) ознак сучасного трудового договору слід віднести такі, як: 1) особистісна (виконання роботи особисто працівником), 2) предметна (виконання особою роботи в межах установленого договором трудового права, вчасно й у повному розмірі виплачувати працівникові заробітну плату, а працівник зобов'язується особисто виконувати встановлену цією угодою трудову функцію, дотримуватися діючих в організації правил внутрішнього трудового розпорядку), 3) організаційна (додержання сторонами вимог законодавства, колективного договору та умов укладеного трудового договору) та 4) відплатна (виплата працівникові винагороди за виконану роботу).

Решта ж ознак (елементів), що називалися вище різними дослідниками, на нашу думку, або поглинаються змістом шойно перелічених чотирьох ознак (наприклад, такі ознаки трудового договору, як гарантування державою здійснення роботодавцем обов'язку з виплати зарплати чи обов'язок роботодавця своєчасно й у повному обсязі виплачувати заробітну плату можуть бути віднесені до відплатної та організаційної ознак), або є надто загальними, неконкретними й тому не характеризують і не можуть взагалі належно характеризувати наявну специфіку даного виду правочину — трудового договору (до прикладу, добровільність, чи просто вказівка на суб'єктний склад договору («...визначені сторони трудового договору») чи лише зазначення на «сукупність основних обов'язків сторін»), або проявляються не у всіх випадках чи об'єктивно дискретно (наприклад, юридична рівність сторін головним чином існує лише на стадії укладення договору, включення працівника до трудового колективу чи штату відсутнє під час укладення договору з роботодавцем — фізичною особою), або ж характеризують більшою мірою не сутність трудового договору, а зміст індивідуально-трудова відносин, що виникають і реалізуються на його основі (за фактом його укладення).

Ознаки (елементи) трудового договору та ознаки індивідуально-трудова («власне») трудового правовідношення, безумовно, є взаємопов'язаними конструкціями, але не повинні розглядатися, як те по суті пропонується в підходах окремих дослідників, як тотожні, повною мірою ідентичні явища. Система ознак трудового договору має структуризуватися й, відповідно, формулюватися з урахуванням того, що наразі йдеться про сутність лише й тільки юридичної підстави виникнення, а не характеристику всього різноманітного елементного складу — суб'єктів, об'єкта та змісту (права та обов'язки сторін) — індивідуально-трудова правовідношення, що виникає на підставі трудового договору між конкретним працівником та роботодавцем. Допускаємо, що сутність «юридичної конструкції трудового договору» та характеристика ознак «індивідуально-трудова правовідношення» можуть бути співвіднесені як філософські категорії

«сутність» та «явище»: якщо сутність тут є чимось загальним, то явище — одиничним, яке виражає лише якийсь момент сутності; якщо сутність є чимось глибоким і внутрішнім, то явище — зовнішнім. Відтак, система відмінних ознак трудового договору має формуватися й, відповідно, формулюватися за ступенем абстрагування більш загально.

РЕЗЮМЕ

У статті проаналізовано генезис базової галузевої юридичної конструкції трудового договору крізь призму дослідження наявних підходів до систематизації й характеристики відмінних ознак (елементів) такого договору.

Ключові слова: інститут трудового договору, юридична конструкція, систематизація, відмінні ознаки, елементи, трудові відносини.

РЕЗЮМЕ

В статті проаналізовано генезис базової отраслевої юридическої конструкції трудового договору сквозь призму исследования имеющихся подходов к систематизации и характеристике отличительных признаков (элементов) такого договора.

Ключевые слова: институт трудового договора, юридическая конструкция, систематизация, отличительные признаки, элементы, трудовые отношения.

SUMMARY

In article genesis of a base branch legal design of the labour contract through a prism of research of available approaches to ordering and the characteristic of distinctive signs (elements) of such contract is analysed.

Key words: institute of the labour contract, legal design, ordering, distinctive signs, elements, labour relations.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Иеринг Р. Юридическая техника / Р. Иеринг. — СПб. : [б. и.], 1906. — 178 с.
2. Коркунов Н. М. Лекции по общей теории права / Н. М. Коркунов. — СПб. : [б. и.], 1898. — 467 с.
3. Брокгауз Ф. А. Энциклопедический словарь / Ф. А. Брокгауз, И. А. Ефрон : [репринт по изданию 1890 г.]. — Т. 31. — Ярославль : [б. и.], 1991. — 1452 с.
4. Черданцев А. Ф. Логико-языковые феномены в праве, юридической науке и практике / А. Ф. Черданцев. — Екатеринбург : Фолио-пресс, 1993. — 276 с.
5. Алексеев С. С. Общая теория права : в 2 т. / С. С. Алексеев. — Т. 2. — М. : Юрид. лит., 1982. — 382 с.
6. 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.
7. 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.
8. Лушникова М. В. Юридическая конструкция трудового договора: традиции и новации / М. В. Лушникова // Российский ежегодник трудового права. — 2005. — № 1. — С. 99–131.
9. Лаврінченко О. В. Інститут трудового договору за законодавством України про працю: теоретико-прикладні аспекти: монографія / О. В. Лаврінченко. — Донецьк : Норд-Прес — ДНОІ ЛДГУВС, 2007. — 164 с.
10. Лавриненко О. В. Место и значение институтов трудового права в механизме правового регулирования служебно-трудовых отношений работников органов внутренних дел / О. В. Лавриненко // Вестник Академии МВД Республики Беларусь. — 2010. — № 1. — С. 221–226.
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. 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 Міжн. наук-практ. конф., (м. Харків, 7–8 жовтня 2011 р.). — Харків : НУ «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого»; Кросроуд, 2011. — С. 345–348.
13. Победоносцев К. П. Курс гражданского права : в 3 ч. / К. П. Победоносцев. — Ч. 3. — СПб. : [б. и.], 1896. — 572 с.
14. Эльяшевич В. Б. Новое движение в области договора о труде / В. Б. Эльяшевич // Право. — 1907. — № 3. — С. 172–179.
15. Таль Л. С. Очерки промышленного права / Л. С. Таль. — М. : Типография Г. Лисснера и Д. Собко, 1916. — 127 с.
16. Таль Л. С. Очерки промислового права / Л. С. Таль. — М. : Московское научное издательство, 1918. — 225 с.
17. Таль Л. С. Трудовой договор : Цивилистическое исследование : в 2 ч. / Л. С. Таль. — Ч. 1 : Общие учения. — Ярославль : Типография Губернского Правления, 1913. — 422 с.
18. Войтинский И. С. Трудовой договор по Кодексу законов о труде / И. С. Войтинский // Вопросы труда. — 1923. — № 9. — С. 27–44.
19. Войтинский И. С. Трудовое право СССР / И. С. Войтинский. — М. : Госюриздат, 1925. — 237 с.
20. Пашерстник А. Е. Право на труд : монография / А. Е. Пашерстник. — М. : Юрид. лит., 1951. — 326 с.
21. Каминская П. Д. Понятие трудового договора по советскому праву / П. Д. Каминская // Вопросы трудового права. — 1948. — Вых. 1. — С. 116–121.
22. Каминская П. Д. Очерки трудового права / П. Д. Каминская. — М. : Госюриздат, 1927. — 298 с.
23. Пашков А. С. Правовые формы обеспечения производства кадрами в СССР : монография / А. С. Пашков. — М. : Юрид. лит., 1961. — 178 с.
24. Абжанов К. А. Трудовой договор по советскому праву : монография / К. А. Абжанов. — М. : Юрид. лит., 1964. — 156 с.
25. Левиант Ф. М. Виды трудового договора : монография / Ф. М. Левиант. — М. : Юрид. лит., 1966. — 144 с.
26. Александров Н. Г. Трудовое правоотношение : монография / Н. Г. Александров. — М. : Госюриздат, 1948. — 178 с.
27. Александров Н. Г. Советское трудовое право / Н. Г. Александров. — М. : Изд-во МГУ, 1963. — 382 с.
28. Догадов В. М. Некоторые вопросы правового регулирования трудового договора / В. М. Догадов // Вопросы трудового, колхозного и земельного права. — Л. : Госюриздат, 1959. — С. 4–14.
29. Пашерстник А. Е. Теоретические вопросы кодификации общесоюзного законодательства о труде : монография / А. Е. Пашерстник. — М. : Госюриздат, 1955. — 166 с.
30. Лебедев В. М. Трудовое право. Проблемы общей части. : монография / В. М. Лебедев. — Томск : Изд-во ТГУ, 1998. — 284 с.
31. Дивеева Н. И. Договорные основы трудового права России : монография / Н. И. Дивеева. — Барнаул : Армон, 1999. — 312 с.
32. Карпенко Д. В. Трудовой договор / Д. В. Карпенко // Трудовое право України / А. Ю. Бабаскін, Ю. В. Баранюк, С. В. Дріжчана та ін. ; за заг. ред. Н. М. Хуторян. — К. : А.С.К., 2004. — 608 с.
33. Киселев И. Я. Зарубежное трудовое право / И. Я. Киселев. — М. : НОРМА — ИНФРА-М, 1998. — 263 с.
34. Прокопенко В. І. Трудовое право України / В. І. Прокопенко. — Харків : Консум, 1998. — 480 с.
35. Ершов В. В. Трудовой договор / В. В. Ершов, В. А. Ершова. — М. : Дело, 1999. — 352 с.
36. Киселев И. Я. Новый облик трудового права стран Запада (прорыв в постиндустриальное общество) / И. Я. Киселев. — М. : Норма-М, 2003. — 272 с.
37. Проект Трудового кодексу України від 04.12.2007 за реєстраційним № 1108 // Режим доступу: gska2.rada.gov.ua/pls/zweb_n/webproc4_1?id=&pf3511.

УДК 339.9

ТРАНСНАЦІОНАЛЬНІ КОРПОРАЦІЇ ЯК ФАКТОР ВОЗДЕЙСТВИЯ НА СОЦІАЛЬНО – ЕКОНОМІЧЕСКУЮ СИСТЕМУ СТРАНИ

Ашор Альсадек Ф. Салем, аспирант кафедри «Міжнародна економіка»

В последние десятилетия транснациональным корпорациям (ТНК) уделяется много внимания. Сегодня нет ни одного значительного процесса в мировой экономике, который происходил бы без участия ТНК. Транснациональные корпорации превратились в силу, формирующую современный и будущий облик мира. Они принимают прямое и косвенное участие в мировом политическом процессе и политических процессах в разных странах.

ТНК осуществляют свою деятельность в системе мирового хозяйства, но влияние их распространяется и на мировую политику, что позволяет признать ТНК наряду с национальными государствами и международными организациями. ТНК не являются совершенно новым явлением, а представляют собой особую форму проявления всеобщей закономерности развития капитализма, стремления капитала к внешнеэкономической экспансии в форме прямых иностранных инвестиций (ПИИ). ПИИ вызваны необходимостью получения дополнительных возможностей внедрения в экономику других стран и оказания влияния на политические процессы в этих странах. Производство, осуществляемое за рубежом, имеет в этом плане ряд преимуществ, которые вытекают из различий политических и экономических условий между страной - базирования ТНК и принимающей страной, где располагаются филиалы ТНК: степень обеспеченности и стоимость добычи и переработки природных ресурсов; ставки заработной платы труда; трудовое законодательство; налогообложение; курс валют; экологические стандарты; политический режим; политическая культура и др. Эти различия увеличивают маневренность ТНК на мировой арене [1].

Основной чертой ТНК является глобальность операций. Огромное значение для ТНК имеет мировой рынок. Поэтому экспансия ТНК осуществляется в международном масштабе. Их потенциал вполне сравним с мировым капиталистическим хозяйством в целом. Это во многом объясняется тем, что ТНК организованы фактически по типу государства: производство и распределение сосредоточено в одних руках. Однако, сущностной, отличительной характеристикой ТНК является надгосударственная, наднациональная деятельность, которая оказывает качественное воздействие на все процессы, протекающие в странах их пребывания, прежде всего экономические и политические; которая создаст и управляет надгосударственными, наднациональными связями и отношениями. Все это позволяет им проводить собственную экономическую линию.

С самого начала существования ТНК стали объектом бурных экономических дискуссий. 70-е годы прошли под знаком негативных оценок ТНК как фактора обострения экономических, политических и социальных противоречий. В 80-е годы наблюдается заметное переосмысление роли ТНК в развитии мировой экономики, в разрешении политических и социальных проблем. На первый план приходит признание их колоссального потенциала, огромной роли в развитии научно-технического прогресса [2].

Однако, экономический рост ТНК по своему политическому, социальному значению неоднозначен. С экономической точки зрения он ведет, с одной стороны, к росту производительности и интенсивности труда, производства, наращиванию производственных мощностей, товаров и услуг, к увеличению национального дохода и совокупного общественного продукта. С другой стороны, типичной чертой "транснациональной экономики" является сильный контраст между благополучием крупных ТНК и серьезными трудностями страны в целом: неустойчивым развитием производства, инфляцией, массовой безработицей и т.п. С социальной точки зрения в одних случаях экономический рост ТНК увеличивает противостояние труда и капитала. Они проводят жесткую политику в отношении занятости. Во время экономических кризисов ТНК даже склонны к большому сокращению персонала, что ведет к состоянию острой конфронтации с профсоюзами. В других случаях - ТНК, наоборот, сглаживают социальную напряженность в обществе [1].

При определении понятия ТНК в качестве основного критерия при экономическом подходе изучения ТНК выделяется наличие международных производственных мощностей за границей, и главное внимание при этом обращается на число стран, в которых осуществляется зарубежная деятельность. Некоторые приверженцы экономического подхода за основу выделения ТНК принимают размер корпорации (годовой оборот, число занятых, объем прибылей и т.п.).

Процессы транснационализации производства и капитала, выражением которых стали транснациональные корпорации, являются основой и движущей силой современной глобализации мировой экономики. Одновременно глобализация ведет к возникновению экономической взаимозависимости государств, в результате чего происходит постепенное разрушение национального экономического государственного суверенитета и появление новых наднациональных экономических образований — глобальных корпораций — транснациональных управленческих структур [2].

Господство в мировом хозяйстве нескольких сотен крупнейших компаний-гигантов приводит к тому, что основные пропорции мирового производства и сбыта находятся под воздействием экономической политики этих компаний. Важнейшим средством такого воздействия выступает согласование политики капиталовложений между несколькими фирмами-гигантами, которые фактически определяют развитие важнейших отраслей мирового хозяйства [3].

Особенность современных ТНК заключается в том, что ими исповедуется в некотором смысле «двойной стандарт»: с одной стороны, ТНК кровно заинтересованы в дальнейшей либерализации и демократизации мирового экономического пространства, с другой, — законы свободного рынка, действующие в глобальном масштабе, не работают внутри ТНК, где фактически реализуется плановое хозяйство, устанавливаются внутренние цены, определяемые стратегией корпорации, а не рынком. Данное противоречие характерно и для процесса глобализации, движущей силой которого, с одной стороны, является либерализация и интернационализация, а, с другой, — желание перераспределения сфер экономического влияния и установления нового экономического порядка в мире [3].

Деятельность транснациональных корпораций тесно связана с интересами государств их происхождения. Как правило, цели стран происхождения ведущих транснациональных компаний имеют ярко выраженную национально-эгоистическую окраску, а именно: обеспечение высокого уровня жизни своих граждан и укрепление мощи и авторитета своего государства на мировой арене. Подобная ситуация способствует развитию однобокого глобализма, трактуемого данными странами исключительно в собственных интересах. Однако, усиливающаяся с каждым новым переходом глобализации на более высокий уровень своего развития взаимозависимость государств должна в конечном счете свести на нет надежды ряда стран установить новый экономический порядок, отвечающий их имперским амбициям [1].

В ходе достижения каждым отдельным государством своих целей между ним и остальным миром возникают противоречия, связанные с борьбой за ограниченные топливные, сырьевые, трудовые ресурсы. Особо важное значение при этом приобретает глобальное соперничество за рынки сбыта. Таким образом, глобальная экономика становится ареной разрешения межгосударственных экономических

конфликтов, из чего можно сделать вывод о том, что фундаментальные интересы государств и базирующихся на их территории транснациональных корпораций объективно совпадают, поскольку транснациональные корпорации позволяют государствам их базирования получать доступ к ресурсам других стран. Кроме того, размещающие свое производство за рубежом транснациональные компании избавляют свои государства от необходимости преодолевать протекционистские барьеры в случае их введения [2].

Транснациональные корпорации укрепляют позиции своего государства на территории других стран, создавая там анклав своей собственности в виде филиалов и дочерних предприятий. Такая система собственности за рубежом обеспечивает реальное международное влияние государства. Однако рост экономической мощи ТНК неизбежно влечет за собой усиление глобального политического влияния корпораций на мировой арене и соответственно ослабление политической власти правительств государств.

Политическое и экономическое значение транснациональных корпораций столь велико, что в обозримом периоде времени они останутся одним из важных факторов усиления воздействия промышленно развитых стран на многие регионы мира. Отсюда вытекает очевидный вывод, что забота о превращении ведущих отечественных корпораций в транснациональные стала осознанной целью внешней политики государств, стремящихся к усилению своего влияния в международном масштабе. Значение ТНК в международном производстве, торговле, финансах и во всех других сферах непрерывно увеличивается. Ядро мирохозяйственной системы составляют около 100 ТНК, сосредоточившие в своих руках практически неограниченную экономическую власть и закрепивших за собой около трети всех иностранных капитальных вложений [3].

Однако, несмотря на огромное количество функционирующих на мировом рынке ТНК, уровень его монополизации чрезвычайно высок. Это особенно заметно в наукоемких отраслях производства, что объясняется потребностью данных отраслей в огромных инвестициях и высококвалифицированных кадрах.

Следствием высокой степени интернационализации производства у крупнейших ТНК явилось установление ими господства на мировых товарных рынках и в ведущих отраслях мирового хозяйства. Решающая роль монополий-гигантов на мировом рынке определяется тем, что они занимают господствующее положение не только в производстве и коммерческом экспорте, но также и в торговле патентами и лицензиями, предоставлении технических услуг, осуществлении подрядных работ, так как в их руках сосредоточена основная часть научно-технических достижений и передового производственного опыта.

Поскольку монополистический капитал заинтересован в первую очередь в развитии тех отраслей, где он может обеспечить себе достаточно прибыльное положение, т.е. отраслей с высокой производительностью труда, технической оснащенностью производства, высоким уровнем организации и управления производством, относительно низкими издержками производства, ежедневные капиталовложения в интернациональном масштабе осуществляются именно в такие отрасли. А это деформирует пропорции общественного производства и ведет к еще большему обострению противоречий как между самими гигантами, так и между ними и немонополизированным сектором. В этом проявляется дальнейшее развитие монополистических отношений в современных условиях, позволяющих более полно раскрыть сущность ТНК, их стремление к господству в мировой системе хозяйства и подчинение своим интересам мелкого и среднего немонополизированного производства [4].

Специфическая особенность монополистических отношений в современных условиях состоит в том, что ТНК имеют возможность учитывать потребности рынка и в известной степени формировать спрос на продукты до начала их производства. Это свидетельствует о том, что господство ТНК на мировых рынках складывается как их господство в мировом производстве.

Монополистические отношения в рамках мирового рынка выступают не только как сфера проявления сущности ТНК, но и как результат ее функционирования и развития. Поскольку реализация монополийной сверхприбыли становится возможной лишь при сознательном ограничении размеров производства как по сравнению с существующим общественным спросом на данную продукцию, так и с уже созданными производственными возможностями, рамки, создаваемые монополистическим регулированием, становятся необходимым условием существования самих монополистических отношений.

Влияние транснациональных корпораций на экономику отдельных государств иногда действительно впечатляюще. Особенно это касается развивающихся государств. Обычно, в эти страны ТНК переносят трудоемкие, энергоемкие и материалоемкие производства, а также экологически опасные производства.

Неоднозначно влияние ТНК на процесс накопления в развивающихся странах. Иностранные компании обладают обычно большими, чем местные фирмы потенциальными возможностями для осуществления капиталовложений. В ряде стран и территорий они стали важными источниками расширенного воспроизводства. Расширение притока капитала в форме прямых инвестиций сопровождалось структурными сдвигами в странах третьего мира. Это нашло отражение в росте доли капиталовложений в обрабатывающую промышленность, в том числе в машиностроение, нефтехимию. Значительны позиции ТНК в добыче и вывозе отдельных видов сырья.

ТНК часто подвергаются критике как развивающимися странами за эксплуатацию дешевой рабочей силы, так и западными профсоюзами за то, что ТНК, перемещая производство в менее развитые регионы планеты, лишают рабочих мест граждан промышленно развитых стран. Данное обстоятельство позволяет сделать вывод о том, что процесс глобализации такого фактора производства как труд только начинается [4].

В действительности ТНК нередко навязывали развивающимся государствам не отвечающую их интересам отраслевую структуру производства, расточительно эксплуатировали их природные ресурсы, загрязняли окружающую среду, а также перекачивали в страны базирования значительную часть прибыли.

В связи с вышесказанным, ООН было принято решение о необходимости разработки универсального кодекса поведения ТНК, регламентирующего их деятельность, что свидетельствует о том, что процессы транснационализации производства и капитала как часть экономической глобализации нуждаются в корректировке и наблюдению извне, поскольку не обладают встроенным механизмом контроля [1].

Как показывает практика, отсутствие или ослабление контроля со стороны принимающего государства за деятельностью ТНК приводит к негативным для этой страны последствиям. Это происходит, когда увеличение иностранного сектора осуществляется за счет поглощения местных компаний, мобилизации капитала из местных источников. Одной из острых проблем развивающихся стран выступает отток капитала, перевод прибылей в промышленно развитые страны, что значительно сужает базу национального накопления, следовательно, и общественного воспроизводства.

Воздействие ТНК на социально-экономические структуры развивающихся стран в немалой степени зависит от способности последних, определяемой общим уровнем развития, изыскивать эффективные формы и методы использования ТНК в своих национальных интересах [4].

Транснациональные корпорации, функционирующие на территориях промышленно развитых стран, также оказывают все возрастающее влияние на экономику и политику этих государств. По мере того, как разного рода международные компании превращаются в структурный элемент национальной экономики промышленно развитых стран, они пытаются воздействовать на процесс производства, реализацию и перераспределение продукции, что неизбежно приводит к развитию противоречий между экономическими интересами этих стран и интересами ТНК. В моменты обострения политических отношений, внутренних и международных экономических кризисов эти противоречия приобретают особую остроту.

РЕЗЮМЕ

Воздействие ТНК на социально-экономические структуры развивающихся стран в немалой степени зависит от способности государств изыскивать эффективные формы и методы использования ТНК в своих национальных интересах.

Ключевые слова: транснационализация, глобализация, транснациональные корпорации (ТНК), прямые иностранные инвестиции.

РЕЗЮМЕ

Вплив ТНК на соціально-економічні структури країн, що розвиваються в чималому ступені залежить від здатності держав вишукувати ефективні форми і методи використання ТНК в своїх національних інтересах.

Ключевые слова: транснаціоналізація, глобалізація, транснаціональні корпорації (ТНК), пряме іностранные інвестиції.

SUMMARY

The impact of TNCs on the socio-economic structure of developing countries to a large extent dependent on the ability of states to seek effective ways and methods of use of TNCs in the national interest.

Keywords: transnationalization, globalization, transnational corporations (TNCs), foreign direct investment.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ:

1. Колесов В.П. Глобализация мирового хозяйства и национальные интересы России. М.: Экономический факультет МГУ, ТЕИС, 2002.
2. Владимірова И. Г. Теория транснационализации компаний: организационные аспекты: монография. – М.: Граница, 2008. – 267 с.
3. Черникова Д.А. Очень крупные транснациональные корпорации и современный мир. М., ЗАО "Издательство "Экономика", 399 с., 2008.
4. Голиков А.Н. Роль транснациональных корпораций в экспансии капитала в развивающихся странах / А.Н. Голиков, П.И. Польшиков // Интернационализм производства и капитала в мировом капиталистическом хозяйстве в условиях НТР. – М.: Междунар. отношения, 1989. – С. 21–37.

УДК: 338:331.107.5:330.332:33.001.76 (477)

МЕХАНІЗМ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА У СТИМУЛЮВАННІ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ АКТИВНОСТІ ТА СТРУКТУРНОЇ МОДЕРНІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Білий О.І., аспірант відділу комплексних проблем державотворення Інституту законодавства Верховної Ради України

Серед найважливіших складових реалізації завдань структурної модернізації національного господарства – зацінення державно-управлінських механізмів щодо стимулювання інвестиційної активності суб'єктів господарювання, їх орієнтування на впровадження структурних та структурно-інноваційних зрушень. Залучення та ефективне використання інвестиційних ресурсів на потреби структурної перебудови економіки України вимагає зацінення новітніх механізмів стимулювання економічної активності, у т.ч. державно-приватного партнерства. Дослідження цього питання набуває на сьогодні особливої актуальності та вагомого практичного значення, що і обумовлює потребу у підготовці даної статті.

Дослідженню питань стимулювання інвестиційної активності та структурної перебудови, віднайденню дієвих механізмів реалізації цих процесів присвячено багато наукових праць провідних українських вчених. У тому числі, Т. А. Тишук висвітлює основні причини та соціально-економічні наслідки впливу капіталу з України [1]. А.П. Павлюк та Д.В. Ляпін визначають потенціал державно-приватного партнерства як одного з дієвих механізмів активізації інвестиційної діяльності в Україні [2]. На провідній ролі державно-приватного партнерства у стимулюванні інвестиційно-інноваційних процесів наголошує О.М. Головінов [3]. Серед інституціональних аспектів структурної перебудови економіки України, Н.Ю. Лега вагомо роль приділяє визначенню моделей структурної трансформації, а отже – і спрямованості інвестиційних потоків у межах їх дієздатності [4]. Серед механізмів та чинників, що створюють стимули для нагромадження капіталу та визначають активність процесів структурної модернізації – реформування системи оподаткування. Дослідженню цього питання присвячена стаття О.О. Молдована [5]. Поряд з цим, велика кількість наукових досліджень вітчизняних вчених-економістів присвячена висвітленню особливостей організації та стимулювання інвестиційних та інноваційних процесів (як складової структурно-інноваційних зрушень) на рівні окремого підприємства (на мікрорівні) – наприклад, дослідження Б.А. Писаренко, Н.Б. Проценко [6] та інших.

Різноманітність та багатоваріантність трактувань шляхів, методів, напрямків стимулювання інвестиційної активності та спрямованості структурної перебудови національного господарства обумовлює потребу у висвітленні особливостей формування та функціонування державно-управлінських механізмів їх підтримки, оскільки тільки за рахунок цього можна забезпечити у майбутньому високу конкурентоспроможність національного господарства України.

Мета статті – висвітлити роль та значення державно-приватного партнерства, як складової державно-управлінських механізмів стимулювання інвестиційної активності суб'єктів господарювання та структурної модернізації економіки України.

Для розв'язання мети у статті розглядаються наступні завдання:

- дослідити сутність державно-приватного партнерства та визначити його переваги у стимулюванні інвестиційної активності суб'єктів господарювання у межах національного господарства;
- показати роль державно-приватного партнерства у реалізації структурної перебудови економіки України на сучасному етапі розвитку;
- висвітлити роль державно-приватного партнерства у реалізації Національних проектів та в процесі реалізації стратегічних завдань структурної перебудови національної економіки України.
- виявити перешкоди, що заважають оптимальному заціненню механізму державно-приватного партнерства у реалізації стратегічних завдань структурної перебудови національної економіки України та визначити шляхи (напрямки) їх усунення.

Економіка України характеризується високими показниками відкритості, що має як свої «плюси», так і «мінуси». Зокрема, останнього часу спостерігаються негативні тенденції щодо втрати позицій національних виробників на внутрішньому національному ринку, оскільки на внутрішній ринок потрапляє все більше дешевих та більш конкурентоспроможних імпортованих товарів. За таких обставин знижується і інвестиційна активність національних товаровиробників на внутрішньому ринку, що обумовлює потребу у віднайденні дієвих стимулів активізації інвестиційних процесів, зорієнтованих на зростання конкурентоспроможності національного виробництва. Наведене є ще одним доводом щодо необхідності стимулювання процесів структурної перебудови національної економіки України.

Серед механізмів, що позитивно зарекомендував себе з огляду на залучення приватних інвестицій та стимулювання інвестиційної діяльності, стимулювання структурної перебудови національної економіки – механізм державно-приватного партнерства (далі – ДПП). Механізм ДПП відображає новітню роль держави, державного впливу на розвиток ринкової економіки. Адже головне завдання держави – сприяти нагромадженню капіталу, формувати інвестиційні потоки та спрямовувати їх цільовим порядком на потреби структурної модернізації економіки, підвищення конкурентоспроможності національного виробництва. Основні зусилля держави, з огляду на це, спрямовуються на формування розвинутого інституційного середовища: розвиток інституційно-правового середовища, формування внутрішнього бізнес-середовища, створення умов для інноваційного розвитку, впровадження структурно-інноваційних зрушень – як основи для зростання конкурентоспроможності національної економіки. Можна стверджувати, що без державно-приватного партнерства прогресивний розвиток сучасної ринкової економіки неможливий.

Сутність партнерства між державою та бізнесом полягає у перерозподілі відповідальності та ризиків за розвиток секторів, що мають для країни стратегічне значення. Насамперед, це стосується розвитку інфраструктури – дорожньо-транспортної (аеропорти, дорожнє будівництво, морські порти); сфери житлово-комунального господарства, у тому числі – водопостачання, водовідведення, утилізація сміття.

Потужний потенціал ДПП має у сфері розвитку енергетики, формування інформаційної системи, стимулювання житлового будівництва (у т.ч. будівництва соціального житла); у сфері освіти, розвитку пенітенціарної системи, розвитку венчурного підприємництва тощо.

Держава може плідно співпрацювати з бізнес-структурами, оскільки ДПП дозволяє: вивільнити величезні кошти державного бюджету за рахунок залучення фінансових коштів приватних бізнес-структур; забезпечити стабільний розвиток інфраструктури з використанням потенціалу бізнес-структур; передати від держави до бізнес-структур частину ризиків; залучити приватний досвід (у т.ч. управлінський досвід) для вирішення питань загальнонаціонального значення. ДПП відкриває нову сторінку у сфері налагодження ефективного діалогу між державою та бізнес-структурами. Серед найбільш розповсюджених форм державно-приватного партнерства – концесії, контракти на управління, контракти на надання продукції (послуг), лізинг, орендні відносини тощо.

Інститут державно-приватного партнерства посідає провідне місце серед механізмів, що дозволяють ефективно вирішити проблему обмеженості ресурсів в процесі реалізації завдань структурної перебудови національної економіки. Водночас, результативність державно-приватного партнерства напряму залежить від політичної волі здійснення економічних реформ; узгодженості дій держави, органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування; врахування стратегічних пріоритетів державної соціально-економічної політики під час вирішення нагальних місцевих проблем розвитку, ефективного поєднання проголошених довгострокових пріоритетів структурної перебудови з плотними проектами на регіональному рівні.

Залучення переваг ДПП на внутрішньому ринку України надає дієвого стимулу для реалізації Національних проектів [7], ефект втілення яких спрямований на вирішення нагальних проблем соціально-економічного розвитку, покращення інфраструктури та на структурну перебудову національної економіки. Станом на кінець 2012 року, серед Національних проектів, перелік яких є прийнятим та затвердженим постановою Кабінету Міністрів України «Про затвердження переліку проектів із пріоритетних напрямів соціально-економічного та культурного розвитку (національні проекти)» від 08.12.2010 № 1256, особливого значення для стимулювання інвестиційної активності на внутрішньому ринку країни та реалізації стратегічних завдань структурної перебудови економіки України набувають наступні:

- Національний проект «Повітряний експрес» – залізничне пасажирське сполучення м. Київ – міжнародний аеропорт «Бориспіль» і будівництво інших інфраструктурних об'єктів Київського регіону», унормованою постановою Кабінету Міністрів України «Деякі питання підготовки до реалізації проекту організації залізничного пасажирського сполучення м. Київ – міжнародний аеропорт «Бориспіль» і будівництва інших інфраструктурних об'єктів Київського регіону» від 28.03.2011 № 335;

- Національний проект «Відкритий світ», відповідно до якого передбачено створення інформаційно-комунікаційної освітньої мережі національного рівня на базі технологій радіозв'язку четвертого покоління (4G)». Затверджено розпорядженням Кабінету Міністрів України «Про затвердження попереднього техніко-економічного обґрунтування національного проекту «Відкритий світ» – створення інформаційно-комунікаційної освітньої мережі національного рівня на базі технологій радіозв'язку четвертого покоління (4G)» від 23.11.2011 № 1374;

- Національний проект «Доступне житло», що передбачає систему проектів комплексного будівництва доступного житла». Затверджено розпорядженням Кабінету Міністрів України «Про затвердження попереднього техніко-економічного обґрунтування національного проекту «Доступне житло» – система проектів комплексного будівництва доступного житла» від 23.11.2011 № 1376;

- Національний проект «LNG термінал» – морський термінал з приймання скрапленого природного газу» (порядок реалізації проекту унормовано розпорядженням Кабінету Міністрів України «Деякі питання підготовки до реалізації національного проекту «LNG термінал» – морський термінал з приймання скрапленого природного газу» від 08.08.2012 № 603;

- Національний проект «Чисте місто» – система комплексів з переробки твердих побутових відходів». Затверджено розпорядженням Кабінету Міністрів України «Деякі питання підготовки до реалізації національного проекту «Чисте місто» – система комплексів з переробки твердих побутових відходів» від 08.08.2012 № 695;

- Національний проект «Олімпійська надія – 2022» – створення спортивно-туристичної інфраструктури». Затверджено розпорядженням Кабінету Міністрів України «Деякі питання підготовки до реалізації національного проекту «Олімпійська надія – 2022» – створення спортивно-туристичної інфраструктури» від 10.09.2012 № 701;

- Національний проект «Відроджене скотарство» – розроблення та реалізація програми розвитку скотарства». Затверджено постановою Кабінету Міністрів України «Деякі питання підготовки до реалізації проекту «Село майбутнього» як складової національного проекту «Відроджене скотарство» – розроблення та реалізація програми розвитку скотарства» від 15.10.2012 № 953;

- Національний проект «Вчасна допомога» – утворення єдиних регіональних оперативних диспетчерських служб з використанням сучасних GPS-технологій для зменшення часу прибуття бригад швидкої медичної допомоги до пацієнта» розпорядження Кабінету Міністрів України «Деякі питання реалізації національного проекту «Вчасна допомога» – утворення єдиних регіональних оперативних диспетчерських служб з використанням сучасних GPS-технологій для зменшення часу прибуття бригад швидкої медичної допомоги до пацієнта» від 24.10.2012 № 899;

- Національний проект «Технополіс» – створення інфраструктури інноваційного розвитку та високих технологій», затверджено постановою Кабінету Міністрів України «Деякі питання підготовки до реалізації національного проекту «Технополіс» – створення інфраструктури інноваційного розвитку та високих технологій» і його складових від 31.10.2012 № 1014 [7].

Особливого значення для активізації процесів структурної перебудови економіки України відрізняє Національний проект «Енергія природи» – будівництво комплексу вітрових, сонячних та малих гідроелектростанцій, виробництво твердого альтернативного палива». Саме цей проект реально стимулює процеси структурної перебудови енергетичного сектора, має на меті розвиток альтернативних джерел енергії, диверсифікацію ризиків, пов'язаних з використанням традиційних (екологічно небезпечних) видів енергетики, у т.ч. – атомної енергії; сприяє зменшенню енергозалежності країни від імпорту постачань газу, а отже – стимулює процеси імпортозаміщення. Проект передбачає створення сприятливих умов для залучення вітчизняних та іноземних інвесторів для будівництва комплексу вітрових, сонячних та малих гідроелектростанцій, виробництва твердого альтернативного палива, використання водовугільного палива та розповсюдження робіт у сфері модернізації теплових мереж (енергозаощадження), модернізації теплових мереж житлового та комунального фонду. Для реалізації Національного проекту «Енергія природи» планується залучити понад 24 млрд. гривень – на засадах ДПП [7].

На реалізацію стратегічних завдань структурно-інноваційних зрушень, зорієнтований Національний проект «Індустріальні парки України» – створення промислово-виробничої інфраструктури». Національний проект зорієнтований на задоволення попиту стратегічних інвесторів на промислову нерухомість – основу, базу стимулювання інвестиційної активності. В Україні запланована розбудова 10 індустріальних парків, що матимуть сучасну інженерну та сервісну інфраструктуру, а отже – й конкурентні переваги щодо локалізації інвестиційних процесів. Такі індустріальні парки мають «відтягувати» інвестиційні ресурси з ринків Східної та Центральної Європи, сприяти їх концентрації в Україні.

Дієздатність Національного проекту «Індустріальні парки України» – створення промислово-виробничої інфраструктури» має комплексно посилюватись реалізацією Національного проекту «Технополіс» – створення інфраструктури інноваційного розвитку та високих технологій», що передбачає розбудову на регіональному рівні спеціалізованих інфраструктурних комплексів інноваційного розвитку у сфері високих технологій. Насамперед, йдеться про такі галузі спеціалізації як: інформаційні та комунікаційні технології, біотехнології та фармацевтика, енергозбереження та енергоефективність, нанотехніки та нанотехнології, аерокосмічна індустрія. Великі міста – Київ, Харків, Львів, Дніпропетровськ, Донецьк мають для цього необхідний інтелектуальний, людський, ресурсний потенціал (що сформувався, переважно, на базі провідних науково-дослідних та вищих навчальних закладів). Передбачено залучити на реалізацію цього проекту понад 12,6 млрд. гривень на засадах ДПП. Очікується, що Національний проект викличе велику зацікавленість як вітчизняних, так і іноземних інвесторів [7].

Вагоме значення для впровадження завдань структурної модернізації національної економіки України відіграє практична реалізація Національних проектів: «Нове життя» – нова якість охорони материнства та дитинства», «Чисте місто» – система комплексів з переробки твердих побутових відходів», «Якісна вода» – забезпечення населення України якісною питною водою», «Зелені ринки» – створення мережі регіональних оптових продовольчих ринків».

У межах Національного проекту «Нове життя» – нова якість охорони материнства та дитинства» передбачено створення мережі регіональних перинатальних центрів III-го рівня, забезпечених центрів інноваційними технологіями та сучасним обладнанням, що сприятиме покращенню демографічної ситуації в регіонах, в країні, а отже, з часом, і на регіональних ринках праці. Національний проект «Чисте місто» – система комплексів з переробки твердих побутових відходів» ставить за мету будівництво у великих містах України 10 сучасних комплексів з переробки твердих побутових відходів (ТПВ), впровадження інноваційних технологій щодо утилізації, поводження з ТПВ. Зокрема, передбачено впровадження трьох базових технологій сміттєпереробки: механічної обробки (зі створенням спеціальних полігонів-біореакторів для органічних відходів); механіко-біологічної переробки; спалювання. З часом, передбачається, що апробовані моделі утилізації ТПВ будуть запроваджені у масштабах всієї країни. Цей проект, без сумніву є складовою структурної перебудови національної економіки, оскільки він спрямований на досягнення сталого економічного розвитку. Національний проект «Якісна вода» – забезпечення населення України якісною питною водою» передбачає покращення інфраструктури водозабезпечення, створення в країні розвинутої мережі автоматичних фільтрів води колективного користування для очищення та продажу питної води. Реалізація проекту «Якісна вода» сприятиме системному вирішенню проблеми щодо забезпечення населення високоякісною та недорогою питною водою (за місцем проживання). Національний проект передбачається реалізувати на засадах ДПП, із широким залученням інвестицій приватного капіталу. Національний проект «Зелені ринки» – створення мережі регіональних оптових продовольчих ринків» передбачає створення сучасних аграрних логістичних підприємств; прискорення процесів реорганізації роздрібної торгівлі сільськогосподарською продукцією; забезпечення вибору оптимальних шляхів постачання сільськогосподарської продукції до споживачів та зменшення її вартості; створення нових робочих місць; гарантування ефективного маркетингу ринку сільськогосподарської продукції (як у межах внутрішнього ринку, так і з урахуванням зростання конкуренції на світових ринках сільськогосподарської продукції). Національний проект «Зелені ринки» зорієнтований на структурну модернізацію секторальної економіки, на підтримку розвитку аграрного сектору – як найбільш конкурентного виробництва (в умовах глобалізації). Національний проект «Зелені ринки» зорієнтований, переважно, на розбудову сучасної аграрної логістики, що включає: вирощування сільськогосподарської продукції, її зберігання, переробку, доставку споживачам, розбудову повного замкненого циклу сільськогосподарської продукції (від стадії вирощування (виробництва) до стадії кінцевого споживання). В цілому, на території України на початковому етапі планується побудувати 25 «зелених ринків» та залучити на ці потреби понад 4 млрд. гривень інвестиційних вливів [7].

В процесі реалізації Національних проектів на засадах ДПП держава, бізнес та органи місцевого самоврядування мають об'єднати свої зусилля та ресурси, оптимізувати їх використання. Основою успіху має стати: рівність перед законом всіх учасників (сторін) ДПП, заборона на дискримінаційні заходи та обмеження прав всіх учасників (сторін) ДПП; узгодження інтересів державного та приватних партнерів; визначення прав, обов'язків та відповідальності сторін в процесі здійснення спільної діяльності на засадах ДПП.

При задіянні потенціалу Національних проектів на засадах ДПП нова партнерська система відносин між державою та приватними інвесторами дозволить об'єднати обмежені ресурси, розподілити ризики, відповідальність та винагороду між усіма учасниками ДПП, сприятиме налагодженню довгострокового співробітництва держави та бізнесу, органів публічної влади з метою реалізації стратегічних завдань структурної перебудови економіки України. Проміжним результатом такої діяльності (вже на короткостроковому та середньостроковому часовому періоді) має стати створення нових робочих місць, зменшення відтоку висококваліфікованих фахівців та вчених з України, забезпечення нової якості життя, зростання рівня оплати праці, підвищення соціальної стабільності в країні.

В Україні найбільш поширеною формою співробітництва між державним та приватним секторами (формою ДПП) є концесія. Станом на кінець 2012 року (за даними центральних та місцевих органів виконавчої влади) діяло 74 укладених договорів концесії (а інвестиційні проекти, відповідно, реалізовувались згідно визначених умов цих договорів). Щодо використання об'єктів державної власності на засадах ДПП (йдеться про управління цілісним майновим комплексом) за 2012 р. було укладено лише 3 договори (це менше 1 % від їх загальної кількості). Ці договори, переважно, стосувались використання потенціалу вугільної промисловості та виробництва електроенергії. Потенціал ДПП (у вигляді концесії) використовувався і у сфері житлово-комунальних послуг (насамперед, йдеться про забезпечення безперебійного водопостачання для сільських мешканців, організації та надання послуг зі збору та вивозу сміття, надання публічних послуг населенню у сфері житлово-комунального господарства). Найбільша кількість договорів концесії (55 договорів) в Україні реалізується на території АРК Крим. Основною сферою застосування ДПП є: покращення технічного стану об'єктів водопостачання та водовідведення (понад 80 % від кількості укладених договорів); виробництво електроенергії (біля 7 % від кількості укладених договорів); переробка відходів (біля 5 % від кількості укладених договорів); інші сфери діяльності (понад 7 % від кількості укладених договорів) тощо. У 2012 році укладання договорів про спільну діяльність на засадах ДПП уповільнилось [8].

Комплексному задіянню механізму ДПП в процесі структурної перебудови національної економіки України та залучення інвестиційних ресурсів на ці цілі заважає низка чинників, у тому числі, відсутність в Україні:

- єдиного підходу до розвитку інституційного середовища задіяння та розвитку ДПП,
- чіткого визначення (на загальнодержавному рівні) пріоритетних сфер залучення інвестиційних ресурсів, чітких орієнтирів структурної перебудови національної економіки;
- врахування на законодавчому рівні особливостей розвитку ДПП у окремих сферах національного господарства;
- узгодженої з практикою розвинутих країн світу (у т.ч. країн ЄС) законодавчо унормованих засад правового урегулювання спірних питань функціонування ДПП;
- законодавчо унормованого чіткого розподілу повноважень у системі державного управління ДПП;
- законодавчо унормованого визначення напрямів удосконалення механізмів підтримки проектів, що реалізуються на засадах ДПП і чітких, законодавчо унормованих гарантій держави;
- законодавчо унормованого визначення напрямів поліпшення ефективності взаємодії держави та приватного сектору щодо ініціювання та реалізації проектів ДПП;
- законодавчо унормованого визначення шляхів підвищення інституційної спроможності органів державної влади та місцевого самоврядування щодо використання переваг механізму ДПП;
- законодавчо унормованого порядку щодо створення умов та залучення суспільних (громадських) об'єднань для формування необхідного інституційного середовища та реалізації проектів ДПП.

На порядку денному – прийняття «Концепції розвитку державно-приватного партнерства в Україні на 2012 – 2020 роки», у якій слід представити вироблення єдиного підходу до формування механізму ефективної взаємодії між органами влади, приватними суб'єктами господарювання, інститутами громадянського суспільства та експертним середовищем на засадах ДПП для забезпечення успішної реалізації проектів, спрямованих на залучення інвестицій, активізацію процесів структурної перебудови національної економіки України, підвищення її конкурентоспроможності, покращення якості та рівня життя населення України. Серед пріоритетів застосування ДПП мають бути визнані: покращання умов функціонування навколишнього природного середовища, розвиток інфраструктури національної економіки (дорожньо-транспортної, інформаційної, комунікаційної тощо), підвищення доступності надання публічних послуг.

Висновки

Надзвичайно важливе завдання, що постало перед країною в процесі реалізації структурної перебудови національної економіки України потребує пошуку механізмів, що сприятимуть залученню інвестицій та оптимальному розподілу ризиків, доходів,

відповідальності. Одним з таких механізмів є механізм державно-приватного партнерства (ДПП).

Впровадження та широке застосування в Україні ДПП створить сприятливі умови для підвищення конкурентоздатності економіки країни та залучення інвестицій. Суттєва частка інвестиційних потреб галузей економіки України буде забезпечена прямими інвестиціями та виконанням інвестиційних зобов'язань приватними партнерами. Залучення інвесторів (у тому числі – іноземних) сприятиме розвитку міжнародних інтеграційних процесів. Поряд з цим, іноземні компанії, що діятимуть (на засадах ДПП) сприятимуть виходу українських підприємств на міжнародні ринки капіталу, активізують процеси залучення новітніх технологій в Україну. Означені заходи сприятимуть підвищенню якості товарів (послуг), що дозволить покращити добробут населення країни.

На порядку денному – визначення пріоритетних сфер застосування ДПП в контексті залучення інвестицій та реалізації завдань структурної перебудови національної економіки. З урахуванням зростання відкритості української економіки серед найбільш вагомих структурних зрушень необхідно визнати здійснення структурної перебудови національної економіки у наступних напрямках: збільшення частки переробної промисловості у структурі ВВП; стимулювання до переходу виробників на виробництво кінцевої продукції (а не напівфабрикатів); здійснення модернізації промисловості з метою зменшення енерго- та матеріалоемності; сприяння розвитку імпортозаміщення на внутрішньому ринку країни; сприяння масовому оновленню основних виробничих засобів та виробничих потужностей, реалізації структурно-інноваційних зрушень; задіяння потенціалу ДПП для підтримки національних товаровиробників, підвищення конкурентоспроможності національної економіки та створення в Україні сприятливого бізнес-середовища.

Для підвищення ефективності використання ДПП доцільно прийняти «Концепцію розвитку державно-приватного партнерства в Україні на 2012 – 2020 роки», у якій визначити мету, сфери, пріоритетні напрями задіяння ДПП з огляду на активізацію інвестиційних процесів та стимулювання структурної перебудови національної економіки. У «Концепції» слід представити: єдиний підхід до розвитку інституційного середовища ДПП; чітко визначити пріоритетні сфери розвитку та застосування ДПП, особливості розвитку ДПП у окремих сферах господарювання.

Необхідно удосконалити нормативно-правове регулювання ДПП, встановити чіткий розподіл повноважень (ризиків та відповідальності) у системі державного управління ДПП. В Україні мають бути чітко визначені напрями удосконалення механізмів підтримки і гарантій держави (в системі ДПП), визначені напрями взаємодії держави та приватного сектору щодо ініціювання та реалізації проектів ДПП. На порядку денному – підвищення інституційної спроможності органів державної влади та місцевого самоврядування щодо використання сучасних переваг та механізмів ДПП, створення сприятливих умов щодо формування сприятливого інституційного середовища для реалізації проектів ДПП, залучення для цього суспільних (громадських) об'єднань. Розвиток ДПП потребує розвинутого інституційного середовища, дієвої фінансової, інституційно-правової та інформаційної підтримки.

Серед пріоритетних сфер застосування ДПП слід визначити: водопостачання, водовідведення та очищення стічних вод; надання послуг, пов'язаних з постачанням споживачам тепла; збирання та утилізація сміття, переробка ТПВ; надання населенню послуг у сфері житлово-комунального господарства; використання об'єктів соціально-культурного призначення тощо. Потенціал ДПП доцільно задіяти в процесі оптимізації використання об'єктів комунальної власності.

Найбільш потужний потенціал щодо активізації підприємництва, оптимального використання обмежених інвестиційних ресурсів та залучення додаткових коштів на потреби розвитку ДПП демонструє стосовно наступних сфер: розвиток, модернізація та експлуатація мережі газо- і теплостачання; розвиток та модернізація системи дорожнього господарства; проекти у сфері водопостачання, водовідведення, розвитку меліоративних систем; проекти у сфері формування та розвитку інфраструктури охорони здоров'я; розвиток туристичної та рекреаційної індустрії; розвиток та удосконалення функціонування очисних споруд; налагодження збирання, вивозу, переробки відходів (ТПВ).

Потенціал ДПП є потужним каталізатором для впровадження Національних проектів, що мають вагомe значення для залучення інвестиційних ресурсів на потреби розвитку регіональної та національної економіки, виступають основою для реалізації системних перетворень у сфері соціально-економічного розвитку країни та покращення стану інфраструктурного забезпечення економічного зростання – як невід'ємної складової процесів структурної перебудови національної економіки України.

РЕЗЮМЕ

У статті досліджується роль державно-приватного партнерства, як складової державно-управлінських механізмів стимулювання інвестиційної активності суб'єктів господарювання та структурної модернізації економіки України. Визначено вплив Національних проектів та державно-приватного партнерства на структурну перебудову національної економіки.

Ключові слова: державно-приватне партнерство (ДПП); державно-управлінські механізми; інвестиційна активність; структурна модернізація; економіка України; Національні проекти.

РЕЗЮМЕ

В статье исследуется роль государственно-частного партнерства (ГЧП) как составляющей государственно-частных механизмов стимулирования инвестиционной активности субъектов хозяйствования и структурной модернизации экономики Украины. Определено влияние Национальных проектов и государственно-частного партнерства на структурную перестройку национальной экономики.

Ключевые слова: государственно-частное партнерство (ГЧП); государственно-управленческие механизмы; инвестиционная активность; структурная модернизация; экономика Украины; Национальные проекты.

SUMMARY

This article reviews the role of Public-Private Partnership (PPP) as a part of public-private mechanisms of stimulating investment activity of economic entities and structural modernization of the Ukrainian economy. The influence of national projects and public-private partnership on the restructuring of the national economy has been revealed.

Keywords: Public-private partnership (PPP); state government mechanisms; investment activity and structural modernization; the Ukrainian economy; National projects.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Тищук Т.А. Прихований вплив капіталу з України: чинники, наслідки та напрями протидії / Т.А.Тищук // Стратегічні пріоритети. – 2012. – № 3. – С.15 – 25.
2. Павлюк А.П., Ляпін Д.В. Державно-приватне партнерство як механізм активізації інвестиційної діяльності в Україні / А.П. Павлюк, Д.В. Ляпін // Стратегічні пріоритети. – 2012. – № 3. – С.38 – 45.
3. Головінов О.М. Реалістичні напрями формування державно-приватного партнерства як складові інноваційного розвитку / О.М. Головінов // Вісник економічної науки України. – 2012. – № 1 (21). – С. 44 – 48.
4. Лега Н.Ю. Інституціональні аспекти структурної перебудови економіки України / Н.Ю.Лега // Проблеми розвитку зовнішньоекономічних зв'язків і залучення іноземних інвестицій: регіональний аспект. – 36. наук. праць. – Донецьк: ДонНУ, 2012. – С. 248 – 253.
5. Молдован О.О. Податкова реформа в контексті завдань та пріоритетів економічної політики України / О.О.Молдован // Стратегічні пріоритети. – 2011. – № 1. – С. 59 – 64.
6. Писаренко Б.А., Проценко Н.Б. Інноваційне забезпечення стійкого функціонування промислових підприємств / Б.А. Писаренко, Н.Б. Проценко // Вісник економічної науки України. – 2011. – № 2 (20). – С. 143 – 154.
7. Офіційний сайт Державного агентства з інвестицій та управління Національними проектами України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrproject.gov.ua>
8. Офіційний сайт Міністерства економічного розвитку і торгівлі України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua>

ЗАКОННОСТЬ ПОНЯТИЯ «ИСПОЛНЕНИЕ ОБЯЗАННОСТЕЙ»: ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ И ПРАКТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

Бойченко С.Н., юрисконсульт ЦПМСП № 10 г. Донецка

Анализируя трудовое законодательство, все чаще и чаще приходится сталкиваться с тем, что норм закрепленных в Кодексе Законов о Труде Украины недостаточно для урегулирования всех вопросов возникающих при практической деятельности [1]. Хотелось бы остановить свое внимание на вопросе, с которым очень часто работодатель сталкивается на практике фактически не зная возможно ли применение используемой им терминологии и не противоречит ли такая деятельность трудовому законодательству. Несмотря на то, что данную тему очень редко можно встретить в публикациях и в периодике, все же стоит отметить, что некоторые из юристов заинтересовались данной темой, такие как М. Словенский, Я. Сосновский, Н. Бойко.

Актуальность темы обусловлена тем, что в связи с возможным скорым принятием нового Трудового кодекса, необходимо осветить досконально все вопросы, которые очень часто возникают на практике, но не имеют юридического закрепления.

Целью данной работы выступает анализ существующего трудового законодательства для внесения предложений в связи с возможностью скорого принятия нового Трудового кодекса Украины.

Многие компании и предприятия используют труд работников, по определенным обстоятельствам не утвержденным в соответствующей вакантной должности на постоянной основе. Такие работники называются исполняющими обязанности. В системе государственной службы случаи назначения исполняющих обязанности тоже нередки. Даже в спорте после увольнения главного тренера футбольного клуба собственники назначают кого-то из штата тренеров исполняющим обязанности [2]. В этой статье предлагается анализ возможности использования формулировки «исполняющий обязанности» в трудовых отношениях и ее соответствие действующему законодательству.

Исполняющий обязанности — это работник (служащий), который фактически выполняет работу (несет службу) по определенной вакантной должности, не занимая ее [2]. При этом важно не путать понятие «исполняющий обязанности» с замещением временно отсутствующего работника (в результате болезни, командировки, отпуска и т. п.) и замещением по должности (заместитель, согласно своим служебным обязанностям или соответствующим требованиям нормативных актов, заменяет временно отсутствующего руководителя), поскольку такое замещение/замещение является выполнением параллельно со своей основной работой дополнительной либо выполнением чужой работы с временным освобождением от своей, и прекращается одновременно с возвращением на рабочее место отсутствующего работника. В нашем же случае речь идет непосредственно о работнике, осуществляющем функции и исполняющим обязанности по вакантной, незанятой должности.

Конституционное законодательство Украины дает определенные ответы на рассматриваемый вопрос. Так, Конституция Украины предусматривает выполнение обязанностей членом Кабинета Министров после отставки правительства до момента формирования его нового состава. Также, согласно Закону Украины «О временном исполнении обязанностей должностных лиц, которых назначает на должность с согласия Верховной Рады Украины Президент Украины или Верховная Рада Украины по представлению Президента Украины» № 709/97 от 10 декабря 1997 года, в случае увольнения (отставки) лица, которое назначает на должность с согласия Верховного Совета Украины Президент Украины, или лица, которое назначает на должность Верховный Совет Украины по представлению Президента Украины, обязанности уволенного лица временно, но не больше одного месяца, выполняет первый заместитель (а в случае его отсутствия — заместитель) этого должностного лица, назначенный конституционно легитимным лицом. Согласно решению Конституционного Суда Украины от 27 апреля 2000 года № 7-рп/2000, нормы этого Закона распространяются на временное выполнение обязанностей и назначение на должности всех без исключения должностных лиц, которых назначает Президент с согласия Верховного Совета или Верховный Совет по представлению Президента, за исключением Премьер-министра Украины и членов Центральной избирательной комиссии. Итак, Закон автоматически делает исполняющим обязанности первого или одного из других заместителей уволенного должностного лица, что больше похоже на замещение [3]. Тем не менее назначение временно исполняющим обязанности на вакантную должность лица не из числа заместителей этим нормативным актом не предусмотрено.

Основная проблема в том, что действующее законодательство Украины о труде вообще не содержит понятия «исполняющий обязанности» относительно незанятой должности. Словосочетание «возложить выполнение обязанностей» нередко дополняется словом «временно». Соответственно в распорядительном документе или приказе пишется: «Временно возложить выполнение обязанностей» [4]. С точки зрения трудовых правоотношений это сложная юридическая конструкция, поскольку исполняющий обязанности не занимает соответствующую должность, а приказом устанавливаются определенные условия труда штатных работников и служащих, которые работают временно. Тем не менее, учитывая почти полное отсутствие правового регулирования, убеждаемся в возможности использования понятия временно исполняющего обязанности в части временности, то есть срока не больше двух месяцев.

Формулировка «временно возложить выполнение обязанностей» или «назначить исполняющим обязанности» так или иначе используется разными органами государства. Для примера возьмем акты Президента о назначении председателей государственных администраций (Указ от 10 июля 2007 года № 623; Указ от 15 ноября 2007 года № 1097; Указ от 2 ноября 2007 года № 1057; распоряжение от 11 апреля 2007 года № 76/2007-рп; распоряжение от 24 апреля 2007 года № 89/2007-рп; распоряжение от 14 октября 2008 года № 296/2008-рп и прочие) [4]. Безусловно, эти указы и распоряжения Президента, а также легитимность назначенных лиц вызывают сомнения относительно их законности как в плане непредусмотренного законодательством выполнения обязанностей по вакантной должности, так и в плане временности (все выполняли обязанности больше двух месяцев).

Что касается назначения лица «исполняющим обязанности» на вакантную должность в разрезе трудового права, то, исходя из сказанного выше, работодателям нужно четко запомнить — это незаконно, законодательством Украины такое не предусмотрено. Назначая лицо временно исполняющим обязанности на вакантную должность, работодатель фактически допускает его к работе, что является полноценным заключением трудового договора согласно статье 24 Кодекса законов о труде Украины [1]. И никакие документы, в которых отображается «выполнение или исполнение обязанностей», не имеют значения. Единственный аргумент работодателя — это то, что с работником заключен временный трудовой договор, и то при условии, если установленный выше двухмесячный срок не истек. Такая же ситуация и при назначении исполняющим обязанности работника, который уже находится в трудовых отношениях с соответствующим предприятием или компанией. Это является ничем иным, как переводом на другую должность. Если такой перевод осуществлен без письменного согласия работника, но он добровольно приступил к выполнению обязанностей на другой должности (работе), такой перевод является законным, а работник считается занимающим эту должность с первого дня такого перевода. Добавим, что, согласно пункту 2.14 приказа Минтруда, Минюста, Минсоцзащиты Украины от 29 июля 1993 года № 58 «Об утверждении Инструкции о порядке ведения трудовых книжек работников», сведения о работе заносятся в трудовую книжку работника согласно Классификатору ДК 003:2005, который содержит перечень профессий и должностей без единого упоминания о временном выполнении обязанностей [6].

Предложения. Подводя итог, следует отметить, что такой статус лица, как «исполняющий обязанности», в трудовых отношениях является некорректным и незаконным [7]. Это больше практическое, чем правовое, состояние. Необходимо или идти за практикой, вносить изменения в КЗоТ и определять правовое регулирование временного выполнения обязанностей (понятие, порядок

назначения, сроки пребывания, условия труда, гарантии, возможности для перехода на постоянно и т. п.), или исключить эти практические моменты путем законного запрета на трудовую деятельность в качестве исполняющего обязанности. В разрезе нынешних событий и дискуссий относительно принятия нового Трудового кодекса, целесообразно внести предложение по поводу введения такого понятия как «исполнение обязанностей». По сути, данное понятие не влечет за собой нарушения каких-либо аспектов законодательства, а на практике имеет огромное воплощение и все чаще, и чаще предприятия прибегают к такому понятию отождествляя его с понятием «временного перевода с исполнением обязанностей». По моему мнению, воплощая в реальность новый Трудовой кодекс необходимо учитывать сложившуюся практику, иначе нет смысла в принятии нового ТК [8]. Первым делом возникает вопрос: «А целесообразно ли это?». Отвечая на данный вопрос следует сосредоточить внимание на многолетнем применении данного термина на практике. Во-первых, это даст возможность работодателю действовать по норме четко прописанной в законе. Во-вторых, законодатель обезопасит работодателя от нарушений, так как «разрешено все, что прямо не запрещено законом». Применение данного понятия с одной стороны выступает как нарушение законодательства, а с другой стороны его применение не запрещено законом и является вполне легальным. Это можно охарактеризовать как существенный пробел в трудовом законодательстве, который следует исправить при принятии нового Трудового кодекса Украины.

Выводы. Таким образом, для того чтобы законодательно закрепить понятие «исполнение обязанностей», необходимо либо выделить данное понятие как отдельный термин трудового законодательства, либо, что вполне целесообразно, необходимо просто отождествить его с понятием временного перевода с исполнением обязанностей, поскольку данные понятия практически являются одним и тем же с точки зрения законодательного регулирования оплаты труда данным работникам.

РЕЗЮМЕ

Статья посвящена толкованию понятия «исполняющий обязанности» в контексте возможности его применения в трудовой деятельности предприятия.

В данной статье проводится анализ практического использования и законодательного закрепления термина «исполняющий обязанности». Проанализированы основные аспекты возможности внедрения данного термина в трудовое законодательство.

Ключевые слова: практические возможности, юридические основания, законодательная обоснованность, временный характер, временный перевод.

РЕЗЮМЕ

Стаття присвячена тлумаченню поняття «виконуючий обов'язки» в контексті можливості його застосування в трудовій діяльності підприємства.

У даній статті проводиться аналіз практичного використання та законодавчого закріплення терміна «виконуючий обов'язки». Проаналізовано основні аспекти можливості впровадження даного терміну в трудове законодавство.

Ключові слова: практичні можливості, юридичні підстави, законодавча обумовленість, тимчасовий характер

SUMMARY

The article is devoted to the interpretation of the concept of "acting" in the context of its application in the workplace of the enterprise. This paper examines the practical use and legislative recognition of the term "acting." Analyzes the main aspects of the possible introduction of the term in the labor legislation.

Keywords: feasibility, legal grounds, legal validity, temporality.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ:

1. Кодекс законов о труде Украины: Научно-практический комментарий. Издание четвертое, дополнительное.- Х.: ООО «Одиссей», 2005. – 736 с.
2. Рожков В.И. Работа по совместительству: правовые основания и практические решения \ В.И. Рожков \ Довідник кадровика. – 2007. – Вип. № 11(65). – С. 47-50.
3. Шумлянская В.Г. Основы трудового законодательства : доплата за замещение\ В.Г Шумлянская \ Довідник кадровика. – 2008. – Вип. № 5(71). – С. 66-67.
4. Бойко Н.П. О назначении исполняющим обязанности\ Н.П. Бойко\ Довідник кадровика. – 2010. – Вип. № 01(91). – С. 7-9.
5. Рожков В.И. Оформление и ведение трудовых книжек \ В.И. Рожков \ Довідник кадровика. – 2012. – Вип. № 10(124). – С. 74-81.
6. Рожков В.И. Оформление и ведение трудовых книжек \ В.И. Рожков \ Довідник кадровика. – 2012. – Вип. № 10(124). – С. 74-81.
7. Кулик Л. До проблеми законодавчого регулювання переведення на іншу роботу працівників \ Л.Кулик \ Право України. – 2010. – Вип. № 9. – С. 153-157.
8. Кельман Л. Об'єкти трудових правовідносин: проблемні питання \ Л.Кельман \ Право України. – 2011. – Вип. № 2. – С. 235-237.

УДК 612.02:65.245

ПРИНЯТИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ В ПРОЦЕССАХ КООРДИНАЦИИ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Волочко А.С., аспирантка кафедры «Экономика предприятия» ДонНУ

Любая производственная система в большинстве случаев является социальной системой. Задача координации управленческих потоков в социальных системах является непростой, поскольку каждый элемент этой системы – человек – является в определенной степени автономным, рассуждающим, целенаправленным и принимающим решения. Причем решения эти не обязательно согласовываются со стратегией развития и целями предприятия. В экономической практике множество примеров, когда реализация самых благих и перспективных стратегий предприятия разбивалась о непонимание или сопротивление сотрудников, и наоборот, когда личностные качества отдельных людей позволяли реализовать то, что, казалось бы, нереализуемо. Таким образом, одна из важнейших задач координации управленческих потоков на предприятии состоит в управлении людьми. Причем не «трудом», не обезличенным функциональным «персоналом», а именно каждым человеком – с учетом того, что он обладает собственными целями, интеллектом и способен принимать решения.

Целью исследования является проведение анализа развития научной мысли в области принятия экономических решений для обоснования перспективных направлений совершенствования системы координации на предприятии.

На чем основываются решения, принимаемые каждым из сотрудников организационной системы? Вряд ли на искреннем желании содействовать развитию своего предприятия и обогащению его собственников. Каким образом можно понять реальные стимулы, движущие людьми при выполнении ими своих должностных обязанностей? Вряд ли желанием добросовестного выполнения должностных инструкций. Почему в отдельных случаях сотрудники стремятся выполнить и даже перевыполнить задания руководства, а в иных – откровенно саботируют его, ищут причины обоснования невозможности его выполнения? Исследованию этих и других вопросов такого

рода посвящено множество научных работ в области теории и практики принятия управленческих решений, теории координации, создания систем мотивации и т.д.

В экономике под экономическими отношениями принято обозначать отношения, возникающие между людьми по поводу создания и распределения материальных благ. И действительно, трудовая деятельность подавляющей части населения (если речь идет о наемном труде) обусловлена необходимостью получать материальные блага от работодателя в виде денежного вознаграждения. Товаром в данном случае выступает труд наемного работника. Однако, как и любой продавец, работник заинтересован продать свой «товар» по более высокой цене, а если это невозможно, то найти способ сэкономить на «товаре». Проявлением такой экономии может стать: работа не в полную отдачу, игнорирование различных проблем, не входящих в зону прямой компетенции сотрудника, искажение и сокрытие информации, необходимой для принятия обоснованных управленческих решений и т.д. Все это проявляется в рассогласовании интересов различных подсистем предприятия и, как следствие, в целом уменьшает эффективность его функционирования и порождает необходимость координации управленческих процессов.

Таким образом, система взаимоотношений внутри предприятия также является системой «экономических отношений», несмотря на то, что в них, как правило, нет вопросов, связанных с созданием или распределением материальных благ. Однако, есть блага моральные, духовные, психологические, интеллектуальные, которые не рассматриваются как экономические, но которые явно и прямо влияют на экономические процессы предприятия. Есть основания полагать, что решения по поводу создания и распределения таких благ также обоснованы экономическими законами и ими можно управлять с использованием тех же механизмов обоснования принятия экономических решений.

Рассмотрим основные концепции обоснования экономических решений. На протяжении почти всего XX столетия доминирующие позиции в области изучения проблем принятия экономических решений занимала неоклассическая экономическая теория, наиболее яркими ранними представителями которой были К. Менгер, У.С. Девонсон, Л. Вальрас, Дж. Б. Кларк, А. Маршалл, А. Пигу. Основные положения классической школы состояли в следующем [1-3]:

- 1) экономический человек (предприниматель, потребитель, наемный работник) старается максимизировать свой доход (полезность);
- 2) экономический человек всегда рационален и поступает наилучшим образом (теория рациональных ожиданий);
- 3) основным инструментом анализа являются предельные величины (предельные издержки, предельный доход, предельная полезность).

Основной неявной предпосылкой классической экономической теории (в частности маржиналистской) является условие совершенной информации: для всех экономических субъектов доступ к необходимой рыночной информации предполагается свободным. В противном случае, экономические субъекты, не могли бы вести себя рационально, следуя максимизации своей целевой функции. Дж. Хиксом в работе «Ценность и капитал» (1939), предпосылка совершенной информации дополняется совершенным предвидением: предполагается, что экономические субъекты формируют правильные ожидания значений экономических переменных для всех будущих периодов. Подобные нереалистичные предпосылки резко ограничивали применение экономического анализа и не давали понять некоторые важные экономические явления.

Для описания реальных экономических ситуаций, характеризующихся неполнотой информации, в микроэкономике получают распространение понятия «неопределенность» и «риск». В 1944 г. вышла в свет совместная работа Дж. фон Неймана и О. Моргенштерна «Теория игр и экономическое поведение», которая положила начало применению теории игр не только в экономической теории, но и в исследовании операций, политологии, информатике и военной науке. Следствием теории игр стала теория ожидаемой полезности, в которой предполагается, что «рациональный человек» максимизирует свою функцию в условиях, при которых его выигрыш зависит не только от его поведения, но и от поведения других участников экономического процесса. Теория ожидаемой полезности основана на таких предпосылках, что 1) предпочтения должны быть транзитивными (если $A > B$, а $B > C$, то $A > C$) и 2) вероятности событий, оцениваемые экономическими субъектами, должны подчиняться аксиомам вероятности: их сумма должна равняться единице, взаимодополняющие и взаимоисключающие события наступают с вероятностью, равной, соответственно, произведению и сумме элементарных вероятностей.

Основная проблема теории Неймана-Моргенштейна состоит в предположении, что неопределенность исходит из окружающего мира. Вероятности событий, оцениваемые субъектами, являются одинаковыми и объективными. Однако, в экономической действительности, сфера применения таких вероятностей невелика (повторяющиеся ситуации, для которых можно было бы рассчитать объективные вероятности, в экономике и бизнесе не правило, а исключение). Преобладают редко встречающиеся или уникальные ситуации и события. Поэтому важным источником неопределенности является и сам субъект, а именно его убежденность в наступлении события, а значит, и оценка вероятности разными субъектами будет разной. Поэтому есть основания для того, чтобы в теории ожидаемой полезности использовать концепцию субъективной вероятности и субъективной полезности. Разработку данного направления теории ожидаемой полезности можно найти в работах Ф. Рамсея и Л. Сэвиджа [4].

Теория ожидаемой полезности, если объединить все ее разновидности (при разных концепциях полезности и вероятности), является универсальным инструментом неоклассической микроэкономики. Теория имеет нормативное применение: для того, чтобы улучшить качество принимаемых решений, в теории управления и исследовании операций рекомендуется ориентироваться на вариант с максимальной ожидаемой полезностью. В отличие от гипотезы максимизации полезности в условиях определенности, гипотеза ожидаемой полезности более операциональна и поддается эмпирической проверке. Используется она и в прогнозах, в особенности для рынка ценных бумаг. Еще в первой половине XX века такими экономистами, как Т. Веблен, У.К. Митчелл, Д.К. Гэлбрейт был отмечен ряд несоответствий неоклассической теории эмпирическим наблюдениям в поведении человека. Они высказали утверждение, что движущей силой экономики, наряду с материальными факторами, являются также духовные, моральные, правовые и другие факторы, рассматриваемые в историческом контексте [5]. Поведением человека в первую очередь движут *институты* — нормы, обычаи поведения в обществе, и *институты* — закрепление норм и обычаев в виде законов, организаций, учреждений [6-7]. Так возникла институциональная экономическая теория. Институционалисты исследуют экономику как часть социальной системы, отрицают принцип оптимизации в поведении человека, отрицают «рационального человека», учитывают в поведении человека внеэкономические факторы, благосклонно относятся к государственному вмешательству в рыночную экономику.

Прежде всего институционалисты критикуют традиционную классическую теорию за принцип «методологического индивидуализма». Согласно этому принципу, реально действующими «актерами» социального процесса признаются не группы или организации, а индивиды. Никакие коллективные общности (например, фирма или государство) не обладают самостоятельным существованием, отдельным от составляющих их членов. Все они подлежат объяснению с точки зрения целенаправленного поведения индивидуальных агентов. Институционалисты же отстаивают принцип «методологического коллективизма», считая, что индивиды поступают также, как общество (коллектив) в целом в соответствии с действующими институциональными нормами.

Идеи институционалистов получили поддержку и среди представителей более поздней неоклассической теории (в США в конце 70-х, в Европе в 80-е годы), что дало начало новой институциональной теории, которая вобрала в себя лучшие теоретико-методологические достижения предшествовавших школ экономической мысли, как неоклассической, так и институциональной.

Модель рационального выбора неоклассической теории воспринимается как базовая и неинституционалистами, однако они освобождают ее от целого ряда вспомогательных предпосылок, которыми она обычно сопровождалась, и обогащает ее новым содержанием. Стандартная неоклассическая теория полностью абстрагировалась от особенностей институциональной среды и издержек по обслуживанию сделок, считая, что все ресурсы распределены и находятся в частной собственности, что права собственников четко

разграничены и надежно защищены, что имеется совершенная информация и абсолютная подвижность ресурсов и т.д. Неинституционалисты вводят класс ограничений, обусловленных институциональной структурой общества. Они отказываются от всевозможных упрощающих предположений, подчеркивая, что экономические агенты действуют в мире высоких транзакционных издержек, плохо определенных прав собственности и ненадежных контрактов, в мире, полном риска и неопределенности. Кроме того, предлагается более реалистичное описание самого процесса принятия решений. Стандартная неоклассическая модель изображает человека как существо гиперрациональное. Неинституциональный подход отличается большей трезвостью. Это находит выражение в двух его важнейших поведенческих предпосылках — ограниченной рациональности и оппортунистическом поведении.

Дальнейшая научная мысль в области принятия экономических решений развивалась стремительно.

Получившая начало с работы Р. Коуза «Природа фирмы» [8] (опубликованной еще в 1937 году), сформировалась и получила существенное развитие теория транзакционных издержек и связанная с ней теория контрактов [9-10].

В работах К. Эрроу и О. Уильямсона [11] рассматриваются проблемы договорных отношений экономических субъектов и вводятся такие ключевые понятия, как:

1) *ограниченная рациональность* поведения субъекта — обусловлена суженым восприятием и неполнотой информации задействованных сторон;

2) *оппортунизм* — поведение экономических субъектов, направленное достижение максимальной личной выгоды, с применением хитрости, коварства и открытого обмана;

3) *асимметричность информации* — неполнота информации о предмете взаимодействия экономических субъектов, ее неравномерное распределение между этими субъектами.

Нобелевский лауреат Г. Саймон обосновал принцип ограниченной рациональности и дал начало поведенческой экономической теории. Он указывает, что большинство людей рациональны только отчасти, и эмоциональны либо иррациональны в остальных ситуациях, а условиях ограниченной информации человек склонен минимизировать не только материальные затраты, но и интеллектуальные усилия [12].

Вопреки неоклассической теории, у человека с его ограниченными информационными и счетными возможностями, по мнению Г. Саймона, не может быть всеобъемлющей функции полезности, которая позволила бы сравнить разнородные альтернативы. Эта функция, по мнению Г. Саймона, имеет всего два {0, 1} или три {-1, 0, 1} значения, где 1 обозначает удовлетворительный вариант, -1 — неудовлетворительный, а 0 — безразличный. В результате хозяйственный субъект поступает следующим образом: поиск вариантов ведется до тех пор, пока не будет найден первый приемлемый (удовлетворительный) вариант, а затем прекращается. Приемлемость или неприемлемость варианта каждый определяет для себя сам. Г. Саймон характеризует этот процесс с помощью заимствованной из психологической науки категории «уровня притязаний». Концепция уровня притязаний предполагает, что в каждый момент времени у человека есть некоторое представление о том, на что он может (имеет право) рассчитывать. Уровень притязаний не остается постоянным: если он был успешно удовлетворен, он поднимается вверх — человек ставит себе более высокую цель. В случае неудачи уровень притязаний опускается, поскольку человек начинает более критично относиться к своим способностям.

Очевидно, что выбор удовлетворительного варианта требует от экономического субъекта гораздо меньшей информированности и счетного искусства, чем в неоклассической модели. Ему уже не надо иметь точную информацию об исходе данного варианта и сравнивать его с исходами альтернативных вариантов в рамках общей функции полезности. Достаточно смутного интуитивного представления о том, что данный вариант выше или ниже приемлемого уровня. При этом сравнивать варианты между собой вообще нет необходимости. Ситуация усложняется, когда у субъекта достаточно много времени для принятия решения. Тогда он может отобрать не только первый, но и все остальные удовлетворительные варианты, а затем, если их много, поднять планку уровня притязаний и повторить процедуру [12].

Из теории ограниченной рациональности можно выделить важное следствие. Экономические субъекты, принимая решения, пользуются некоторыми неформальными субъективными правилами, отражающие их удовлетворенность ситуацией. Субъект традиционной неоклассической микроэкономики должен адекватно реагировать на любое, даже самое незначительное, изменение окружающих условий, которое необходимо учесть для того, чтобы достичь оптимума. Реальные же люди для того, чтобы с максимальной надежностью ориентироваться в условиях неопределенности, располагают готовым набором правил поведения. В ряде случаев отклонения от этих правил могли бы быть выгодны, но в силу неопределенности среды установить правильный момент для отклонения не представляется возможным. Как следствие, оказывается, что в сложных ситуациях следование правилам удовлетворительного выбора выгоднее, чем попытки глобальной оптимизации. Поскольку набор этих правил ограничен, то поведение людей, придерживающихся их, в условиях неопределенности предсказать легче, чем непрерывные скачки, которые предписываются оптимизационной моделью.

Согласно теории Г. Саймона, человек часто никак не реагирует на новую поступающую к нему информацию, хотя в случае удаи он мог бы получить дополнительную выгоду. Выбор субъекта в итоге оказывается относительно независимым от конкретной ситуации и в значительной мере определяется заранее заданным правилом поведения. Эта модель объясняет часто встречающуюся в хозяйственной жизни относительную негибкость поведения. Поведение меняется лишь тогда, когда внешнее возмущение превышает некоторую пороговую величину, затрагивающая текущий уровень притязания экономического субъекта.

Немецкий экономист, лауреат Нобелевской премии Райнхард Зельтен внес некоторое дополнение в теорию ограниченной рациональности. На основе лабораторных экспериментов он разработал модель принятия решений, состоящую из трех уровней: привычки, воображения и логического рассуждения [13]. На каждом из этих уровней может возникнуть свое решение проблемы. Столкнувшись с проблемой выбора, субъект может ограничиться низшим уровнем — поступить по привычке, подключить воображение и, наконец, использовать все три уровня. Если каждый из уровней предлагает свой вариант решения, то окончательный выбор падет на один из них, причем не обязательно на тот, который выработан на высшем из задействованных уровней.

Главным выводом из теории ограниченной рациональности является то, что человек с одной стороны склонен экономить свои физические и душевные силы при принятии решений, с другой стороны стремится принять более выгодное решение. Следовательно, по неприципиальным вопросам есть больше оснований полагать, что решение будет приниматься, исходя из внутренних правил поведения (привычек), без объективно рационального обоснования, а в вопросах более принципиальных, особенно с точки зрения соблюдения институциональных норм, человек в большей степени склонен следовать рациональным критериям, в частности моделям, предписываемым теорией ожидаемой полезности.

Как видно, основные положения теории ограниченной рациональности применимы не только для принятия экономических решений, но и справедливы в системе взаимодействий на внутри предприятия, которые, как было установлено, также являются отношениями по поводу создания и распределения благ (не обязательно материальных).

Наконец, психолог Д. Канеман совместно с В.Смитом удостоились нобелевской премии за объединение экономики и когнитивной науки для объяснения иррациональности отношения человека к риску в принятии решений и в управлении своим поведением [14]. Среди выявленных в теории перспектив особенностей принятия человеком решений в условиях риска и неопределенности особого внимания заслуживают следующие:

1) полезность альтернативы, оцениваемая субъектом, зависит от точки отчета этого субъекта, в частности от уже имеющегося уровня достижений и благосостояния. Соответственно, она субъективна и ее предлагается называть ценностью;

2) функция ценности является S-образной и ассиметричной: при выигрышах, она выпукла вверх, при потерях вогнута вниз и при этом имеет более крутой наклон. Это обозначает, что при перспективе выигрыша человек менее склонен к риску, чем при перспективе проигрыша; убытки всегда кажутся существеннее, чем эквивалентный доход;

3) вероятности событий, оцениваемые человеком, не удовлетворяют аксиомам вероятности, в частности их сумма не равняется единице;

4) человек склонен переоценивать вероятность наступления редких (маловероятных) событий и в то же время недооценивать вероятность остальных событий (средне- и высоковероятных);

5) преимущества, оцениваемые субъектом, не обладают свойством транзитивности (если $A > B$, а $B > C$, то совсем не обязательно $A > C$); более того оказывается, что одна перспектива вполне может быть предпочтена другой, даже если это приведет к худшему результату с вероятностью единица.

Основным следствием теории перспектив является то, что большинство людей, склонных систематически принимать решения, руководствуются не рациональными, а интуитивными соображениями, – *поведенческими эвристиками*. Ее положения ставят под сомнение адекватность неоклассической теории ожидаемой полезности и создают предпосылки для более глубокой интеграции экономической науки с психологией. Роль психологических исследований в экономике в последнее время существенно возросла, что сформировало новое направление экономического знания – так называемую, "поведенческую экономику".

Таким образом, современная экономическая мысль находится на пути объединения мощного методологического аппарата неоклассической школы, широкого применения концепций институциональной теории и использовании разработок социальной психологии в обосновании принятия решений экономическими субъектами.

Что касается проблем координации и принятия управленческих решений на предприятиях, можно резюмировать, что существующие теория в этой области, преимущественно отражают идеи неоклассической экономической теории, предполагая необходимость досконального просчета всех вариантов управленческих решений с последующим выбором наилучшего. Это значит, что ЛПР должен соответствовать образу гиперрационального, «максимизирующего» человека. Рассмотренные выше положения неинституциональной экономической теории дают основания предполагать, что это далеко не так. А значит, управленческие решения всегда являются ограниченно рациональными. А если это так, то открываются новые возможности при организации процессов координации на предприятии, связанные с использованием ограниченной рациональности одних субъектов другими в целях повышения общей эффективности функционирования предприятия. Перспективным направлением решения такой задачи является использование рефлексивного подхода в организации процессов координации управленческих потоков.

РЕЗЮМЕ

В статье проведен анализ развития научной мысли в области принятия экономических решений для обоснования перспективных направлений совершенствования системы координации на предприятии.

Ключевые слова: предприятие, принятие решений, координация, экономическая теория.

РЕЗЮМЕ

У статті проведено аналіз розвитку наукової думки в області прийняття економічних рішень для обґрунтування перспективних напрямів вдосконалення системи координації на підприємстві.

Ключові слова: підприємство, прийняття рішень, координація, економічна теорія

SUMMARY

The article analyzes the development of scientific thought in the field of economic decision-making to support promising improvement of coordination in the enterprise.

Keywords: enterprise, decision making, coordination, economic theory.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ:

1. Алле М. Поведение рационального человека: критика постулатов и аксиом американской школы // THESIS.— 1994.— Т.5 — С. 217–241.
2. Нейман Дж., Моргенштерн О. Теория игр и экономическое поведение. М.: Наука, 1970. – 708 с.
3. Маршал А. Принципы политической экономии // М.: Директмедиа Паблишинг, 2007, – 400 с.
4. Savage L. The Foundations of Statistics. N.Y., 1954
5. Гэлбрейт Дж. К. Новое индустриальное общество / Дж. К. Гэлбрейт. М.: Эксмо, 2008. – 1200 с.
6. Норт Д. Институциональные изменения и функционирование экономики / пер. с англ. А.Н. Нестеренко. М.: Начала. –1997.
7. Фуруботн Э. Г., Рихтер Р. Институты и экономическая теория: Достижения новой институциональной экономической теории / Пер. с англ. под ред. В. С. Катякало, Н. П. Дроздовой. — СПб.: Издат. дом Санкт-Петерб. гос. ун-та, 2005. — 702 с.
8. Coase, R. (1937), The Nature of the Firm, *Economica*, November, S. 386-405.
9. Юдкевич М. М., Подколзина Е. А., Рябинина А. Ю. Основы теории контрактов: модели и задачи. — М.: Изддом ГУ ВШЭ, 2002. — 352 с.
10. Bolton P., Dewatripont M. Contract Theory. — Cambridge, Mass. & London, England: MIT Press, 2005. — 740 pp.
11. Уильямсон О. И. Поведенческие предпосылки современного экономического анализа // THESIS. — 1993. Вып. 3. — С. 39–49.
12. Саймон Г.А. Теория принятия решений в экономической теории и науке о поведении//Теория фирмы/Под ред. В.Л. Гальперина, - СПб.: Экономическая школа, 1995. - С. 54-72.
13. Selten R. Bounded Rationality//Journal of Institutional and Theoretical Economics. 1990. Vol. 146. P. 651-653.
14. Белянин А. Даниэл Канеман и Вернон Смит: экономический анализ человеческого поведения // Вопросы экономики.— №1.— 2003.— С. 4–23.

УДК 347.73

ВИКОНАННЯ ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ УКРАЇНИ ЯК ЦЕНТРАЛЬНА СТАДІЯ БЮДЖЕТНОГО ПРОЦЕСУ

Воротина Н.В., кандидат юридичних наук, доцент, старший науковий співробітник Інституту держави і права ім. В.М. Корецького Національної академії наук України

Бюджетна система будь-якої країни повинна бути дієвою та ефективною для досягнення забезпечення інтересів держави та суспільства та виконання тих завдань, які перед нею стоять. Дуже важливо якісно здійснити бюджетне планування на наступний бюджетний період та сформувати бюджети, але їх виконання є найбільш вагомим, центральною стадією бюджетного процесу. Під час виконання бюджетів практично реалізуються фінансові плани держави та органів місцевого самоврядування, збираються доходи та здійснюються заплановані видатки. Саме у процесі виконання бюджетів задіяне найбільше коло державних органів, що виконують широкий спектр функцій, та інших учасників бюджетного процесу. Крім того, на стадії виконання бюджетів досягаються конкретні результати бюджетної діяльності. У зв'язку із цим наукове дослідження питань виконання бюджетів, і перш за все, Державного бюджету України, є надзвичайно актуальним та важливим.

До дослідження питань виконання бюджетів здебільшого, як правило, звертаються представники економічної науки. Це пов'язано із нагальною необхідністю аналізу економічної сутності складної та багатогранної діяльності, що здійснюється у процесі виконання бюджетів. Але слід наголосити, що не менш важливою, а іноді і вирішальною, є якість правового регулювання стадії виконання бюджетів. Серед вітчизняних та зарубіжних (російських) фахівців у галузі фінансового права, що досліджували вказані питання, необхідно виділити таких науковців, як Д.А. Бекерська, О.В. Болтінова, Л.К. Воронова, О.Ю. Грачова, М.В. Карасьова, Д.Л. Комягін, А.В. Кузьміна, А.О. Монаско, О.А. Музика-Стефанчук, А.А. Нечай, А.Г. Пауль, М.В. Харенко, В.Д. Чернадчук, Н.Я. Якимчук та деяких інших. Тим не менше, вказане коло питань потребує подальшого ґрунтовного та комплексного наукового дослідження з огляду на те, що правове регулювання виконання бюджетів в Україні все ще далеке від досконалості, наявною є ціла низка проблем у вказаній сфері, відбуваються зміни законодавства. Це перш за все стосується виконання Державного бюджету України, який має ключове значення у бюджетній системі держави.

Метою статті є дослідження теоретичних засад та сутності виконання бюджету як стадії бюджетного процесу, основ правового регулювання виконання Державного бюджету України, виявлення його проблем та недоліків та вироблення пропозицій щодо їх усунення.

Для досягнення визначеної мети планується виконати наступні завдання: визначити роль та місце стадії виконання бюджету у бюджетному процесі; дослідити теоретичні засади та правову сутність виконання бюджету як стадії бюджетного процесу; проаналізувати норми законодавства, що регулюють питання виконання Державного бюджету України; виявити недоліки чинного законодавства у сфері виконання Державного бюджету України та сформулювати пропозиції щодо їх усунення.

Бюджет – це план формування та використання фінансових ресурсів для забезпечення завдань і функцій, які здійснюються відповідно органами державної влади, органами влади Автономної Республіки Крим, органами місцевого самоврядування протягом бюджетного періоду, а бюджетна система України – сукупність державного бюджету та місцевих бюджетів, побудована з урахуванням економічних відносин, державного та адміністративно-територіального устроїв і врегульована нормами права [1]. Відповідно до ст. 5 Бюджетного кодексу бюджетна система складається з державного бюджету та місцевих бюджетів (у складі яких виділяються бюджети місцевого самоврядування).

Для того, щоб сформувати будь-який бюджет у державі необхідно пройти певну процедуру, здійснити визначений перелік дій у встановленому законодавством порядку, після чого вже є підстави для його виконання. Увесь комплекс таких дій як у теорії фінансового права, так і бюджетному законодавстві має назву бюджетного процесу, який включає чотири стадії. Відповідно до Бюджетного кодексу України (ст. 2) бюджетний процес – це регламентований бюджетним законодавством процес складання, розгляду, затвердження, виконання бюджетів, звітування про їх виконання, а також контролю за дотриманням бюджетного законодавства. Його стадіями (ст. 19 Кодексу) визнаються: 1) складання проектів бюджетів; 2) розгляд проекту та прийняття закону про Державний бюджет України (рішення про місцевий бюджет); 3) виконання бюджету, включаючи внесення змін до закону про Державний бюджет України (рішення про місцевий бюджет); 4) підготовка та розгляд звіту про виконання бюджету і прийняття рішення щодо нього. На всіх стадіях бюджетного процесу здійснюється контроль за дотриманням бюджетного законодавства, аудит та оцінка ефективності управління бюджетними коштами. Учасниками бюджетного процесу є органи, установи та посадові особи, наділені бюджетними повноваженнями (правами та обов'язками з управління бюджетними коштами) [1].

Важливість для будь-якої країни світу державного бюджету як центрального, головного у бюджетній системі доводити особливої необхідності немає. Адже усі найважливіші сфери, що потребують вагомого державного фінансування, забезпечуються саме за рахунок коштів державного бюджету. Підготовка проекту Державного бюджету України займає тривалий час та врегульована Бюджетним кодексом та іншими нормативно-правовими актами. Розгляд проекту закону про Державний бюджет України на планованій рік та його затвердження відбувається згідно норм Бюджетного кодексу та Регламенту Верховної Ради України [1, 10]. Але слід зауважити, що ці дві важливі стадії бюджетного процесу передують його основній, центральній стадії – виконанню державного бюджету. Адже саме виконання (або невиконання) державного бюджету реально відчувається як у функціонуванні держави та її інституцій, так і у житті кожної конкретної людини, її соціальній захищеності, загальному рівні матеріальної забезпеченості тощо. У зв'язку із цим хотілося б ретельно дослідити теоретичні основи та засади правового регулювання саме цієї стадії бюджетного процесу.

Відповідно до ст. 42 Бюджетного кодексу України [1] виконання Державного бюджету України забезпечує Кабінет Міністрів України. Центральний орган виконавчої влади, що забезпечує формування державної бюджетної політики, здійснює загальну організацію та управління виконанням Державного бюджету України, координує діяльність учасників бюджетного процесу з питань виконання бюджету.

Згідно з п. 3 ч. 1 ст. 2 Закону України «Про Кабінет міністрів України» [2] до основних завдань Кабінету Міністрів належить забезпечення проведення, зокрема, бюджетної, фінансової, цінової, інвестиційної, податкової політики, політики у сферах праці та зайнятості населення, соціального захисту, охорони здоров'я, освіти, науки і культури, охорони природи, екологічної безпеки і природокористування. Основними повноваженнями Кабінету Міністрів у сфері економіки та фінансів є забезпечення проведення державної економічної політики, здійснення прогнозування та державного регулювання національної економіки, забезпечення проведення державної фінансової та податкової політики, розробка проектів законів про Державний бюджет України та про внесення змін до нього, забезпечення виконання затвердженого Верховною Радою Державного бюджету, подання Верховній Раді України звіту про його виконання. Кабінет Міністрів також приймає рішення про використання коштів резервного фонду Державного бюджету України, обслуговує державний борг України, приймає рішення про випуск облігацій державних внутрішніх та зовнішніх позик (ст. 20 вказаного закону) [2].

Слід зазначити, що сутність, основною ціллю та призначенням стадії виконання будь-якого бюджету є повне та своєчасне надходження усіх запланованих доходів та забезпечення фінансування усього обсягу видатків, що передбачені на бюджетний період (календарний рік). Що стосується державного бюджету, то його плановані доходи і видатки встановлюються щорічним законом про Державний бюджет України.

У науці фінансового права існують підходи до визначення поняття виконання бюджету та його принципів, що мають свої особливості. Так, М.В. Карасьова зазначає, що провадження по виконанню бюджетів і однойменна стадія бюджетного процесу пов'язані з реалізацією затвердженого фінансового плану у фактичних фінансових відносинах. В рамках даного провадження створюються умови для безпосереднього формування, розподілу і використання бюджетних коштів. Вона наголошує, що виконання бюджетів являє собою діяльність, спрямовану на формування доходів та джерел фінансування бюджетів, а також на здійснення видатків бюджетів. Отже, виконання будь-якого бюджету складається з декількох блоків відносин: виконання бюджету за доходами, виконання бюджету за джерелами фінансування дефіциту бюджету та виконання бюджету за видатками [3, с. 245]. М.В. Харенко, що на дисертаційному рівні дослідив саме цю стадію бюджетного процесу, визначає виконання Державного бюджету як процес реалізації затвердженого Державного бюджету по доходах і видатках, тобто забезпечення своєчасного та повного надходження всіх передбачених доходів, а також їх цільового спрямування на фінансування видатків у встановленому обсязі [4, с. 7].

Дуже слушним є зауваження Л.К. Воронової про те, що виконати бюджет — це зібрати доходи, мінімальна сума яких встановлена в Законі про Державний чи місцевий бюджет (перевиконати встановлений об'єм — це добре, а недовиконання — це збільшення дефіциту), та профінансувати видатки (покривати видатки можна, не перевищуючи їх граничний об'єм, бо фінансування понад встановлену межу — це збільшення дефіциту, підвищення розміру видатків на певні заходи — це неодмінно зменшувати витрати на будь-які інші видатки, але ж в бюджет внесені першочергові, пріоритетні витрати) [5, с. 167].

Виконання бюджетів будеється на певних принципах. М.В. Харенко визначає [4, с. 7 – 8], що принципи виконання бюджету – це нормативно-керівні засади фінансової діяльності державних органів та організацій, спрямованої на виконання бюджету, що характеризують

її загальний зміст, особливості та закономірності. Кожний принцип представляє собою основоположний регулятивний елемент, що є складовою частиною виконання бюджету. Досліджуючи стадію виконання саме державного бюджету, автор виділяє наступні принципи: строковості виконання бюджету, послідовності виконання бюджету, достовірності, гласності та публічності, бюджетної спеціалізації, ефективності та економічності використання бюджетних коштів, єдності бюджету, єдності виконання бюджету та єдності каси, а також принцип повноти виконання Державного бюджету. Можна погодитись з позицією М.В. Харенка про те що, по-перше, чинне бюджетне законодавство України чітко не закріплює всіх принципів виконання бюджету, а, по-друге, деякі передбачені законодавством принципи потребують уточнення з метою більш ефективної їх реалізації при виконанні Державного бюджету України.

Досліджуючи правовий статус розпорядників бюджетних коштів на стадії виконання бюджету, Н.Я. Якимчук зазначає, що до основних принципів виконання бюджету, які прямо впливають на правове положення розпорядників бюджетних коштів відносять[6, с. 424 – 425]: 1) принцип правової обґрунтованості – бюджет має виконуватись у межах, встановлених законом (рішенням) про бюджет, а усі зміни, що до нього вносяться, мають бути гласними й обґрунтованими. При цьому бюджет залишається плановим документом. У правовому ж сенсі виконання бюджету і полягає в виконанні нормативно-правового акта – закону (рішення) про бюджет; 2) принцип спеціалізації знаходить свій прояв в конкретизації доходів бюджетної системи за джерелами, а видатків – за цільовим їх спрямуванням. Принцип спеціалізації бюджетних показників реалізується через бюджетну класифікацію — систематизоване групування доходів і видатків за однорідними ознаками. Бюджетний розпис встановлює розподіл доходів та фінансування бюджету, бюджетних асигнувань головним розпорядникам бюджетних коштів по певних періодах року відповідно до бюджетної класифікації (ст. 2 Бюджетного кодексу України); 3) принцип єдності каси передбачає зарахування усіх доходів бюджету, що надходять, та здійснення усіх видатків бюджету з єдиного казначейського рахунку бюджету. Забезпечує додержання даного принципу Державне казначейство України (нині – Державна казначейська служба – Н.В.), яке управляє єдиним казначейським рахунком бюджету та розрахунковими рахунками розпорядників бюджетних коштів; 4) принцип фінансової забезпеченості – виконання здійснюється межах фактичної наявності фінансових ресурсів. Видатки здійснюються лише в межах одержаних доходів. Якщо в бюджет надходить доходів менше, ніж заплановано, видатки підлягають скороченню, отже, підлягають скороченню і обсяги бюджетного фінансування органом, наділений відповідною бюджетною компетенцією, що недопустимо для цивільно-правових зобов'язань; 5) принцип допустимості непередбачених видатків; 6) принцип звітування – за результатами бюджетного року затверджується звіт про виконання бюджету; 7) принцип „імунітету” бюджету – план бюджетних видатків є повноваженням на їх проведення, а не зобов'язанням. Бюджет не передбачає повноти використання коштів; 8) принцип відокремленості – виконання кожного бюджету здійснюється на окремому бюджетному рахунку; 9) принцип строковості – оперативне виконання бюджету здійснюється протягом бюджетного року, а організаційне виконання розпочинається з моменту його затвердження законом (рішенням). Але із цього правила існують і винятки: так, в Російській Федерації прийняття бюджетних зобов'язань після 25 грудня не допускається, їх підтвердження здійснюється до 28 грудня, а до 31 грудня орган, що виконує бюджет, зобов'язаний оплатити грошові зобов'язання, що виникають з даних бюджетних зобов'язань.

З огляду на відмінності у визначенні принципів виконання бюджету, цікаво дослідити також позиції деяких російських науковців. Так, М.В. Карасьова зазначає, що основними принципами виконання бюджетів є наступні[3, с. 245 – 247]: 1) принцип казначейського виконання бюджетів. У відповідності з цим принципом рахунки бюджетів можуть відкриватися в банках виключно спеціально створеним органам. Інші особи (розпорядники та одержувачі бюджетних коштів) не можуть відкривати рахунки в банках і мають лише особові рахунки в зазначених органах. Відповідно, вони позбавлені прямого доступу до бюджетних коштів. Така система дозволяє запобігати нецільовому використанню бюджетних коштів; 2) принцип касового виконання бюджетів усіх рівнів бюджетної системи Російської Федерації через Федеральне казначейство (ст. 215.1 Бюджетного кодексу Російської Федерації[7, с. 448 – 450]). Відповідно до даного принципу за загальним правилом рахунки бюджетів усіх рівнів можуть відкриватися лише Федеральному казначейству. Органи влади суб'єктів Федерації і муніципальних утворень (у тому числі фінансові) не мають прямого доступу до коштів відповідних бюджетів. Для здійснення фінансових операцій вони повинні звертатися до Федерального казначейства; 3) принцип єдності каси (ст. 38.2 Бюджетного кодексу Російської Федерації[7, с. 110 – 113]). Даний принцип передбачає зарахування всіх доходів і здійснення видатків бюджетів з використанням єдиного рахунку відповідного бюджету. Відповідно до ст. 6 Бюджетного кодексу Російської Федерації[7, с. 15] єдиний рахунок бюджету – це рахунок (сукупність рахунків для федерального бюджету, бюджетів державних позабюджетних фондів Російської Федерації), відкритий (відкриті) Федеральному казначейству в установі Центрального банку Російської Федерації окремо по кожному бюджету бюджетної системи Російської Федерації для обліку коштів бюджету та здійснення операцій за касовими надходженнями до бюджету та касовими виплатами з бюджету. Завдяки цьому принципу бюджетні кошти не розпоршуються між численними бюджетними рахунками, а зберігаються на єдиному рахунку; 4) принцип підвідомчості видатків бюджетів (Ст. 38.1 Бюджетного кодексу Російської Федерації[7, с. 108 – 110]). У відповідності з цим принципом одержувачі бюджетних коштів мають право отримувати бюджетні асигнування та ліміти бюджетних зобов'язань тільки від головного розпорядника (розпорядника) бюджетних коштів, у віданні якого вони знаходяться.

Як вже зазначалося, виконання будь-якого бюджету здійснюється за доходами та видатками. Виконання Державного бюджету України за доходами регулюється ст. 45 Бюджетного кодексу України[1]. Відповідно до вказаної статті центральний орган виконавчої влади, що забезпечує формування державної бюджетної політики, здійснює прогнозування та аналіз доходів бюджету, а також погодження рішень центрального органу виконавчої влади, що реалізує державну податкову політику, про розстрочення або відстрочення грошових зобов'язань платників податків чи податкового боргу на строк, що виходить за межі одного бюджетного періоду, стосовно загальнодержавних податків і зборів (обов'язкових платежів). Державна казначейська служба України веде бухгалтерський облік усіх надходжень Державного бюджету та за поданням органів, що контролюють справляння надходжень бюджету, здійснює повернення коштів, помилково або надміру зарахованих до бюджету. Органи, що контролюють справляння надходжень бюджету, забезпечують своєчасне та в повному обсязі надходження до державного бюджету податків і зборів (обов'язкових платежів) та інших доходів. Рада міністрів Автономної Республіки Крим, місцеві державні адміністрації та виконавчі органи міських (міст республіканського Автономної Республіки Крим та обласного значення) рад координують діяльність відповідних органів стягнення щодо виконання визначених для територій показників доходів бюджету.

Податки і збори (обов'язкові платежі) та інші доходи державного бюджету зараховуються безпосередньо на єдиний казначейський рахунок і не можуть акумулюватися на рахунках органів, що контролюють справляння надходжень бюджету (за винятком установ України, які функціонують за кордоном). Вони визнаються зарахованими до державного бюджету з дня зарахування на єдиний казначейський рахунок.

Аналізуючи вказану статтю, необхідно зауважити, що, на наш погляд, сформульовані у ній правові приписи викладені досить сумбурно та непослідовно. Адже фактично виконання бюджету за доходами включає два основні етапи – забезпечення надходжень коштів до бюджетів від податків і зборів, що здійснюється органами Державної податкової служби, та зарахування їх на рахунки органами Державної казначейської служби.

У порівнянні з нормами українського Бюджетного кодексу більш чіткими та логічними видаються норми Бюджетного кодексу Російської Федерації. У відповідності зі ст. 218 вказаного Кодексу виконання бюджетів за доходами включає[7, с. 455]: 1) зарахування на єдиний рахунок бюджету доходів від розподілу податків, зборів та інших надходжень в бюджетну систему Російської Федерації з рахунків органів Федерального казначейства та інших надходжень до бюджету; 2) повернення надміру сплачених або зайво стягнених сум, а також сум відсотків за несвоєчасне здійснення такого повернення і відсотків, нарахованих на зайво стягнуті суми; 3) залік зайво сплачених або зайво стягнених сум відповідно до законодавства Російської Федерації про податки і збори; 4) уточнення адміністратором доходів бюджету платежів до бюджетів бюджетної системи Російської Федерації; 5) перерахування Федеральним казначейством коштів, необхідних для здійснення повернення (зарахування) зайво сплачених або надміру стягнутих сум податків, зборів та інших платежів, а також сум відсотків

за несвочасне здійснення такого повернення та відсотків, нарахованих на зайве сплачені суми, з єдиних рахунків відповідних бюджетів на відповідні рахунки Федерального казначейства, призначені для обліку надходжень та їх розподілу між бюджетами бюджетної системи Російської Федерації.

У цьому зв'язку важливою та такою, що заслуговує на підтримку видається позиція російської дослідниці А.В. Кузьміної [8], яка, аналізуючи сфери дії податкового та бюджетного права в процесі виконання бюджету за доходами зазначає, що виконання доходної частини бюджету проходить через два шаблі: 1) діяльність податкових органів щодо збору доходів до бюджету, яка регулюється податковим законодавством; 2) діяльність органів казначейства по подальшому розподілу доходів, що надійшли відповідно до затвердженого бюджету, а також їх облік і складання звітності, ця сфера регулюється бюджетним законодавством. Автор наголошує, що не можна розглядати податкове право як частину бюджетного права тому що, по-перше, Бюджетним кодексом Російської Федерації бюджетні відносини по виконанню доходної частини бюджету регулюються лише з моменту перерахування і зарахування коштів до бюджету, не зачіпаючи діяльність податкових та інших органів виконавчої влади щодо мобілізації доходів до бюджету. По-друге, не збігаються учасники правовідносин. По-третє, діяльність по мобілізації доходів до бюджету регулюється податковим, митним законодавством, в той час як діяльність по виконанню доходної частини бюджету регулюється бюджетним законодавством. У даному питанні можна повністю підтримати думку А.В. Кузьміної з огляду на те, що встановлення меж застосування податкового та бюджетного законодавства має не тільки теоретичне, а і вагомим практичне значення.

При виконанні як державного, так і місцевих бюджетів в Україні застосовується казначейське обслуговування бюджетних коштів[1]. Центральний орган виконавчої влади, що реалізує державну політику у сфері казначейського обслуговування бюджетних коштів, забезпечує казначейське обслуговування бюджетних коштів на основі ведення єдиного казначейського рахунку, відкритого у Національному банку України.

Казначейське обслуговування бюджетних коштів передбачає: розрахунково-касове обслуговування розпорядників і одержувачів бюджетних коштів, а також інших клієнтів відповідно до законодавства; контроль за здійсненням бюджетних повноважень при зарахуванні надходжень бюджету, взятті бюджетних зобов'язань розпорядниками бюджетних коштів та здійсненні платежів за цими зобов'язаннями; ведення бухгалтерського обліку і складання звітності про виконання бюджетів з дотриманням національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку; здійснення інших операцій з бюджетними коштами. В органах Державної казначейської служби бюджетним установам відкриваються рахунки. Державний бюджет України виконується за розписом [9, с. 243 – 248].

Що стосується виконання Державного бюджету України за видатками та кредитуванням, то слід зазначити, що ці питання більш чітко врегульовані у Бюджетному кодексі України, ніж питання виконання бюджету за доходами. Статтею 46 визначено його стадії[9, с. 256 – 274]: 1) встановлення бюджетних асигнувань розпорядникам бюджетних коштів на основі та в межах затвердженого розпису бюджету; 2) затвердження кошторисів, паспортів бюджетних програм (у разі застосування програмно-цільового методу у бюджетному процесі), а також порядків використання бюджетних коштів; 3) взяття бюджетних зобов'язань; 4) отримання товарів, робіт і послуг; 5) здійснення платежів відповідно до взятих бюджетних зобов'язань; 6) використання товарів, робіт і послуг для виконання заходів бюджетних програм; 7) повернення кредитів до бюджету (щодо кредитування бюджету).

Внесення змін до закону про Державний бюджет України також здійснюється на стадії виконання бюджету. Зміни можуть вноситися у разі відхилення оцінки основних прогностичних макропоказників економічного і соціального розвитку України та надходжень бюджету від прогнозу, врахованого при затвердженні Державного бюджету України, а також зміни структури витрат державного бюджету, уточнення пріоритетів бюджетної політики та в деяких інших випадках. Таким чином, внесення змін до закону про Державний бюджет можна вважати додатковим або факультативним етапом стадії виконання бюджету. Центральний орган виконавчої влади, що забезпечує формування державної бюджетної політики, здійснює щомісячну оцінку відповідності надходжень державного бюджету показникам, встановленим Державним бюджетом України, а Кабінет Міністрів – щоквартальну оцінку відповідності основних прогностичних макропоказників економічного і соціального розвитку України показникам, врахованим при затвердженні Державного бюджету[9, с. 274 – 283]. Розгляд проекту закону про внесення змін до закону про Державний бюджет України у Верховній Раді України здійснюється за процедурою, визначеною Регламентом Верховної Ради України[10].

Таким чином, на основі проведеного дослідження можна стверджувати, що стадія виконання бюджету є головною, найбільш важливою, центральною стадією бюджетного процесу. Усі інші стадії є або підготовкою до виконання бюджету, або підсумовують процес виконання з метою не допустити у наступному бюджетному періоді помилок та прорахунків.

Виконання Державного бюджету України включає два основні обов'язкові етапи – виконання Державного бюджету за доходами та за видатками і кредитуванням. Третій етап є додатковим або факультативним – це внесення змін до Закону України Про державний бюджет, – у зв'язку із тим, що цей етап настає лише за певних, визначених Бюджетним кодексом, обставин.

З огляду на викладене вище, пропоную вдосконалити ст. 42 Бюджетного кодексу України, доповнивши її ч. 1, у якій дати визначення терміну «виконання Державного бюджету України», виклавши її у такій редакції: «Виконання Державного бюджету України – це стадія бюджетного процесу, що передбачає отримання з встановленою періодичністю на єдиний казначейський рахунок запланованого, повного, визначеного Законом України про Державний бюджет на поточний рік обсягу коштів, що дозволить здійснити усі заплановані видатки та кредитування бюджету вчасно та у повному обсязі на протязі усього бюджетного періоду. У разі відхилень від запланованих показників, визначених Бюджетним кодексом України, до Закону України про державний бюджет України можуть вноситись зміни».

Крім того, необхідно в окремій статті Бюджетного кодексу чітко викласти принципи виконання бюджету, що може позитивно вплинути на якість реалізації бюджетного законодавства України в цілому.

РЕЗЮМЕ

Досліджені теоретичні основи виконання бюджету, його поняття та основні принципи. Проаналізовані правові засади стадії виконання Державного бюджету України. Виділені два основні етапи виконання Державного бюджету України: за доходами та за видатками і кредитуванням; третій етап – внесення змін до Закону України про державний бюджет – визнано додатковим або факультативним. Здійснено порівняльний аналіз норм оновленого Бюджетного кодексу України та Бюджетного кодексу Російської Федерації. Зроблено висновки та сформульовані пропозиції щодо вдосконалення законодавства України у сфері виконання Державного бюджету України.

Ключові слова: Державний бюджет України, виконання бюджету, принципи виконання бюджету, виконання Державного бюджету України за доходами, виконання Державного бюджету України за видатками та кредитуванням, внесення змін до Закону України про Державний бюджет

РЕЗЮМЕ

Исследованы теоретические основы исполнения бюджета, его понятие и основные принципы. Проанализированы правовые основы стадии выполнения Государственного бюджета Украины. Выделены два основных этапа выполнения Государственного бюджета Украины: по доходам и по расходам и кредитованию, третий этап - внесение изменений в Закон Украины о государственном бюджете - признан вспомогательным или факультативным. Осуществлен сравнительный анализ норм обновленного Бюджетного кодекса Украины и Бюджетного кодекса Российской Федерации. Сделаны выводы и сформулированы предложения по совершенствованию законодательства Украины в сфере исполнения Государственного бюджета Украины.

Ключевые слова: Государственный бюджет Украины, исполнения бюджета, принципы исполнения бюджета, выполнения Государственного бюджета Украины по доходам, выполнения Государственного бюджета Украины по расходам и кредитованию, внесении изменений в Закон Украины о Государственном бюджете

SUMMARY

The theoretical bases of the budget, its concepts and fundamentals. Legal grounds under the State Budget of Ukraine. Two main stages of

implementation of the State Budget of Ukraine: the income and expenditure and lending, the third stage - Amendments to the Law of Ukraine On State Budget - considered auxiliary or optional. The comparative analysis of the revised rules of the Budget Code of Ukraine and the Budget Code of the Russian Federation. Conclusions and Suggestions for improving the legislation of Ukraine in the implementation of the State Budget of Ukraine.

Key words: State Budget of Ukraine, budget execution, the principles of budget execution of the State Budget of Ukraine for revenues of the State Budget of Ukraine for spending and lending, amending the Law of Ukraine On State Budget

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Бюджетний кодекс України: Закон України від 8.07.2010 р. №2456-IV (з наст. змінами) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: zakon2.rada.gov.ua.
2. Про Кабінет Міністрів України: Закон України від 7.10.2010 р. №2591-VI (з наст. змінами) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: zakon2.rada.gov.ua.
3. Бюджетное право: учебное пособие / Под. ред. М.В. Карасевой. – М.: Ексмо, 2010. – 320 с.
4. Харенко М.В. Правові основи виконання Державного бюджету України: автореф. дисс. ... к.ю.н. К., 2001. – 16 с.
5. Воронова Л.К. Фінансове право України: Підручник. – К.: Прецедент, Моя книга, 2006. – 448 с.
6. Якимчук Н.Я. Розпорядники бюджетних коштів: система та правовий статус: Монографія. – Чернівці: Видавництво Чернівецького національного університету, 2009. – 647 с.
7. Комментарий к Бюджетному кодексу Российской Федерации (постатейный) /Л.Л. Арзуманова, Н.М. Артемов, Е.М. Ашмарина [и др.]; под ред. Е.Ю. Грачевой. – М.: Проспект, 2009. – 576 с.
8. Кузьмина А.В. Правовые вопросы исполнения бюджета в Российской Федерации: автореф. дисс. ... к.ю.н. М., 2004. – 16 с.
9. Бюджетний кодекс України. Науково-практичний коментар: станом на 1 берез. 2011 р. / за ред. Л.К. Воронової, М.П. Кучерявенка. – Х.: Право, 2011. – 608 с.
10. Регламент Верховної Ради України: Закон України від 10.02.2010 р. № 1861- VI (з наст. змінами) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: zakon2.rada.gov.ua.

УДК 330.131.7

СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ЕКОЛОГІЧНИМ РИЗИКОМ В МЕТАЛУРГІЙНІЙ ПРОМИСЛОВІСТІ

Гончар В.В., к. е. н., доц. ДВУЗ Приазовський державний технічний університет

Камнєва І.О., аспірантка ДВУЗ Приазовський державний технічний університет

Актуальність. Однією з актуальних проблем у сучасних соціально-економічних умовах є розробка механізмів еколого-економічного управління підприємством, зокрема, формування стратегії управління екологічним ризиком у його рамках.

Зростаюча заклопотаність щодо якості середовища проживання заострила увагу підприємств до можливих екологічних наслідків діяльності. Підприємства повинні виявляти ці наслідки, знижувати, а по можливості повністю усувати їх негативний результат. Для чого необхідно, з одного боку, створити на підприємстві відповідну базу для обґрунтування і розробки екологічної стратегії, а з іншого - забезпечити зацікавленість персоналу підприємства в успішній реалізації даної стратегії.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження питань управління екологічними ризиками освячена в роботах А. Рагозіна, Дж. Фіксела, Е. Мушик, П. Мюлер, Є.С. Дзекера, І.К. Дібобеса; М.І. Дзлієва; В.Ф. Журавльова; В.К. Іванова; Б.І. Ізмалкова; Л.А. Ільїна; А.В. Кисельова; К.Я. Кондратьєва; Б.І. Кочурова; Ю.І. Москалева; В.В. Петрова; Н.Н. Потрубача; А.І. Субетто; І.В. Філюшкіна; А.Ф. Циба та інші.

Постановка завдання. Метою цієї статті є обґрунтування теоретичних положень і розробка стратегії управління екологічним ризиком підприємства.

Результати дослідження. Промисловість є однією з провідних галузей економіки, яка утворює фундамент науково-технічної трансформації, економічного зростання і соціального прогресу суспільства. Разом з іншими галузями економіки вона здійснює визначальний вплив на соціально-економічну ситуацію в країні, забезпечуючи реалізацію національних інтересів в умовах глобалізації.

Безперечним є факт значних диспропорцій між темпами економічного розвитку металургійних підприємств і темпами техногенного навантаження на навколишнє природне середовище. Існуючі методики проведення статистичних досліджень практично не враховують ту обставину, що забруднення довкілля має кумулятивний характер і супроводжується значними ефектами біфуркації, адже економічні та екологічні системи в сучасних умовах отримують нові не прогнозовані якості при незначних змінах в обсягах прибутку та забруднюванні навколишнього середовища. У зв'язку з цим особливою актуальністю набуває проблема формування ефективної системи управління ризиками на підприємствах металургійної промисловості.

Екологічна проблема поставила людство перед вибором подальшого шляху розвитку: чи бути йому як і раніше орієнтованим на безмежне зростання виробництва, або це зростання повинне бути узгоджено з реальними можливостями природного середовища і людського організму. Екологічна ситуація, що виникла, не є типовою, тому ці питання вимагають філософського підходу до їх осмислення.

По-перше, вона стосується не окремих людей чи їх об'єднань, а всього людства в цілому. По-друге, незвичайні темпи розвитку подій; вони випереджають можливості їхнього пізнання. По-третє, проблема не може бути вирішена простим застосуванням силових засобів, як це найчастіше було колись. Види діяльності, обов'язкові для існування людей, повинні бути ретельно продумані з урахуванням екологічно не навантаженого режиму у відношенні як до природних ресурсів, так і до людського здоров'я.

Для обґрунтованого прийняття рішень необхідно виявити всі можливі в процесі здійснення даного рішення види ризику. Якщо ризик буде виявлений, то у відношенні його можна знайти метод обмеження (або відмовитися від такого ризику), а проігнорований або невиявлений ризик може мати катастрофічні наслідки [3].

У січні-березні 2011 р. від стаціонарних джерел забруднення в повітря поступило 1,1 млн.т. шкідливих речовин, на 59,6 тис.т, або на 5,5% більше, ніж за відповідний період попереднього року. У сумарній кількості шкідливих речовин, що поступили в атмосферу, викиди метану і оксиду азоту, які належать до парникових газів, складали відповідно 213,0 та 3,7 тис. тонн. Окрім цих речовин, в I кварталі 2011 р. в атмосферу було викинуто 53,0 млн.т діоксиду вуглецю, який також впливає на зміну клімату[4].

Внаслідок великого практичного значення виконання природоохоронних вимог на рівні підприємства перед його керівництвом постає завдання розробки екологічної стратегії, що сприяє формуванню «стратегічних екологічних потенціалів що забезпечують екологічну ефективність підприємства і в майбутньому. Причому мова повинна йти як про зниження екологічних потенціалів ризику, так і про створення екологічного потенціалу успіху. У свою чергу, для успішної реалізації екологічної стратегії підприємству необхідно розробити спеціальний інструментарій, що включає в себе нормативні, стратегічні і оперативні елементи.

Нормативний рівень повинен передбачати розробку правил екологічної поведінки підприємства, які визначають загальні обов'язки підприємств щодо додержання екологічних вимог.

Стратегічний рівень передбачає інтеграцію нових екологічних цілей вже застосовуються на практиці системи стратегічного планування, управління і контролінгу.

На оперативному рівні може використовуватися цілий ряд інструментів, найважливішими з яких можуть бути розрахунок потоків матеріалів і енергетичних потоків, бухгалтерський облік відходів, а також екологічні індикатори, за допомогою яких визначається і контролюється екологічна ефективність діяльності підприємства.

Визначення всіх складових представленої моделі важливо з точки зору поняття взаємозв'язку між окремими її модулями. Кожен елемент системи повинен бути визначений через інші її елементи. Реалізація екологічної концепції на основі такої моделі базується на розподілі локальних цілей: визначення рівня екологічних складових і норм стратегії діяльності на нормативному рівні, який залежить від системи цінностей організатора і ступеня важливості для нього екологічної проблеми.

Інтеграція екологічних аспектів у всі сфери діяльності підприємства зумовила необхідність використання при вирішенні екологічних проблем стратегічного підходу, який є обов'язковим чинником конкурентоспроможності підприємств у сучасних умовах. Даний підхід висуває особливі вимоги до всіх етапів стратегічного управління: аналіз середовища, визначення місії і цілей, вибір стратегії, виконання стратегії, оцінка і контроль виконання.

Рішення щодо вибору пріоритетів економіко-екологічної стратегії визначають обсяг і спрямованість економіко-екологічної діяльності на оперативному рівні управління, тобто на місці безпосереднього здійснення природоохоронних дій.

У залежності від ступеня врахування екологічних вимог і норм стратегії діляться на пасивні і активні. Пасивна екологічна стратегія обмежується виконанням існуючих екологічних законів, стандартів, нормативів. Активна екологічна політика підприємства і відповідна їй стратегія полягають у тому, що суперечності між економікою і навколишнім середовищем вирішуються на більш глибокому рівні, природоохоронні імперативи розглядаються як шанс змінити продукт, технологію, підняти рівень компетенції персоналу і т. д. Процес управління підприємством в цілому організується таким чином, щоб ринкові, комерційні та природоохоронні, як і соціальні, цілі були узгоджені.

Алгоритм стратегії управління ризиком заснований на логічних операціях вибору напрямку дій залежно від виконання критеріїв прийнятності величини і ціни екологічного ризику.

1. Якщо оцінка величини екологічного ризику показує, що він малий в порівнянні з нехтує малим рівнем ризику, то екологічний ризик приймається нехтує малим і подальші кроки не обов'язкові.

2. Якщо ризик опиняється в діапазоні між нехтує малим і гранично допустимим, то на основі оцінки ризику проводиться розрахунок ціни екологічного ризику. Якщо вона задовольняє заданим вимогам, то подальші заходи не плануються.

Якщо ціна екологічного ризику перевищує прийнятний рівень, то необхідно реалізувати заходи, направлені на зниження ризику і запобігання збитку. Якщо реалізація планованих заходів приведе до зниження ціни екологічного ризику до прийнятного рівня, то завдання по управлінню ризиком вирішене.

3. Якщо екологічний ризик в результаті оцінки перевищив гранично допустимий рівень, то необхідно: а) оцінити заходи щодо підвищення технічної безпеки техногенного об'єкту, направлені на зниження вірогідності реалізації несприятливих ефектів (основний напрям); б) оцінити ефект від підвищення захищеності об'єктів довкілля (додатковий напрям). В разі досягнення прийнятного рівня екологічного ризику залежно від його величини реалізується або перший або другий варіант.

Аналізуючи дані проведеного дослідження екологічних ризиків, можна представити такі результати: природа походження екологічних ризиків підприємств в основному має чітко виражений техногенний характер (85%), природні чинники виникнення ризику становлять 10%, соціальний чинник представлений лише 5%.

Підприємство, яке орієнтоване на стратегічну конкурентоспроможність, повинно аналізувати й враховувати екологічні фактори, тенденції їх впливу. Під функцією управління розуміють відоскопований вид управлінської праці, що виникає на основі її поділу всередині процесу управління. Функція управління - це будь-яка дія, що здійснюється в системі управління і спрямована на зміну стану об'єкта управління відповідно до поставленої мети[1].

Можна виділити два основних варіанти базової маркетингової екологічної стратегії підприємства:

- адаптивна маркетингова екологічна стратегія. Вона передбачає гнучке реагування підприємства на зміну значення екологічних властивостей товару для споживачів. В таких випадках підприємство не пропонує суттєвих товарно-екологічних інновацій ринку, воно скоріше за все намагається рухатися в своїй товарній політиці синхронно змінам ринку. Підприємство виступає не стільки ініціатором екологічного вдосконалення продукції, скільки імітатором того, що вже зробили в екологічному вдосконаленні продукції інші компанії. Це обережна стратегія, яка не пов'язана з інноваційними діями, з випередженням;

- експансіоністська маркетингова екологічна стратегія. Вона є більш ризикованою стратегією, тому що орієнтована на суттєве вдосконалення екологічних властивостей товарної пропозиції, й навіть на створення екологічних товарних інновацій. Підприємство – суб'єкт екологічної товарної пропозиції – певним чином створює ринок (сегмент, нішу) під свою продукцію[6].

Виходячи зі світового досвіду та системного аналізу екологічних проблем металургійного комплексу стратегічні напрямками діяльності у цій галузі:

- комплексна структурна перебудова галузі;
 - підвищення ефективності використання сировинних та енергетичних ресурсів до світового рівня;
 - зниження частки продукції, що її отримують у мартенівському виробництві, і розширення використання конверторного її виробництва;
 - перехід на екологічно чисті технології в головних ланках виробничого ланцюга металургійного циклу.
- Програма розв'язання екологічних проблем металургійної промисловості має передбачати:
- проведення поглибленого екологічного аудиту на всіх металургійних комплексах України;
 - розроблення екологоорієнтованих критеріїв структурної перебудови металургійного комплексу України, яка б ґрунтувалася на результатах аудиту металургійної промисловості;
 - розроблення програми першочергових заходів у металургійному комплексі з метою зменшення кількості викидів твердих часток у повітря та поліпшення якості довкілля;
 - удосконалення нормативно-методичних засобів регулювання викидів забруднюючих речовин металургійної промисловості;
 - розроблення та впровадження механізму узгодження рівня допустимих викидів з темпами модернізації технологій і структурної перебудови в металургійній промисловості;
 - реалізацію комплексу програм з переробки та утилізації твердих відходів.

Проблема безпеки в екологічній сфері може бути вирішена лише при комплексному вживанні заходів правового, організаційного, еколого-економічного, інженерно-технічного і іншого характеру забезпечення:

- промисловій (а точніше техногенною) безпеці самого підприємства (від внутрішніх погроз);
- техногенній безпеці довкілля (зокрема, від погроз техногенного характеру з боку підприємства);
- екологічній безпеці підприємства.

Пропонується використання стратегії управління екологічними ризиками, яка враховує три основні інструменти впливу на їх зменшення: економічні, технічні та нормативно-правові.

Впливаючи на суспільне виробництво, екологічні фактори впливають на конкурентоспроможність підприємств і товарів. Екологічні фактори конкурентоспроможності товару залежать від нецінової конкуренції, яка пов'язана з поліпшенням якості і екологічною чистотою продукції, а також більш низьких ресурсно-екологічних витрат у процесі виробництва.

Доцільність екологізації технологій або товарів в умовах ринку може бути визначена за допомогою системи наступних показників:

- Мобільність екологічної капіталізації виробництва певного виду товару, яка визначається тривалістю періоду, протягом якого підприємство може екологізувати виробництво або налагодити випуск більш екологічно чистого товару;
- Еластичність екологічних витрат на екологізацію товару або виробництва до загальної суми витрат;
- Еластичність попиту на екологічно чистий товар за ціною;
- Еластичність екологічної капіталізації виробництва за ціною товару;
- Еластичність капіталізації виробництва екологічно чистого товару за ціною.

Концепції управління екологічними ризиками враховує три основні інструменти впливу на їх зменшення: економічні, технічні та нормативно-правові.

Враховуючи технічні, економічні та нормативно-правові інструменти даної концепції очікується наступний результат:

- Зниження викидів в атмосферне повітря;
- Зниження скидання забруднених стічних вод у поверхневі водойми;
- Збільшення рівня утилізації токсичних відходів;
- Підвищення рівня економічної безпеки та екологічної надійності господарської діяльності підприємств та навколишнього середовища;
- Зменшення випадків онкологічних захворювань;
- Оптимізація структури енергетичного сектору в результаті збільшення обсягу використання енергетичних джерел з низьким рівнем викидів двоокису вуглецю.

Висновки. Стратегія розвитку підприємства не може бути сформована без повного врахування факторів глобалізації та глобальної конкуренції, які впливають і впливатимуть у майбутньому. У подальшому практична реалізація запропонованої стратегії потребує перегляду ключових орієнтирів у системі управління процесами розвитку підприємств, створення системи індикаторів екологічної спрямованості розвитку, в якій оптимальним чином поєднуються економіко-екологічні інтереси виробників і споживачів.

РЕЗЮМЕ

В роботі розглянутий алгоритм стратегій управління ризиком підприємства, запропоновані стратегічні напрями діяльності у екологічному аналізі, запропонована стратегія управління екологічними ризиками.

Ключові слова: стратегія підприємства, екологічний ризик, управління, концепція.

РЕЗЮМЕ

В работе рассмотрен алгоритм стратегий управления риском предприятия, предложены стратегические направления деятельности в экологическом анализе, предложена стратегия управления экологическими рисками.

Ключевые слова: стратегия предприятия, экологический риск, управление, концепция.

SUMMARY

In this paper the algorithm of the enterprise risk management strategies have been proposed in the strategic direction of the environmental analysis, propose a strategy for the management of environmental risks.

Keywords: enterprise strategy, environmental risk management concept.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Герасимчук В. Стратегічне управління підприємством: Графічне моделювання: Навч. посіб./ Василь Герасимчук.: М-во освіти України. Київський нац. екон. ун-т. - К.: КНЕУ, 2000. - 360 с.
2. Деева Н.Э. Формирование экологической политики как элемент стратегического планирования предприятий // Вісник Технологічного університету Поділля. – 2000. - №4. – С.21-23.
3. Лапуста М. Г. Риски в предпринимательской деятельности/М. Г. Лапуста, Л. Г. Шаршукова. – М.: ИНФРА-М, 2005. – 224 с.
4. Державна служба статистики України - [електронний носій] - <http://www.ukrstat.gov.ua/>
5. Попова О. Ю. Концептуальні засади управління екологічною спрямованістю розвитку підприємств // Актуальні проблеми економіки. – 2010. № 6 (108). – С. 182-188.
6. Якубовский Н., Новицкий В., Киндзерский Ю. Концептуальные основы стратегии развития промышленности Украины на период до 2017 года // Экономика Украины. – 2007. № 11. - С. 4-20.
7. В. Ярчак. Про екологічний ризик джерел підвищеної екологічної небезпеки // ВІСНИК ЛЬВІВ. УН-ТУ. –. 2009. Вип. 48. С. 209–215.

УДК 338 (477)

ОБГРУНТУВАННЯ РОЛІ ДЕРЖАВИ В РЕГУЛЮВАННІ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ПРОЦЕСІВ

Диха М.В., к.е.н., доцент кафедри економіки підприємства і підприємництва, Хмельницький національний університет

Постановка проблеми. Питання про роль держави в системі соціально-економічних відносин – одне з ключових у практиці господарського життя. Концепції щодо ступеня участі держави в економіці активно обговорюються упродовж багатьох років.

Історія людської цивілізації не дає прикладів економіки, що була б вільною від держави, хоча ступінь і форми втручання держави в економіку завжди були різними та залежали від певних факторів. Серед основних з них – тип економічної системи, що являє собою особливу, певним чином упорядковану систему взаємодії між суб'єктами національної економіки.

Зміни у суспільстві супроводжуються змінами в уявленні про роль держави в економічному і соціальному розвитку держави. Сучасні світогосподарські процеси спонукають учених шукати відповіді на питання: яку роль повинен відігравати інститут держави, якими повинні бути головні сфери державного впливу, що і обумовлює актуальність теми дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Визначення ролі держави в регулюванні соціально-економічних процесів досліджували представники різних напрямів економічної думки: Дж. Кейнс, М. Фрідмен, Ф. Перру, М. Альберт, К. Ротшильд, К. Ерроу, Г. Зонненшайн. Державне управління як системне суспільне явище, проблеми державного регулювання економіки висвітлюють у працях вітчизняні та зарубіжні науковці сучасності, зокрема, такі як: В. Авер'янов, Г. Атаманчук, В. Бакуменко, А. Гальчинський, Л. Головка, Л. Дідківська, І. Михасюк, С. Мочерний, П. Надолішний, В. Орешин, Д. Стеченко, Л. Ходов. Але сучасні реалії обумовлюють необхідність подальших досліджень із зазначених проблем.

Мета і завдання статті. Дослідження проблем участі держави в соціально-економічних процесах, аналіз поглядів науковців щодо сутності державного управління та державного регулювання, обґрунтування основ ефективного державного впливу в сучасній Україні.

Виклад основного матеріалу. На певних етапах цивілізаційного розвитку різних країн роль держави обмежувалась або посилювалась. У ХХ сторіччі стала зрозумілою безперспективність економічного розвитку суспільства з крайнощами щодо втручання держави в економіку: з одного боку класичний капіталізм, коли держава зовсім не втручається в економічну діяльність, а з іншого – державний соціалізм, коли вона повністю регулює економіку.

Акумуляючи кращі риси цих крайніх полів, країни з регульованою ринковою економікою залишили далеко позаду держави з іншими системами – так звану соціалістичною і стихійною ринковою.

Звертаючись до ретроспективного аналізу проблем участі держави в економічних процесах, можна побачити, що в світовій економічній літературі минулого сторіччя представлено досить різноманітний спектр думок щодо можливостей державного втручання у ринкову економічну систему (табл. 1).

Таблиця 1.

Еволюція наукових поглядів на роль держави в регулюванні соціально-економічних процесів

Напрями економічної думки	Представники	Визначення ролі держави в регулюванні соціально-економічних процесів
Кейнсіанство	Дж. Кейнс	Держава є активним учасником економічних процесів, регулятором та основним інвестором соціально-економічного розвитку.
Монетаризм	М. Фрідмен	Роль держави в економіці та соціальній сфері зводиться до обмеженого регулювання монетарних аспектів економіки, завдяки чому відбувається соціально-економічне зростання.
Інституціоналізм	Ф. Перру, М. Альберт, К. Родшильд	Держава є головним носієм економічної влади і саме владні повноваження держави є головним регулятором та стимулюючим фактором соціально-економічного розвитку.
Теорія соціального вибору	К. Ерроу	Держава відіграє вирішальну роль в розвитку соціально-економічної системи, оскільки інших інститутів, спроможних впливати на дану сферу соціального буття не існує, але цей вплив, в цілому, має негативний характер, оскільки гальмує розвиток економіки.
Теорія попиту без транзитивних переваг	Г. Зоннenschайн	Роль держави полягає в активному впливі на соціально-економічну політику з метою її узгодження із економічними інтересами всього суспільства.
Концепція сталого розвитку	Римський клуб	Роль держави полягає в узгодженні суспільних, екологічних та економічних інтересів, коли саме соціальний розвиток та екологічна сталість розглядаються як основні аспекти суспільного розвитку.

Джерело: складено автором за [4; 18; 19; 20; 21; 22; 23].

Зазначимо, що в процесі еволюції поглядів економістів на питання регулювання економічних процесів у минулому сторіччі в західній макроекономічній теорії сформувалися дві альтернативні концепції, що одержали назву кейнсіанство і монетаризм, які дають прямо протилежні рекомендації щодо участі держави в регулюванні економіки.

Кейнсіаністи виходили з того, що система вільного ринку позбавлена внутрішнього механізму, що забезпечує макроекономічну рівновагу. Особливістю теорії є те, що ринок сам по собі не може забезпечити повної економічної стабільності, а тому держава зобов'язана відігравати активну роль у стабілізації економіки. Для цього потрібно формувати відповідну державну економічну політику, ефективно використовуючи економічні, правові та адміністративні важелі. В основі концепції монетаризму лежить положення про те, що априорі ринки конкурентні і ринкова система спроможна автоматично досягати макроекономічної рівноваги.

Некейнсіанці запропонували новий підхід – вони створили теорію антициклічного державного втручання. У полі їхнього зору знаходиться не тільки фаза кризи, а й увесь економічний цикл, виходячи з того, що на рух національного продукту впливають не лише кризи, але й буми, м'яві пожвавлення й тривалі депресії. Тим самим у кейнсіанські ідеї був внесений динамічний елемент, що дало можливість створити теорію економічного зростання.

Представники інституціональної теорії критикували інші економічні школи, по-перше, за вузькість вихідної методології, що ігнорує роль соціологічних, політичних, соціально-психологічних факторів у функціонуванні економічного механізму; по-друге, за ігнорування важливих структурних та інституціональних особливостей реальної економіки. В цьому їхні погляди близькі авторові статті.

Для інституціоналістів центральною економічною проблемою є організація й контроль над економікою. Ф. Перру зазначає: «Завданням державного регулювання економіки є не макроекономічне стимулювання, а політика, направлена на створення і підтримку «полів росту» і розширення зони їх впливу» [21, с. 56]. Зазначимо, що ставлення інституціоналістів до об'єктивного існування влади було різним, цілі державного втручання в економіку трактувалися ними також неоднозначно, [18, с. 28; 21, с. 56; 22, с. 7], проте, вони розглядали державне втручання в економіку з позицій підвищення її ефективності, і саме економічна ефективність, на думку інституціоналістів, була основою соціального розвитку суспільства. На жаль, такий підхід до проблем соціально-економічного розвитку суспільства й участі держави в цьому процесі не став основою нової макроекономічної теорії.

Зважаючи на домінуючі думки щодо однобічної економічної орієнтації ринкового господарства протягом ХІХ сторіччя на шкоду соціальній, у ХІХ – ХХ сторіччя розвиненими країнами була здійснена спроба посилення соціальних сторін ринкової економіки й почали закладатися основи соціальної держави [2].

На цьому тлі виділяються теорії соціального вибору й суспільної рівноваги, які, у принципі, ставили завдання вирішення протиріччя між «соціальним» суспільним фактором економічного розвитку й економічною доцільністю.

Засновником сучасної теорії соціального вибору справедливо вважається К. Ерроу [19]. Це вражаючий приклад теорії у якій йдеться про неіснування раціонального правила суспільного вибору, що враховує думку всіх членів суспільства. Раціональний суспільний вибір не може бути компромісним – так можна інтерпретувати результат Ерроу (теорема про неможливість).

З погляду автора позитивне значення цього результату полягає в частковому поясненні того, чому загальноприйняті правила суспільного вибору – процедури голосування – нетранзитивні, а участь держави в процесі управління соціально-економічною сферою є абсолютно необхідною.

К. Ерроу став також одним із творців сучасної теорії загальної рівноваги [20]. Тут найважливішим досягненням стали не негативні, як у першому випадку, а позитивні результати: доказ існування й Парето-оптимальності рівноваги при досить загальних припущеннях. Перші моделі зразу ж почали узагальнювати в різних напрямках, використовувати для аналізу фактично всіх ключових проблем економічної науки. Однак, в той же час теорія стикнулася з істотними труднощами. Незважаючи на численні спроби, не вдалося знайти які-небудь загальні й природні умови, що забезпечують стабільність рівноваги. Приклади показували, що в модельованому світі можуть відбуватися події, що цілком розходяться з економічною інтуїцією. Програма побудови загальної економічної теорії на основі моделі рівноваги була істотно «підірвана» результатами робіт Г. Зоннenschайна [23].

Г. Зоннenschайн показав, що будь-яка безперервна функція, що задовольняє закон Вальраса, може бути представлена як функція надлишкового попиту в моделі чистого обміну (тобто, в найпростішому варіанті моделі загальної рівноваги) із квазівигнутими функціями корисності учасників. Обидві властивості – безперервність і виконання закону Вальраса – є досить загальними і можуть виконуватися для функцій, що зовсім суперечать нашим інтуїтивним уявленням про функції попиту. З теоремами Зоннenschайна випливає, що без додаткових

припущень про вид функцій корисності не можна передбачати напрям змін ендогенних економічних змінних при варіації екзогенних параметрів. Наприклад, при збільшенні запасу товару в одного учасника його рівноважна ціна може змінюватися у будь-якому напрямі. Більше того, добробут учасника в точці рівноваги може зменшитися у результаті сукупного впливу різних соціальних благ. [23] Таким чином, уперше в економічній теорії було обґрунтовано припущення про те, що наявність соціальних благ може порушувати макроекономічну рівновагу, хоча реальних доказів цього твердження одержати не вдалося аж до 2008 (кризового) року.

Сучасна економічна наука переживає період критичного переосмислення своїх теоретико-методологічних основ з позиції сучасних уявлень про природу наукового пізнання і його межі. Наявність великої кількості теоретичних концепцій, які розглядають одні і ті ж економічні явища з принципово різних позицій і приводять до різних висновків, ставить під сумнів здатність економічної науки досягти об'єктивних універсальних законів управління економічним життям суспільства. Тому усі базові концепції економічної науки повинні піддатися критичному аналізу і переосмисленню щодо можливостей їх застосування у процесі регулювання соціально-економічних процесів у сучасних умовах.

Характеризуючи державне втручання у розвиток соціально-економічної сфери потрібно зазначити, що в науковій літературі нині відсутнє єдине бачення сутності цього процесу. У табл. 2 представимо погляди науковців щодо сутності державного управління та державного регулювання, вважаючи, що державне управління за своєю сутністю є регулятивною діяльністю і характеризує регулювання соціально-економічної системи як невід'ємний елемент управлінської діяльності, одну із загальноуправлінських функцій.

Таблиця 2.

Визначення сутності державного управління та державного регулювання

Автор	Джерело	Сутність
В. Авер'янов	[8, с. 26]	Державне управління – це вид діяльності держави, що ґрунтується на здійсненні ним управлінського, тобто організаційного впливу на ті сфери й галузі суспільного життя, які вимагають певного втручання держави шляхом використання повноважень виконавчої влади.
Г. Атаманчук	[1, с. 18]	Державне управління – це практичний, організуючий вплив держави на суспільну життєдіяльність людей з метою її впорядкування, збереження або перетворення, що опирається на його владну силу.
В. Бакуменко, П. Надолішній	[3, с. 21]	Державне управління – форма й основний різновид соціального управління, соціально-політична функція держави, що обумовлена об'єктивними потребами забезпечення цілісності суспільства, його функціонування й поступального розвитку. Це діяльність щодо реалізації владних повноважень держави з метою виконання нею організаційно-регулюючих і службових функцій у суспільстві взагалі й в окремих сферах його життя.
І. Михасюк	[12, с. 8]	Державне регулювання – це комплекс заходів держави, спрямованих на скерування суб'єктів економічної діяльності за напрямом, необхідним для досягнення сформованих органами державної влади й управління цілей.
Л. Ходов	[17, с. 17]	Державне регулювання економіки в умовах ринкового господарства є системою типових заходів законодавчого, виконавчого і контролюючого характеру, здійснюваних уповноваженими державними установами і громадськими організаціями з метою стабілізації і пристосування існуючої соціально-економічної системи до умов, що змінюються.
Д. Зухба, Є. Зухба, Н. Каптуренко	[10, с. 4]	Державне регулювання – комплекс економічних і політичних заходів, які здійснюють державні органи з метою координації економічних процесів, спрямованих на підтримку оптимальних пропорцій суспільного виробництва і запобігання в ньому кризовим ситуаціям.
С. Мочерний	[13, с. 379]	Державне регулювання – комплекс основних форм і методів цілеспрямованого впливу державних установ і організацій на розвиток суспільного способу виробництва (у т.ч. продуктивних сил, техніко-економічних, організаційно-економічних та соціально-економічних відносин) для його стабілізації та пристосування до умов, що змінюються.
В. Орешин	[14, с. 14]	Державне регулювання економіки – це діяльність органів влади щодо впливу їх на процес суспільного відтворення з метою досягнення суспільно корисних результатів.
Л. Дідківська, Л. Головка	[9, с. 14]	Державне регулювання – вплив держави на соціальний розвиток країни.
Д. Стеченко	[16, с. 5]	Державне регулювання – вплив держави на відтворювальні процеси в економіці відповідними засобами з метою зорієнтування суб'єктів господарювання та окремих громадян на досягнення цілей та пріоритетів державної політики суспільного розвитку.
В. Братишко	[5, с.71]	Державне регулювання економіки – це процес цілеспрямованого впливу на підприємство, тобто на створення нових вартостей, а також виробництво і використання ВВП. І входить цей процес до кола інтересів винятково держави як керівної системи в суспільстві.
Н. Саніахметова	[15, с. 122]	Державне регулювання економіки – заснована на законодавстві одна з форм державного впливу на економіку шляхом встановлення та застосування державними органами правил, націлених на коригування економічної діяльності фізичних і юридичних осіб, що підтримується можливістю застосування правових санкцій при їх порушенні.

Стисле, проте, на думку автора статті достатньо містке визначення державного управління надає український вчений В. Авер'янов. Близької, проте, вужчої за сутністю позиції щодо державного управління (обмежуючи вплив держави тільки «на суспільну життєдіяльність людей») притримується російський науковець Г. Атаманчук. Розкриваючи сутність державного управління, В. Бакуменко, П. Надолішній основний наголос роблять на функції управління соціальним розвитком з використанням владних повноважень. Такий підхід є досить обмеженим, оскільки економіка є саме основою для соціального розвитку, відповідно соціальна і економічна підсистеми в державному управлінні є органічно взаємопов'язаними.

При цьому, державне регулювання не підмінює, а посилює, доповнює ринковий механізм, держава бере на себе тільки ті функції, які непідвладні даному механізмові, і є головним регулятором усіх соціально-економічних процесів.

Деякі автори вважають, що державне регулювання економіки – це діяльність держави щодо створення правових, економічних і соціальних передумов, необхідних для функціонування економічного механізму згідно з цілями й пріоритетами державної економічної політики, заради реалізації національних інтересів держави [11, с. 95–96].

У науковій літературі провідною є думка про те, що державне регулювання – це система певних заходів організаційного, економічного, політико-правового, тощо характеру. До прихильників такого підходу належать І. Михасюк, Л. Ходов, Д. Зухба, Є. Зухба, Н. Каптуренко, проте, у останньому формулюванні, на наш погляд, не береться до уваги динамічний аспект проблеми.

Також державне регулювання розглядається економічною наукою як комплекс основних форм і методів впливу на певний процес чи об'єкт, під призвоєю впливу суб'єкта державного регулювання на об'єкт заради досягнення певних результатів. Прихильниками такого підходу є С. Мочерний, В. Орешин.

Державне регулювання трактується як діяльність держави, що відбиває соціальні аспекти цього поняття (Л. Дідківська та Л. Головка), але ігнорує економічну місію держави в процесі управління, з чим, безумовно, погодитися неможливо.

Визначення державного регулювання дослідниками (зокрема, Д. Стеченко, В. Братишко, Н. Саніахметовою) розкривають його сутність з різних боків, але характеризуються певними недоліками: по-перше – відсутністю системного підходу, по-друге – не повністю виокремлено об'єкт державного регулювання, його обмежено тільки «вдтворювальними процесами».

Зазначимо, що термін «державне регулювання» в західній економічній літературі має два значення. У широкому розумінні він ототожнюється з державним втручанням в економіку взагалі, у вузькому – з адміністративно-правовою регламентацією функціонування бізнесу [12, с.8].

Проаналізувавши наведені вище визначення, можемо зробити висновок, що вони по-різному розкривають сутність даного поняття і, як наслідок, кожне визначення по-різному трактує кінцеву мету державного регулювання. Науковці вбачають необхідність такого регулювання заради реалізації соціальних інтересів суспільства; розвитку суспільного способу виробництва і покращення соціального розвитку країни; вважають метою державного регулювання стабілізацію та пристосування соціально-економічної системи до умов, що змінюються.

Втім, на думку автора, важливо оптимізувати роль державного регулювання. Історичний погляд на системи державного регулювання, аналіз світового досвіду використання його інститутів дає безліч прикладів поєднання державою інтересів суспільства, колективів, особистості, забезпечення владного регулювання при збереженні саморегулювання та саморозвитку суспільства.

Позиція А. Гальчинського, висловлена ще на початку 2000-х років близька автору, актуальна і сьогодні. Провідний український економіст наголошував на тому, що «однією з центральних проблем економічної політики наступного періоду є переосмислення місця і ролі держави. Треба позбутися вкрай примітивного уявлення, що «багато держави – мало ринку», і навпаки. Протиставлення за принципом «або – або» ніколи не було і не може бути основою серйозної політики. Демонтуючи підвалини адміністративної економіки, ми порушили золоте правило: держава може залишити економіку без уваги лише там і тоді, де і коли будуть сформовані повноцінні ринкові механізми, які здатні ефективно діяти» [6, с. 10].

До цієї проблеми привертає увагу і Світовий банк, наголошуючи на тому, що «низький рівень дієздатності держави в багатьох країнах СНД, – підкреслюється у його спеціальному дослідженні «Держава у світі, що змінюється» – серйозна і зростаюча перешкода для досягнення прогресу в більшості сфер економічної та соціальної політики» [7].

У ринковій економічній системі відносини між суб'єктами господарювання ґрунтуються на принципах економічної свободи, вільної взаємодії попиту і пропозиції, вільному ціноутворенні та конкуренції, вони й визначають основні риси механізму регулювання економічних процесів.

В Україні механізми ефективного державного і ринкового впливу перебувають ще в стадії формування. Для держави найпершим кроком є створення умов, за яких дії суб'єктів господарювання у вільному ринковому середовищі ведуть до їх власного зміцнення, а відтак, і до зміцнення держави. Тобто, завдання держави полягає у становленні дієздатних суб'єктів господарювання та заохоченні їх до легальної прозорої ринкової самоорганізації. Найголовнішу проблему становить відсутність усталеної системи консолідації інтересів, яка в розвинених країнах існує у вигляді симбіозу промислового, торговельного, фінансового капіталу, розвиненої системи ринків, фінансово-кредитних, бюджетно-податкових та інших відносин, нормативно-правової бази. Відтак, основним завданням держави у сфері економічної політики є здійснення заходів, які забезпечуватимуть мінімізацію підстав для конфлікту інтересів при максимумі безпосередньої зацікавленості суб'єктів господарювання у реалізації запропонованої державою стратегії економічного зростання. При цьому, основу регулюючої ролі держави становлять закони розвитку й функціонування ринкової економіки. Держава не повинна діяти поза межами цих законів, інакше вона «підриватиме» основи ринкової економіки. Це ніякою мірою не означає підпорядкованості державного регулювання процесам ринкової самоорганізації. Йдеться про поєднання загальних закономірностей ринкового розвитку, цінностей економічної лібералізації з інтересами суспільства, завданнями підвищення ефективності суспільного відтворення, зростання добробуту населення.

Висновок. Держава, виконуючи класичні функції правового, судочинного, організаційного, економічного й ін. характеру законодавчо запроваджує «загальні правила гри», тобто, систему нормативних актів, які регулюють діяльність суб'єктів ринку, збирає податки, за рахунок яких утримує чиновників й виконує різні соціально-економічні завдання тощо.

Соціально-економічний розвиток країни обумовлюється її державним регулюванням. Державне регулювання економіки є елементом взаємовідносин уряду з економічними агентами, дієвий засіб вирішення практичних питань. Воно може виявлятися як послабленням, так і посиленням державного впливу. За допомогою державного регулювання визначають напрями розвитку економіки на всіх рівнях (від країни в цілому до первинної ланки – підприємства, об'єднання), поєднують усі функції управління в ході реалізації економічної стратегії соціально-економічного розвитку. Державне регулювання соціально-економічної системи країни виражається через конкретні заходи держави щодо її впливу на всю сукупність процесів, що відбуваються на макро-, мезо- та мікрорівнях, спрямовані на досягнення цілей державної політики щодо забезпечення соціально-економічного розвитку.

РЕЗЮМЕ

У статті проведено ретроспективний аналіз проблем участі держави в соціально-економічних процесах, проаналізовано погляди науковців щодо сутності державного управління та державного регулювання, обґрунтовано основи ефективного державного впливу в сучасній Україні

Ключові слова: держава, управління, регулювання, соціально-економічний розвиток

РЕЗЮМЕ

В статье проведен ретроспективный анализ проблем участия государства в социально-экономических процессах, проанализированы взгляды ученых о сущности государственного управления и государственного регулирования, обосновано основы эффективного государственного влияния в современной Украине

Ключевые слова: государство, управление, регулирование, социально-экономическое развитие

SUMMARY

The article is a retrospective analysis of the problems the state's participation in the socio-economic processes, analyzes the views of scholars about the nature of government and government regulation, rationale basics of effective state influence in modern Ukraine

Key words: state, control, regulation, socio-economic development

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Атаманчук Г.В. Государственное управление. Учебное пособие / Г.В. Атаманчук. – М.: Энциклопедия управленческих знаний, 2000. – 188 с.
2. Бабич А.М. Государственные и муниципальные финансы / А.М. Бабич, Л.Н. Павлова. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://sbiblio.com/biblio/archive/gosudarstvennie_i_munizipalnie_finansi/42.asp
3. Бакуменко В.Д. Теоретичні та організаційні засади державного управління / В.Д. Бакуменко, П.І. Надолішній. – К.: НАДУ, 2003. – 210 с.
4. Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе / М. Блауг. – М.: Дело ЛТД, 1994. – 720 с.
5. Братишко В. Национальная экономика как объект государственного управления / В. Братишко // Экономика Украины. – 1994. – № 6. – С. 71–77.
6. Гальчинський А. Відновити дієздатність держави / А. Гальчинський // Економіка України. – 2000. – № 8. – С. 8–14.
7. Держава у світі, що змінюється / Офіційний сайт Світового банку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.worldbank.org.ua/
8. Державне управління в Україні / За заг. ред. В.Б. Авер'янова. – К.: Інститут держави і права ім. В.М. Корецького, 1999. – 260 с.

9. Дідківська Л.І. Державне регулювання економіки: Навчальний посібник / Л.І. Дідківська, Л.С. Головка. – К.: Знання-Прес, 2000. – 209 с.
10. Зухба Д.С. Принципы и проблемы государственного регулирования экономики / Д.С. Зухба, Е.Н. Зухба, Н.Г. Каптуренко. – Донецк: ИПЦ «Донецк», 1991. – 25 с.
11. Макроекономіка: підручник / А.Г. Савченко, Г.О. Пухтаєвич, О.М. Тітьонко та ін.; За ред. А.Г. Савченка. – К.: Либідь, 1995. – 208 с.
12. Михасюк І.Р. Державне регулювання економіки: Підручник / І.Р. Михасюк, Л.А. Швайка. – Львів: «Магнолія плюс»; видавець СПД ФО «В.М. Піча», 2006. – 220 с.
13. Мочерний С.В. Економічна теорія: Посібник для студентів вищих закладів освіти / С.В. Мочерний. – К.: Вид. центр «Академія», 1999. – 592 с.
14. Орешин В.П. Государственное регулирование национальной экономики: Учебное пособие / В.П. Орешин. – М.: Юристъ, 1999. – 272 с.
15. Саниахметова Н.А. Регулирование предпринимательской деятельности в Украине: организационно-правовые аспекты / Н.А. Саниахметова. – Одесса: Одесская государственная юридическая академия, 1998. – 232 с.
16. Стеченко Д.М. Державне регулювання економіки: Навчальний посібник / Д. М. Стеченко. – К.: МАУП, 2000. – 176 с.
17. Ходов Л.Г. Основы государственной экономической политики: Учебник / Л.Г. Ходов. – М.: Изд-во БЭК, 1997. – 332 с.
18. Albert H. The Neglect of Sociology in Economic Science // Power in Economics. Ed. By K.Rothschild. – Harmondworth: Penguin books. 1971. – P. 21–35.
19. Arrow K.J. (1951) Social Choice and Individual Values. – 2nd ed. – N.Y.: Wiley, 1963.
20. Arrow K.J. Existence of Equilibrium for a Competitive Economy / K.J. Arrow, G. Debreu // Econometrica, 1954, Vol. 22. – №. 3. – p. 265–290.
21. Perroux F. The Domination Effect and Modern Economic Theory // Power in Economics. Ed. by K.W. Rothschild. – Harmondworth: Penguin books, 1971. – P. 56–73.
22. Rothschild K. Introduction // Power in Economics. Ed. by K.W. Rothschild. – Harmondworth: Penguin books, 1971. – P. 7–17.
23. Sonnenshein H. Do Walras' identity and continuity characterize the class of community excess demand functions? // Journal of Economic Theory. – 1973 – № 6. – P. 345–354.

УДК 334.02:661.12 (470+571)

ТИПОЛОГИЯ МОДЕЛЕЙ СТРАТЕГИЧЕСКОГО МЕНЕДЖМЕНТА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОГО ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОГО КОМПЛЕКСА

Клунко Н.С., Санкт-Петербургский институт экономики, управления и права, - старший преподаватель кафедры экономики и организации производства, кандидат экономических наук, докторант Санкт-петербургского университета управления и экономики

Актуальность темы. Национальная фармацевтическая промышленность в силу социальной значимости производимой продукции, высокой степени государственного регулирования отраслевого рынка, наукоёмкости производства и инвестиционной привлекательности бизнеса занимает особое место в экономической системе страны. Значимость ее развития в национальной экономике обусловлена, прежде всего, необходимостью решения проблемы здоровья населения, социальной стабильности в обществе.

Именно поэтому модернизация промышленности по производству лекарственных средств выступает в настоящее время одним из приоритетных направлений внутренней политики государства.

Тем не менее, анализ текущего состояния фармацевтической промышленности, как в России, так и в прочих странах СНГ показывает недостаточный уровень их развития, что в первую очередь связано с отсутствием стратегического видения развития отрасли.

Степень исследования. Разработка и внедрение современных эффективных систем управления фармацевтическими предприятиями является важной составляющей в обеспечении надлежащего качества фармацевтической помощи населению.

Проблема повышения эффективности управления в указанной сфере неоднократно поднималась в исследованиях ученых, в частности, в работах А.С. Немченко, З.М. Мнушко, А.А. Котвицкой, Б.П. Громовика, И.В. Пестун, а также других авторов, однако, в связи с многовекторностью путей ее решения и глобальностью ее масштаба, на сегодняшний день она не может считаться исчерпанной и остается открытой.

В этом контексте вызывает интерес анализ организации стратегического управления фармацевтическим комплексом Российской Федерации, поскольку проблемы фармации являются подобными проблемам, которые присутствуют у её соседей, пути же решения этих проблем на основе стратегических подходов к управлению являются, если не идентичными, то по крайней мере очень похожими.

Таким образом, целью статьи является проведение аналитико-сравнительного исследования современных моделей управления фармацевтическими предприятиями в Российской Федерации на принципах стратегического управления.

Изложение основного материала. Состояние российского рынка фармацевтической продукции характеризуется двумя основными чертами: преобладанием среди поставляемой продукции устаревших, потерявших клиническую эффективность субстанций и готовых лекарственных средств, а также предельно высокой и постоянно растущей долей импорта. В связи с этим напрашивается решение о реформировании подхода к управлению, на основе создания эффективной модели стратегического управления. Вместе с тем, различные, преимущественно негативные процессы, протекающие на фармацевтическом рынке России не дают возможности решить данную проблему.

Как указывает Е.И. Нилова, как и в экономику России в целом, в фармацевтическую отрасль поступает недостаточный объем инвестиций. Основным источником финансирования отрасли являются собственные средства предприятий, которые составляют около 80% общего объема инвестиций. В таких условиях, когда собственные средства предприятий являются основным источником инвестиций, предприятиям преимущественно остается полагаться на свои собственные силы и средства и прилагать все возможные усилия, чтобы выжить в острой конкурентной борьбе и развиваться дальше. В таких условиях на первый план выходит вопрос о необходимости использования эффективных инновационных методик в процессе производства и управления, а также наиболее эффективных передовых маркетинговых технологий [4, с. 3].

По мнению В.С. Волкова большинство российских фармацевтических заводов так и не смогли перестроиться на новые условия экономического хозяйствования после распада СССР и перехода к рыночной экономике. Известно, что иностранные компании обеспечивают повышение конкурентоспособности за счет исполнения моделей внутрифирменного предпринимательства и маркетингового подхода к организации производства. Российским же компаниям пока не свойственны такие методы повышения конкурентоспособности. Так, например, анализ номенклатуры отечественных лекарств показывает, что в ней по-прежнему львиную долю составляют препараты, освоённые советскими предприятиями 30-40 лет назад, и по большей части они малоэффективны и морально устаревшие. И даже зачастую не из-за того, что нет необходимого технологического оборудования, мощностей для производства востребованных лекарств, а просто из-за того, что большинство фармацевтических предприятий не уделяет должного внимания потребностям современной медицины. И каждый год это приводит к тому, что соотношение российских и импортных препаратов увеличивается все больше и больше в сторону иностранных лекарств. Однако у российских фармацевтических производителей есть все возможности для выпуска импортозамещающих дженериковых препаратов [8, с. 33].

К сожалению, из-за проблем, возникающих из-за неэффективного менеджмента на предприятиях (во главе большинства предприятий фармацевтической отрасли остались руководители еще со времен дорыночного уклада экономики, в силу различных обстоятельств использующие нерыночную идеологию), а также недостаточного внимания к проблемам маркетинга, большинство предприятий уступают рынок иностранным производителям. По оценкам некоторых исследователей, причины бедственного положения предприятий в 90% случаев лежат в сфере управления бизнесом, неумении вписаться в условия рынка и лишь в 10% случаев сказываются последствия объективных обстоятельств [7, с. 16].

К примеру, в исследовании «Стратегическое управление фармацевтической организацией» [6] – были проанализированы процессы управления фармацевтическими организациями. Объектами исследования явились более 200 фармацевтических организаций разных регионов России: Калининградской, Вологодской, Ленинградской, Тверской, Псковской, Пермской, Новгородской, Московской, Оренбургской, Свердловской, Тюменской и др. областей, республики Коми, Татарстана, Москвы, 185 государственных аптечных предприятий Санкт-Петербурга, 36 оптовых фармацевтических организаций и др. По данным опроса было установлено, что 75% руководителей не используют современные методы управления и не имеют представления о стратегическом управлении.

На необходимость изменения данной ситуации, поиска национальной модели стратегического управления фармацевтическим комплексом указывает Ю.В. Колипова, отмечая, что стратегическое управление – это необходимый инструмент, механизм самонастройки корпорации РФ к изменяющимся требованиям рынка, реформирования социально-экономических отношений и перестройки технологической структуры экономики, управления развитием корпорации. Необходимо отметить, что известные результаты функционирования вертикальных иерархических структур при отсутствии стратегического менеджмента и госрегулирования, не соответствуют ни планам, ни отраслевым целевым программам, ни интересам общественно-экономического развития. Общемировые тенденции развития позволяют утверждать, что только инструменты стратегического менеджмента открытых рыночных производственных систем успешно разрешают указанные проблемы и обеспечивают для вертикальных иерархий целый ряд конкурентных преимуществ. Однако на сегодняшний день в России эти процессы находятся только на стадии формирования, практически отсутствует методология системного теоретического описания и технология стратегического управления подотраслевыми производственными системами, а также критерии и механизмы формирования интегрированных систем управления на корпоративном уровне [2, с. 56].

Вместе с тем, проведенный анализ системы управления фармацевтическим комплексом Российской Федерации позволяет сделать вывод о том, что целостная модель управления развитием фармацевтического рынка отсутствует.

Как указывает М. В. Рыжков, на современном этапе рыночных отношений происходит жесткая конкуренция субъектов фармацевтического рынка, поиск эффективных методов управления. Законодательная и нормативная база не обеспечивает стабильность рыночных отношений [5, с. 3].

Вместе с тем, отдельные документы все же дают определенное представление о стратегических приоритетах развития фармотрасли РФ.

Таблица 1

Модели стратегического управления, используемые производителями фармацевтической продукции в Российской Федерации

№	Модель управления	Характеристика
1	Логистический подход	Обеспечивает удовлетворение потребностей потребителей через реализацию принципов процессного подхода и постоянного улучшения результатов деятельности, в частности по финансово-экономическим показателям
2	Управление процессами	Нацеливает предприятие на постоянное улучшение результатов функционирования процессов через регламентирование всех этапов работы (описание, последовательность, взаимодействие), систематический мониторинг процессов по установленным параметрам и поиск путей оптимизации процессов
3	Внедрение системы управления качеством и интегрированных систем управления	Ориентирует предприятие на постоянное изучение потребностей потребителей с целью наиболее полного их удовлетворения; обеспечивает реализацию процессного подхода к управлению предприятием, в частности, устанавливает ключевые процессы, которые влияют на конечное качество продукции/услуг; нацеливает предприятие на систематическое планирование мероприятий в сфере качества и улучшения результатов деятельности, обеспечивает возможность внедрения других управленческих технологий.
4	Внедрение международных стандартов производственных практик (GMP, GPP)	Надлежащая аптечная практика (GPP) обеспечивает реализацию принципа «ориентации на потребителя» и определяет процессы, которые влияют на качество фармацевтических услуг, однако, еще не разработана нормативная база и механизмы ее внедрения.
5	Адаптивное управление	Ориентирует предприятие на систематический мониторинг факторов макросреды, может предусмотреть реализацию принципа процессного подхода с целью адаптации предприятия к определенным изменениям внешней среды.
6	Управление рисками	Нацеливает предприятие на прогнозирование влияния факторов микро-и макросреды, может предусмотреть реализацию принципа процессного подхода с целью минимизации определенных рисков.
7	Стратегическое планирование	Ориентирует предприятие на определение долгосрочных планов развития с учетом рыночных тенденций; может предусмотреть реализацию принципа постоянного улучшения результатов деятельности по условиям выбора стратегии эффективности.
8	Внедрение системы контроллинга	Нацеливает предприятие на достижение целей и достижение высокого уровня доходности, обеспечивает информационно-аналитическую поддержку руководства для принятия обоснованных управленческих решений.
9	Управление ассортиментом и товаропродвижением	Благодаря налаживанию системы товаропродвижения нацеливает предприятие на достижение плановых финансово-экономических показателей; по оптимизации условий оборачиваемости товара может использоваться в контексте реализации принципа «ориентация на потребителя».
10	Внедрение сбалансированной системы показателей	Обеспечивает реализацию принципов процессного подхода и постоянного улучшения результатов деятельности по установленным показателям.

В октябре 2010 года была утверждена Концепция развития фармацевтической отрасли до 2020 года [3]. В ней очерчен перечень актуальных задач, однако уже сейчас российские производители оценивают этот документ весьма критически, при этом в Концепции не сказано, кто будет выполнять задачи, поставленные в этом документе, каким образом возможно решить две ключевые проблемы российского фармацевтического рынка – дефицит перспективных отечественных разработок и отсутствие стратегических подходов к управлению фармацевтическими предприятиями.

Таким образом, результаты проведенного анализа показали возрастающую актуальность поиска и научного обоснования действенных управленческих технологий в российской фармации. В течение последних лет в России широко исследуются вопросы эффективного менеджмента в фармацевтической отрасли: как в сфере государственного и регионального управления, так и в фармацевтическом производстве, наблюдается стремление создать оптимальную «супермодель» развития фармацевтического комплекса.

В рамках решения стратегических задач российские исследователи [4,5,7] рассматривают такие модели управления фармацевтическим комплексом как логистический подход, управление процессами, внедрение системы управления качеством и интегрированных систем управления, внедрения международных стандартов надлежащих практик (GMP). Активно обсуждаются также отдельные управленческие технологии, в частности, планирование деятельности предприятия, прогнозирование влияния факторов макросреды и адаптивное управление, управление рисками, особенности антикризисного управления, внедрение системы контроллинга, управление товаропродвижением, трудовым потенциалом предприятия, создание сбалансированной системы показателей и т.д. В таблице приведены модели стратегического управления, используемые производителями фармацевтической продукции в Российской Федерации (табл. 1).

Недостатки данных подходов очевидны – все они ориентируются на достижение разнообразных целей и задач, однако каждая из них решает локальный круг управленческих проблем, по определению не может быть использована в качестве основной модели стратегического менеджмента в фармации, поскольку в них присутствует чрезмерная степень детализации, излишняя при разработке национальных стратегий развития фармацевтического комплекса.

Со своей стороны автор данной статьи считает, что сами по себе попытки российских ученых создать «супермодель» в своей основе имеют ряд методологических проблем, а главной проблемой построения оптимальной модели развития фармацевтического комплекса является выбор разумной детализации математического описания его подсистем и связей между ними. Эта проблема присутствует как при декомпозиционном, так и при композиционном принципах построения системы управления фармацией.

Будем рассматривать условно два крайних случая описания связей: А – агрегированное, D – детализированное. Одна из центральных идей стратегического планирования и управления состоит в осуществлении взаимоперехода: AA ↔ DD, то есть между макроописанием системы управления AA и ее макроописанием DD (здесь первая компонента описывает степень детализации внутренних связей подсистем, вторая – внешних связей).

Тип AA. Модели этого типа описывают стратегию развития фармацевтического комплекса в агрегированных показателях. Наиболее характерными примерами являются межотраслевые модели, являющиеся важными инструментами стратегического планирования. Однако применяемое в них агрегированное описание недостаточно для планирования подсистем фармацевтического комплекса и тем более – его первичных элементов – фармацевтических предприятий.

Тип DD. Этот тип моделей объединяет два принципиально различающихся подхода: построение микромоделей развития фармацевтического комплекса или «равномерно детализированной» системы моделей. При этом, безусловно, построение идеальной модели микромоделей фармацевтического комплекса («супермодели») практически недостижимо, однако движение в направлении AA ↔ DD имеет значение с точки зрения оптимального уровня детализации модели развития фармацевтического комплекса на микроуровне.

Первоначальные проекты системного моделирования могут идти по пути выделения все более мелких экономических единиц, прямой детализации взаимосвязей, соотношений и условий протекания экономических процессов, то есть ориентироваться на условный эталон DD. Но их практическая реализация сталкивается с рядом серьезных проблем методологического, организационного, информационного характера и требует новых идей

Возможные подходы к разрешению противоречий между агрегированными и детализированными описаниями экономических объектов и связей между ними иллюстрируются в табл. 2.

В таблице демонстрируется возможность построения модельных конструкций фармацевтического комплекса AD и DA, занимающих промежуточное положение между макромоделями AA и микромоделями (детализированными системами моделей) DD.

Таблица 2

Типы моделей (систем моделей) стратегий развития фармацевтического комплекса по степени детализации взаимосвязей

	A	D
Внешние связи		
Внутренние связи		
A	AA	AD
D	DA	DD

Основной специализацией системы моделей типа AD является изучение межподсистемных взаимосвязей, механизмов их регулирования, условий согласования локальных и глобальных оптимумов, методов нахождения согласованных решений при стратегическом планировании развития фармацевтического комплекса. Внутренние условия развития любой подсистемы учитываются при этом лишь в той мере, в которой они определяют связь ее «входов» и «выходов». Таким образом, системы типа AD реализуют кибернетический подход, когда основным назначением модели объекта (подсистемы) является многократное преобразование входных параметров в выходные. Другими словами, модель объекта выступает, прежде всего, как функция отклика данного объекта на решения, принимаемые на других уровнях и другими объектами планирования.

В системе моделей, построенной по типу DA, главное внимание уделяется внутренним условиям развития подсистемы. Но их анализ осуществляется с учетом внешних взаимосвязей на «фоне» развития фармацевтического комплекса в целом. Такой подход можно назвать рефлекторным, а при его применении в системном моделировании выделяется некоторая подсистема, которая описывается с необходимой степенью детализации внутренних условий ее функционирования, а другие подсистемы и их взаимосвязи между собой и с изучаемой подсистемой представляются агрегировано. Развитие рефлекторного подхода обусловлено необходимостью изучения отдельных подсистем в составе единого фармацевтического комплекса.

Разработка специализированных систем моделей развития фармацевтического комплекса по типам AD и DA не только позволяет решать многие практические задачи моделирования, но и открывает конструктивный путь постепенного создания более развитых и детализированных систем моделей стратегического развития фармацевтического комплекса:

$$AA \rightarrow AD \rightarrow DD; AA \rightarrow DA \rightarrow DD.$$

По этому пути пошел российский исследователь А.И. Балашов, который видит решение проблемы формирования национальной модели стратегического управления на основе оптимального уровня детализации стратегических приоритетов, на базе использования концепции устойчивого развития [1]. Этим автором фармацевтическая отрасль определяется как совокупность производителей лекарственных средств, иной фармацевтической и парафармацевтической продукции, а также вспомогательных и причастных к производству медикаментов промышленных кластеров, функционирующих на одном рынке.

А.И. Балашовым обосновано определение понятия «устойчивое развитие фармацевтической отрасли как непрерывный процесс сбалансированного целенаправленного и прогрессивного развития фармацевтической отрасли как социально-экономической системы, предполагающий совершенствование сферы разработки, производства и продвижения фармацевтической продукции в стране, которое в условиях динамических изменений внутренней и внешней среды обеспечивает национальные интересы государства и положительно влияет на укрепление здоровья нации.

Обеспечение устойчивого развития означает, прежде всего, достижение лидирующих позиций на мировом рынке фармацевтической продукции, что требует постоянного внедрения инноваций и повышения инновационного потенциала отрасли [1, с. 14].

В качестве механизма реализации данной цели ученый А.И. Балашов предлагает использовать организационно-экономический механизм, способный эффективно функционировать и обеспечивать устойчивость на макро и микроуровнях.

В качестве важнейшего управляющего субъекта системы обеспечения устойчивого развития фармацевтической выступает государство – совокупность учреждений и организаций, обладающих политическим и юридическим правом воздействовать на ход экономических процессов и регулировать экономические процессы. Под объектом управления понимается фармацевтическая отрасль [1, с. 16-17].

Цель воздействия характеризуется через совокупность интересов как субъекта, так и объекта управления.

В качестве основных методов управления устойчивым развитием фармацевтической отрасли А.И. Балашовым рассматриваются: экономические (налогообложение, ценообразование, финансирование, пространственное планирование и лекарственное страхование) и организационно-правовые (лицензирование фармацевтической и производственной деятельности в сфере фармации, введение требований о переходе предприятий отрасли на стандарты GMP, составление ограничительных перечней лекарственных препаратов, стоимость которых возмещается пациентам и др.).

Этот подход российского исследователя, по нашему мнению, может стать достаточно перспективным с точки зрения разработки будущей национальной модели России в сфере стратегического управления фармацевтическим комплексом, поскольку ориентирует на долгосрочное, перспективное развитие фармацевтического комплекса, в процессе которого решаются локальные тактические задачи управления и обеспечения населения надлежащей лекарственной помощью.

Выводы

В целом, проведенный анализ показывает, что в России, как и в прочих странах СНГ, на сегодня отсутствует перспективное долгосрочное, стратегическое видение развития фармацевтического комплекса, в самом процессе планирования присутствует ряд проблем методологического характера, требующих своего разрешения. Такое положение дел является, безусловно, недопустимым, поскольку сдерживает развитие как самой фармацевтической индустрии, так и смежных отраслей промышленности, влияет и на социальную стабильность в обществе, состояние фармацевтической помощи населению.

В этой связи переход фармацевтического комплекса к реализации стратегий устойчивого развития на основе оптимальной детализации целей стратегического развития, в двух странах следует рассматривать как весомую альтернативу современному ситуативному управлению фармацевтическим комплексом.

РЕЗЮМЕ

У статті розглянуті існуючі в Росії підходи до вирішення проблеми формування національної стратегії розвитку фармацевтичного комплексу. Вказується на недостатній загальний рівень наукового обґрунтування даної проблеми, на наявність перспективних ідей в даній сфері стратегічного менеджменту, придатних для використання в Росії та країнах СНД.

Ключові слова: фармацевтичний комплекс, стратегія, моделі управління, сталий розвиток.

РЕЗЮМЕ

В статье рассмотрены существующие в России подходы к решению проблемы формирования национальной стратегии развития фармацевтического комплекса. Указывается на недостаточный общий уровень научного обоснования данной проблемы, на наличие перспективных идей в данной сфере стратегического менеджмента, пригодных для использования в России и странах СНГ.

Ключевые слова: фармацевтический комплекс, стратегия, модели управления, устойчивое развитие.

SUMMARY

The article deals with the existing approaches in the Russia to address the problem of forming the strategy of the pharmaceutical complex. Points to the overall lack of scientific evidence of the problem, the existence of promising ideas in the field of strategic management, suitable for use in Russia and SNG-countries.

Keywords: pharmaceutical complex, strategy, management model, sustainable development.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Балашов А.И. Формирование механизма устойчивого развития фармацевтической отрасли : автореферат дисс... докт. экон. наук / А.И. Балашов. – Санкт-Петербург, 2012. – 38 с.
2. Колипова Ю. В. Стратегия интеграции механизмов управления фармацевтическим производством: Дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / Ю. В. Колипова. – М., 2005. – 170 с.
3. Стратегия развития фармацевтической промышленности Российской Федерации на период до 2020 года. – Режим доступа: http://www.oncology.ru/law/2009/development_strategy.pdf
4. Нилова Е.И. Саморегулирование на фармацевтическом рынке // Фармация. – 2007. – №7. – С. 3 – 5.
5. Рыжкова М. В. Разработка стратегии антикризисного управления фармацевтической организацией : дисс ... докт. фарм. наук : 15.00.01 / М. В. Рыжкова. – Санкт-Петербург, 2004.- 289 с.
6. Стратегическое управления фармацевтической организацией. – Режим доступа: http://pharmag.ru/strategi4eskoe_%20upravlenie_farmaceutv4eskoj_organizacii
7. Чупандина Е.Е. Состояние и перспективы развития фармацевтического менеджмента в России / Е.Е. Чупандина, Е.Ф. Сафонова, А.И. Сливкин // Фармация. – 2006. – №5. – С. 16 – 18.
8. Формирование концепции конкурентоспособности лекарственных препаратов : Дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / В. С. Волков. – Москва, 2003. – 172 с.

УДК 332.14

ПРАКТИКА ПЛАНУВАННЯ СТРАТЕГІЧЕСКИХ МЕРОПРИЯТТЯЙ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧЕСКОЇ ПОЛІТИКИ
РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ

Коляденко С.В., проф., докт. економ. наук, зав. каф. економічної кібернетики Вінницький національний аграрний університет

Постановка проблеми в общем виде: Безусловно, далеко не все вопросы ранжирования и рейтинга могут быть решены с помощью формализации процедур сбора и обработки экспертной информации. Однако, корректное использование экспертных технологий и различных методик оценки рейтинга во многих случаях остается единственным реальным способом подготовки и принятия обоснованных инвестиционных решений.

Существует достаточно большое количество работ, авторы которых рассматривают адекватность экспертного оценивания при решении разнообразных управленческих проблем и особенностей применения в различных сферах деятельности /1-3/. Очевидна необходимость выделить очень важный аспект методологии формирования и определения интегрального показателя оценки уровня экономической безопасности региона с точки зрения объективности используемого информационного обеспечения. Это непосредственно связано с проблемами информационных войн (inform war). Исследование вопросов объективности оценки социально-экономического состояния, как в стране, так и в отдельном регионе позволяет формировать определенные критерии выбора инвестиционных вложений. «Информационные войны» являются реальным инструментом в современной конкурентной борьбе. Они затрагивают интересы практически всех участников инвестиционного процесса. Одной из основных проблем этого процесса в Украине является оптимизация соотношения источников инвестирования.

При формировании инвестиционных региональных и отраслевых фондов в стране данные, предоставленные инвесторам (с точки зрения информационного обеспечения) должны отвечать следующим требованиям: достоверность, своевременность, информативность, однозначность, сопоставимость.

Проблема заключается в выделении направления анализа для группы разнородных социально-экономических показателей. Потребности исследователей при выборе подобного рода данных не ограничиваются изучением связи простых переменных, измеренных по единой шкале. Как правило, необходимо рассматривать не только отдельные признаки, но и группы переменных.

Формулировка цели статьи: Как правило, началом этапа исследования сложных социально-экономических объектов при формировании направлений инвестиционных вложений является анализ коэффициентов связи между парами анализируемых показателей. Для разнотипных данных (в плане использования различных шкал измерения) формирование сравнимых между собой коэффициентов представляет определенную трудность.

Обычно измеряют взаимосвязь номинального признака, допускающего взаимно-однозначные преобразования, с количественным, рангового с ранговым и т.п. Иногда проведение ранжирования и рейтингового исследования для удобства анализа данных разного типа рассматриваются в качественных шкалах либо подвергаются процедурам количественной оценки.

Изложение основного материала: Одной из основных задач является определение общего критерия оценок социально-экономических показателей инвестиционной привлекательности. Дальнейшее развитие этой задачи - определение допустимости операций, необходимых для отыскания результирующих оценок над числами, полученными в результате измерений. Это, в общем-то, и составляет проблему адекватности различного типа рейтингов.

В настоящее время существует достаточно большое количество методик формирования рейтингов, классов, упорядочивания, аккредитаций организаций на уровне глобальных социально-экономических систем, систем национальной региональной экономик.

Исходя из данных официальной статистики и опроса топ-менеджеров ведущих компаний мира всемирный экономический форум (WEF, известный по проведению ежегодного форума в Давосе) составляет два рейтинга - «Индекс перспективной конкурентоспособности» - «ИПК» (Growth Competitiveness Index - GCI), оценивающий перспективы экономического роста стран на 5-8 лет, и «Индекс деловой конкурентоспособности - ИДК» (Business Competitiveness Index - BCI), который является индикатором, определяющим способность страны удерживать уровень экономического процветания. GCI складывается из оценок макроэкономической ситуации, качества государственных институтов и способности страны создавать и внедрять новые технологии, BCI оценивает деятельность и качество бизнес-среды, опираясь преимущественно на оценки национальной бизнес-элиты. Рейтинг конкурентоспособности рассчитывается с 1979 года и строится на основе оценок совокупности различных показателей, которые определяют возможности страны по созданию условий для быстрого экономического роста. В системе IMD (International Institute for Management and Development) они группируются в четыре блока факторов: экономические показатели, эффективность деятельности правительства, эффективность бизнеса, инфраструктурные составляющие развития (оценка в 2010 году проводилась по 314 критериям). Необходимо отметить, что IMD не включает в свой список Украину, учитывая невозможность получения данных для вычисления всех критериев. Согласно данным отчета WEF Украина согласно индексу ИПК в 2011 г. занимала 59 место, индексу ИДК в 2012 г. занимала 72 место, а в 2005 г. - 75 место относительно 116 стран.

Полученная от экспертов информация, с точки зрения статистической надежности, должна быть проанализирована. Существуют методы оценки согласованности экспертных суждений, высказанных в виде ранжирований, парных сравнений и т.д. Обычно устанавливается связь между различными коэффициентами, характеризующими согласованность экспертных суждений по различным мерам близости. На основании оценки степени согласованности экспертных суждений определяются согласованные группы экспертов.

Методология использования методов оценки непротиворечивости экспертных суждений особенно важна при использовании метода парных сравнений. Существуют методы оценки сравнительной точности экспертных суждений при использовании множества критериев оценки точности. Можно говорить о проблемности решения оценки степени конъюнктурности, конформизма и других факторов, характеризующих адекватность экспертной информации /4-10/.

Объективность эксперта может достигаться в процедурах с помощью учета возможной конъюнктурности эксперта. Очень часто встречаются экспертизы при существовании количества привлеченных экспертов, которые объективно не заинтересованных в результате экспертизы. Это приводит к тому, что эксперты, привлеченные для участия в оценивании, могут быть прямо либо косвенно заинтересованы в ее результатах. Поэтому перспективным направлением является использование методов оценки качества эксперта, основанных на сопоставлении результатов самооценки экспертов с результатами их участия в текстовых экспертизах /11-13/.

Стратегии инновационных организаций определяются задачами, целями (глобальными, национальными, региональными, отраслевыми и т. п.), которые они стремятся достигнуть. При этом необходимо учитывать следующие особенности использования технологий экспертного оценивания в социально-экономической динамике развития региона.

1. Очевидным является сочетание различных методов оценивания, возникающая при организации и проведении экспертиз социально-экономической информационной пространства регионов

2. Необходимость алгоритма, когда сначала определяется состав критериев выбора, характеризующих сравнительную предпочтительность инновационных проектов, а затем устанавливается их сравнительная значимость при принятии решения.

3. Регулярное проведение экспертиз вызывает необходимость формирования информационной базы знаний об экспертах. При этом целесообразно формировать рейтинг: на основании предварительной информации; по результатам работы экспертного совета.

4. Многовекторность интересов вкладчиков при проведении инновационного конкурса (инициаторами проведения могут быть: отраслевые министерства, региональные и районные образования в лице администрации) вызывает необходимость дополнительного анализа альтернативных вариантов финансирования для объективизации и повышения обоснованности инвестиционных решений.

5. Сравнительная весомость факторов рынка учитывается при определении ожидаемых тенденций развития оцениваемой ситуации, что вызывает необходимость использования более сложных зависимостей между факторами при анализе их действия на развитие ситуации.

6. Оценка ожидаемых значений факторов, показателей и параметров во многом определяются условиями, при которых такие оценки производятся. Совокупность этих условий описывается наиболее вероятными сценариями развития ситуации инвестирования. Их определение и описание является объектом самостоятельной экспертизы.

7. Вопрос повышения надежности результатов экспертизы часто требует дополнительного анализа. В ряде случаев используются методы организации и проведения экспертиз, позволяющие оценивать степень противоречивости экспертных оценок инвестиционных проектов.

Метод получения согласованного мнения экспертов – это обычно одна из реализаций процедуры Делфи, ориентированная на получение согласованного мнения групп экспертов относительно определенных событий в той или иной области деятельности в заданный период будущего. Недостатком этого метода является изначальное отсутствие исследований, малое внимание, уделяемое взаимозависимости и взаимодействию различных факторов, динамике развития ситуации.

Агентство Moody's Investors Service в 2008г. решило изменить методики расчета рейтинговых сложных финансовых инструментов, из-за которых фактически возник кризис на мировых финансовых рынках. Необходимость технологии выставления рейтингов назревала давно, но, в первую очередь, к необходимости подобных изменений агентство подтолкнули события 2009 года в области ипотечного кредитования в США и колебаний цен на мировом рынке энергоносителей. Инвесторы, клиенты и рыночные регуляторы США, стран Евросоюза, пользующиеся рейтингами крупнейших агентств Moody's, S&P и Fitch для определения политики инвестирования, все чаще критикуют авторов экспертных оценок в их необъективности.

Предлагается использовать единый способ интерпретации коэффициентов оценки связи параметров и оценок, измеренных в различных шкалах, путем вычисления их статистической значимости. Это позволяет воспринимать абстрактные значения показателей связи в едином измерении как вероятность случайно получить величину коэффициента, в условиях независимости большую, чем рассчитанная с помощью эмпирических данных. Следовательно согласование коэффициентов на такой основе обеспечивает «одинаковое восприятие» ощущения силы взаимосвязи независимо от типа данных. Основной предпосылкой является метод описанный [14] для применения односторонних критериев значимости при построении коэффициентов связи на базе комбинаторного подхода.

Пусть $k(a, b)$ - произвольный коэффициент, характеризующий взаимосвязь a и b ; v - случайное значение k в условиях независимости аргументов и случайности выборки. Значимость $z(a, b)$ определяется как вероятность получить v не меньше чем $k(a, b)$, т.е. $z(a, b) = P\{v \geq k(a, b)\}$.

Известно, что в условиях нормального распределения признака a примерно 70% разброса оценок, a находится в пределах симметричного вероятностного поля относительно среднего интервала $(\bar{a} - s, \bar{a} + s)$, около 95% в пределах интервала $(\bar{a} - 1,96 s, \bar{a} + 1,96 s)$, аналогичное представление об оценках параметров моделей дают стандартные ошибки (s - обозначает оценку среднеквадратичного отклонения a).

Преобразование величины значимости связи с помощью функции, обратной функции распределения нормального закона $f(a, b) = \Phi^{-1}(1 + z(a, b))$ позволяет перейти от меры связи $k(a, b)$ к величине, выраженной такими же соотношениями. В данном случае преобразование Φ^{-1} носит нормирующий характер. Определим функцию $f(a, b)$ как стандартизацию коэффициента связи k . Таким образом $f(a, b)$ определяет отклонение от независимости в стандартных единицах. Нулевое значение f соответствует медиане v - в 50% случаев можно в условиях независимости показателей получить значение v , больше чем $k(a, b)$. Например равенство $f(a, b) = 1$ показывает, что значимая величина связи может быть случайно обнаружена в 16% ситуаций, а вероятность $P\{f(a, b) \geq 1,96\}$ составляет около 2,5%.

В качестве приближенного определения стандартных показателей используют известные выражения, связывающие различные виды распределения с нормальным. В определенных ситуациях это приводит к некоторым ограничениям на теоретическое распределение данных, когда присутствует двумерная нормальность при стандартизации коэффициента корреляции. Применение формул аппроксимации позволяет получать величины стандартизованных показателей для очень малых величин значимости, таких, при которых инвестиционные показатели приобретают эвристический характер, поскольку аппроксимация становится недостаточно точной, при этом возможно возникает необходимость в использовании методов теории игр.

Незначительные оценки стандартизованных показателей статистической значимости необязательно свидетельствуют об отсутствии связи или о малой зависимости данных (оценок). Возможны варианты использования неадекватной модели для вычисления и формирования общего критерия рейтинга. Однако большие по абсолютной величине отрицательные показатели свидетельствуют, как правило, о принципиальном характере независимости.

Определяющим является решение задач оценивания степени конъюнктурности, конформизма и других факторов, определяющих объективность процедур экспертизы.

РЕЗЮМЕ

Наводяться основні положення планування стратегічних заходів при розробці політики соціально-економічного розвитку регіонів. Досліджуються визначення і зміст принципів планування та розвитку регіонів.

Ключові слова: соціально-економічний розвиток регіону, планування розвитку, стратегічні заходи.

РЕЗЮМЕ

Приводятся основные положения планирования стратегических мероприятий при разработке политики социально-экономического развития регионов. Исследуются определения и содержание принципов планирования и развития регионов.

Ключевые слова: социально-экономическое развитие региона, планирование развитие, стратегические мероприятия.

SUMMARY

The principal activities of strategic planning in the development of policies of social and economic development of regions. Explores the definition and content of the principles of planning and regional development.

Keywords: socio-economic development of the region, development planning, strategic activities.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ:

1. Герасимчук З.В. Політика розвитку проблемних регіонів: Монографія / З.В. Герасимчук, В.Л. Галушак. – Луцьк: Надтир'я, 2006. – 244с.
2. Сидельников Ю.В. Теория и организация экспертного прогнозирования / Ю.В. Сидельников. – М.: ИММО АН СССР, 1990. – 195с.
3. Литвак Б.Г. Экспертные технологии в управлении: учебное пособие / Б.Г. Литвак. – М.: Дело, 2004. – 400 с.
4. Активізація інноваційної діяльності: організаційно-правове та соціально-економічне забезпечення: Монографія / О.І. Амоша, В.П. Антонюк, А.І. Земляк та ін. // НАН України. Ін-т економіки пром-сті. – Донецьк, 2007. – 328 с.
5. Рейтинг міст і регіонів України. Рейтингова агенція НАЦ «Інститут реформ». – К.: 2005. – 66 с.
6. Моделі і методи соціально-економічного прогнозування / В.М. Гесць, Т.С. Клебанова, О.І. Черняк та ін. – Харків: ВД «ІНЖЕК», 2005. – 396с.
7. Новикова О.Ф. Економічна безпека: концептуальне визначення та механізм забезпечення: Монографія / О.Ф. Новикова, Р.В. Покотиленко // НАН України. Ін-т економіки пром-сті. –Донецьк, 2006. – 408 с.
8. Кашпур А. Информационные войны / А. Кашпур // &Стратегии. – К.: Издательский дом «Максимум», 2007. – № 10(68). – С. 52-57.
9. Кизилова Л.О. Шляхи удосконалення політики інвестування в регіонах України / Л.О. Кизилова, Ю.І. Мізів // Коммунальное хозяйство городов: науч.-техн. сб. Вып. 77. – К.: Техника, 2007. – С. 80-88.
10. Литвак Б.Г. Экспертная информация: методы получения и анализа / Б.Г. Литвак. – М.: Радио и связь, 1982. – 184 с.
11. Annual Report World Economic Forum, 2005, - V. 17.
12. Lerman I.C. Combinatorial Analysis in the statistical Treatment of Behavioral Data // Quality and Quantity, 1980. – V. 14. – №3.
13. Закс Л. Статистическое оценивание / Л. Закс. – М.: Статистика, 1976. – 598 с.
14. Фісун К.А. Методологія програмування розвитку регіонів України: Монографія / К.А. Фісун. – Харків: ХНАМГ, 2007. – 401 с.

УДК 330.322.011 (477)

МЕЖДУНАРОДНАЯ ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПОЗИЦИЯ УКРАИНЫ НА МИРОВОМ ФИНАНСОВОМ РЫНКЕ

Кучеренко В.В., аспирант кафедры международной экономики, Донецкий национальный университет

Актуальность темы исследования. Концептуальная основа Международной инвестиционной позиции (МИП) была представлена в пятом издании Руководства по платежному балансу (РПБ5) международного Валютного Фонда (МВФ) в 1993 году и была отражением возросшего интереса к данным об уровнях или состоянии иностранных инвестиций, в том числе и внешнего долга. В то время как многие государства-члены внедрили рекомендации РПБ5 в отношении статистики платежного баланса, реализация рекомендаций по составлению МИП продвигается более медленными темпами. Как платежный баланс, так и международная инвестиционная позиция дают полезную информацию для оценки экономических взаимоотношений страны с остальным миром. В платежном балансе отражаются операции между резидентами и нерезидентами страны (так называемые «внешние операции») за определенный период. Операции с финансовыми активами и обязательствами отражаются по финансовому счету платежного баланса [5].

Цель исследования состоит в анализе международной инвестиционной позиции Украины на современном этапе в контексте формирования национальной инвестиционной политики в условиях глобальных долговых вызовов и финансовой нестабильности.

Основная часть. Международная инвестиционная позиция Украины составляется во исполнение общего постановления Национального банка Украины и Кабинета Министров Украины от 17.03.2000 № 517 «О составление платежного баланса» и постановления Национального банка Украины от 14.10.2003 № 444 «Об утверждении Правил составления и предоставления отчетности Международному валютному фонду», начиная с 2001 г. Начиная с 1997 года Национальным банком Украины начата работа по формированию методики и информационной базы для составления международной инвестиционной позиции Украины [7].

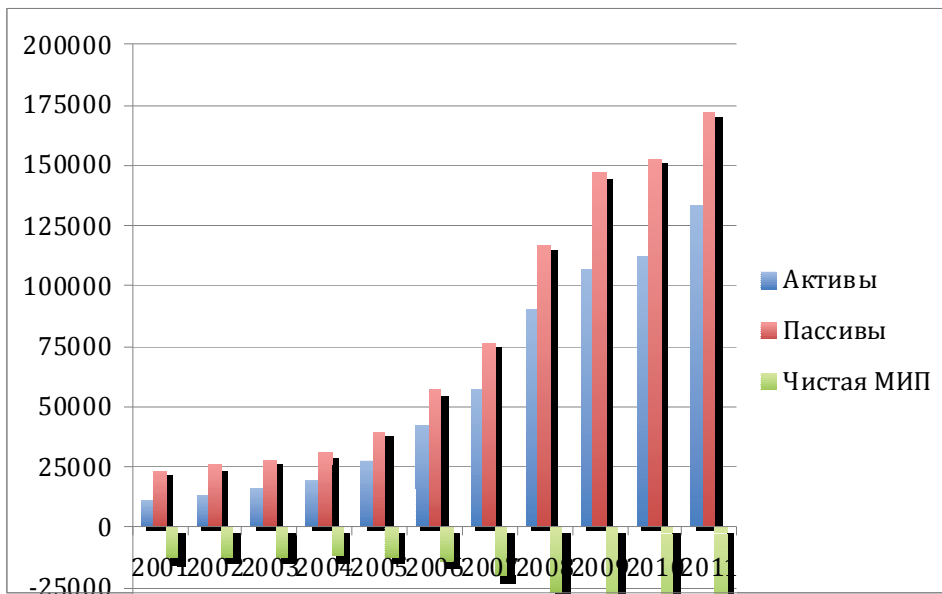


Рис. 1. Динамика международной инвестиционной позиции Украины с 2001 по 2011 гг., млн. долл. США [6]

По состоянию на 01.10.2011 г. чистая международная инвестиционная позиция Украины находилась на отметке -43537 млн. долл. США (рис. 1). За период с 2001 Украина не имела положительного значения чистой международной инвестиционной позиции.

Отрицательный показатель чистой международной инвестиционной позиции Украины, во многом формируется за счет дефицитной внешней торговли и слабого притока зарубежных инвестиций.

В конце 2011 года активы Украины составили 141207 млн. долл. США. Среди активов почти 70 % составляли другие инвестиционные активы (кредиты, торговые кредиты, валюта и депозиты). Резервные активы, которые составляют 25% от общей стоимости активов, состоят из монетарного золота, специальных прав заимствования, валюты и депозитов, а также ценных бумаг (рис. 2).

Как и активы, обязательства Украины в большей степени зависят от других инвестиционных обязательств (рис. 3). Это и не удивительно, т.к. к данной категории относится задолженность государства. По состоянию на начало 2012 года внешний долг Украины составил 69673 млн. дол. США. Также весомую долю занимают торговые кредиты, которые составляют 13828 млн. долл. США. Прямые инвестиции в экономику Украины и портфельные инвестиции составляют 16% и 14% соответственно от общей суммы пассивов МИП Украины.

Всего за период с 2001 года, когда начала составляться международная позиция страной, по 2011 года пассив чистой международной инвестиционной позиции вырос на 148396 млн. долл. США.

Исследования показывают, что в условиях глобальной конкуренции и трансформации всех отраслей мирового сообщества, особенно, мирохозяйственной системы, возрастает значимость взаимодействия представителей экономической науки и властных структур по координации фундаментального изучения социально-экономических процессов и существующих проблем.

Вместе с тем необходимо разработать оптимальные модели (приоритеты) успешного решения этих проблем. Более того, с развитием мировых хозяйственных систем, расширением интеграционных пространств и увеличением конкурентной среды, ужесточается критерий конкурентоспособности, тем самым провоцируется ускорение процесса применения высокотехнологичных, наукоемких и капиталоемких проектов во всех сферах хозяйственной системы, отодвинув назад трудоемкие производства.

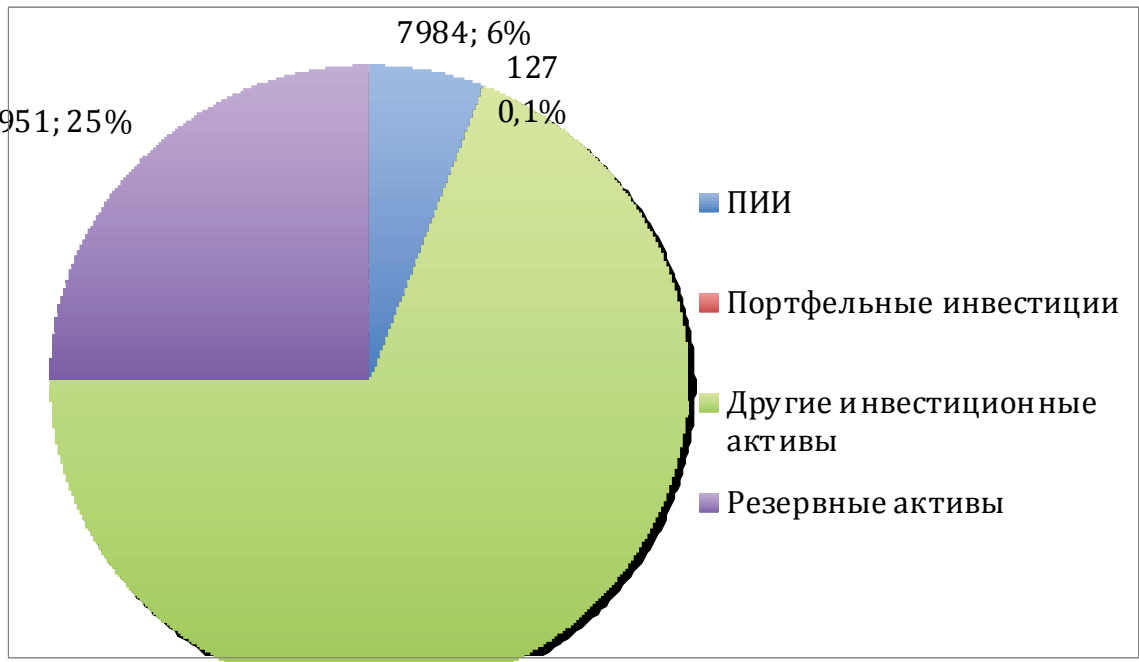


Рис. 2. Составляющие элементы активов МИП Украины на начало 2012 года, млн. долл. США, % [6]

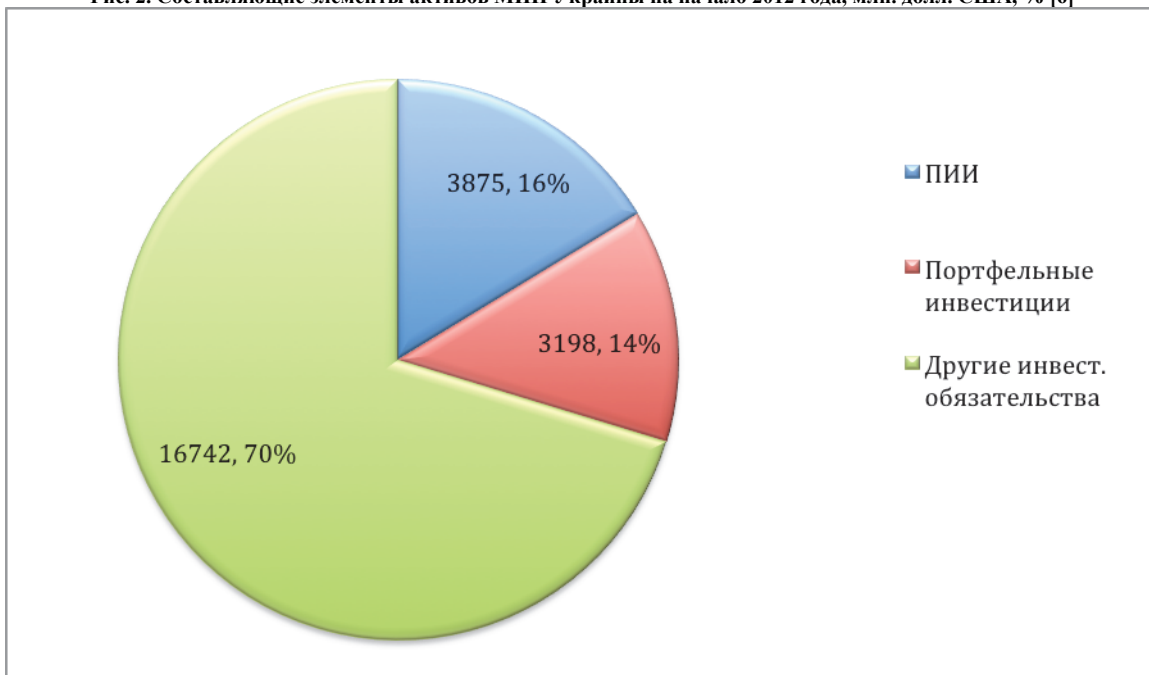


Рис. 3. Составляющие элементы пассивов МИП Украины на начало 2012 года, млн. долл. США, % [6]

Домінантами такого рода переваг в міжнародній системі є посилюючі елементи розширення інноваційної діяльності, що ведуть до більш прискореного економічного розвитку країни. Вони потребують пристального уваги та комплексного підходу до вирішення соціально-економічних проблем, щоб забезпечити покращення благополуччя населення та знизити рівень безробіття та бідності.

Інвестиційна привабливість України, маючої потужний науковий та промисловий потенціал, популярні туристичні регіони (Крим та Карпати), природні ресурси, стає все більш привабливою для інвесторів. Підогревається інвестиційний інтерес ще й футбольним чемпіонатом Європи, який нинішнім літом пройде на полях України та Польщі. Хоча глобальний економічний кризис значно підірвав інвестиційну привабливість країни.

Успіх інвестиційної політики країн визначають певні правові та організаційно-технічні заходи. В Україні для цього в середнь- та довготривалій перспективі необхідно забезпечити:

- захист прав власності;
- дисципліну виконання контрактів;
- підвищення діяльності інститутів державної влади;
- соціальне підтримання малого бізнесу;
- доступність кредитних ресурсів;
- розвиток банківської системи та фондового ринку;
- власність на землю та функціонування іпотеки.

В свою чергу, заходи на короткотривалу перспективу передбачають політичну стабільність в державі, стабільність податків, низький рівень інфляції, ведення бухгалтерського обліку за міжнародними стандартами, свободу входу на ринок.

Для активізації інвестиційних процесів в Україні також необхідна структурно-інноваційна перебудова економіки, яка потребує: створення сприятливого інвестиційного клімату, становлення фондового ринку, покращення фінансово-кредитної системи, реформування відносин власності, прискорення процесів приватизації.

Существенной проблемой долговой политики Украины на протяжении последних лет остается чрезмерное использование правительством внешнего ссудного капитала, что порождает угрозы дестабилизации государственных финансов.

Именно поэтому будущая стратегия должна предусматривать уменьшение объемов размещения внешних государственных займов и достижения оптимальной структуры долгового портфеля государства.

Взаимоотношения Украины с иностранными кредиторами и международными финансовыми организациями должны отвечать критерию гармонического объединения процессов глобализации с одновременным соблюдением отделенных национальных интересов и стратегических ориентиров.

Решению проблемы внешней задолженности будет содействовать создание необходимых правовых и экономических условий для аккумулирования внутренних сбережений страны, восстановление доверия кредиторов, активизации иностранного инвестирования.

Для расширения круга инвесторов в государственные ценные бумаги и включение в экономический кругооборот сбережений граждан, существенная часть которых сегодня находится вне финансовых учреждений, важное значение имеет привлечение физических лиц к внутренним долговым операциям правительства.

Поэтому необходимо перейти к выпуску сберегательных облигаций, которые будут распространяться среди физических лиц и ввести ОВГЗ с плавающей процентной ставкой, привязанной к темпам инфляции. Введение такого типа долговых обязательств правительства объясняется доверием субъектов рынка к инструментам, защищенным от инфляционного обесценения.

Управление государственным долгом в нашем государстве усложняется из-за значительной доли в нем иностранной валюты. Долговые обязательства развитых стран мира почти полностью выпускаются в национальной валюте. Так, доля долговых обязательств в иностранной валюте таких лидеров мировой экономики, как Великобритания, Германия, Франция, США составляет менее чем 2% от объема государственного долга.

Именно это направление работы в рамках осуществления стратегического и текущего управления государственным долгом, принимая во внимание текущую валютную структуру взятых Украиной долговых обязательств, является наиболее приоритетным. Ведь то, что львиная доля правительственных долговых обязательств погашается в иностранной валюте, ставит управление государственным долгом нашего государства в тесную зависимость от валютной политики, состояния платежного баланса и ситуации на внешних рынках капитала.

Важно также разработать общепризнанную методику расчетов долговой нагрузки и комплексную систему показателей, которые, кроме общей платежеспособности, включали бы также индикаторы предельно безопасной долговой нагрузки на бюджет.

Необходимость расчетов таких индикаторов обусловлена тем, что уровень государственной задолженности значительно влияет на бюджетно-налоговую политику государства, ограничивая возможность управления расходами бюджета для достижения целей макроэкономической стабилизации в будущем.

При решении вопросов государственного долга важную роль играет здоровая макроэкономическая политика. Развитая система управления государственным долгом не может предотвратить возникновение кризиса при слабой бюджетно-налоговой, денежно-кредитной или валютно-курсовой политике.

Выводы. Правительство должно достичь экономической приемлемости и обоснованности уровня и темпов роста государственного долга и возможности его обслуживания, не отступая от целевых ориентиров в пределах своей макроэкономической политики. Так, в процессе формирования долговой стратегии государства в контексте благоприятной международной инвестиционной позиции Украины на мировом финансовом рынке, нужно обеспечить реализацию таких мер:

- обеспечить эффективное использование государственных займов на инвестиционные цели, а не на потребление;
- усилить роль внутренних рыночных займов в процессе финансирования дефицита бюджета в отношении внешних;
- уменьшить долю иностранной валюты в государственном долге;
- усовершенствовать систему прогнозирования всего блока взаимосвязанных показателей, которые оказывают непосредственное влияние на формирование государственного долга Украины;
- повысить уровень информационно-аналитического обеспечения долговой политики.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ:

1. Гриценко В. Світова фінансова криза: діагностика та нові підходи до виживання на фінансовому ринку / В. Гриценко // Вісник Національного банку України. - 2011. - № 2. - С. 20-26.
2. Доклад по вопросам глобальной финансовой стабильности [Электронный ресурс] // International Monetary Fund: [сайт]. – Режим доступа: www.imf.org/external/russian/pubs/ft/gfsr/2010/02/pdf/sumr.pdf
3. Кестер, Энн И., 2001, Международные резервы и ликвидность в иностранной валюте. Пособие к форме представления данных (Вашингтон: Международный Валютный Фонд).
4. Кириченко О.О. Механізм регулювання міжнародної інвестиційної діяльності України: оцінка граничних умов фінансової глобалізації [Текст] / О.О. Кириченко // Проблеми розвитку внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект: Сборник научных трудов. – Донецк: ДонНУ, 2010. - С. 519-523.

5. Международная инвестиционная позиция: Пособие по источникам данных. Вашингтон, округ Колумбия, октябрь 2002 года. [Электронный ресурс] // Международный Валютный Фонд. Статистический департамент [сайт]. – Режим доступа: <http://www.imf.org/external/np/sta/iip/guide/rus/iiprus.pdf>
6. Платіжний баланс. [Електронний ресурс] // Національний банк України [сайт]. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=44464
7. Платежный баланс Украины и оценка его позиций [Электронный ресурс] // Официальный сайт Юридической библиотеки [сайт]. – Режим доступа: <http://mir-ekspertiz.info/platezhnyj-balans-ukrainy-i-ocenka-ego-pozicij/>
8. International Monetary Fund: [сайт]. Доклад по вопросам глобальной финансовой стабильности [Электронный ресурс] – Режим доступа: www.imf.org/external/russian/pubs/ft/gfsr/2010/02/pdf/sumr.pdf

РЕЗЮМЕ

Цель исследования состоит в анализе международной инвестиционной позиции Украины на современном этапе в контексте формирования национальной инвестиционной политики в условиях глобальных долговых вызовов и финансовой нестабильности.

Ключевые слова: мировой финансовый рынок, международная инвестиционная позиция, государственный долг, долговой вызов, мировой экономический кризис, финансовая нестабильность.

РЕЗЮМЕ

Мета дослідження полягає в аналізі міжнародної інвестиційної позиції України на сучасному етапі в контексті формування національної інвестиційної політики в умовах глобальних боргових викликів і фінансової нестабільності.

Ключові слова: світовий фінансовий ринок, міжнародна інвестиційна позиція, державний борг, боргової виклик, світова економічна криза, фінансова нестабільність.

SUMMARY

The purpose of the study is to analyze the international investment position of Ukraine at the present stage in the formation of a national contest of investment policy in the face of global challenges of debt and financial instability.

Key words: global financial markets, international investment position, the national debt, the debt challenge, the global economic crisis, financial instability.

УДК 331.108: 336.71

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ НАБОРУ УПРАВЛІНЦІВ В КОМЕРЦІЙНОМУ БАНКУ

Лесик Г.Ю., аспірантка кафедри менеджменту організацій Київського економічного інституту менеджменту

Дисбаланс між застарілою практикою управління кадрами і новими, більш жорсткими умовами ділового середовища вимагає серйозних змін в управлінні набором персоналу комерційного банку. Необхідність якісного набору персоналу сьогодні абсолютно очевидна, оскільки неефективний набір та відбір кадрів може негативно позначитися на таких економічних показниках як досягненні запланованого обсягу прибутку та рентабельності, а також рівні конкурентоспроможності організації. З огляду на це, керівникам будь-яких організацій слід звертати особливу увагу на якісне комплектування штату персоналу, в т.ч. в банківській сфері.

Значна чисельність керівників вітчизняних комерційних банків, визначаючи ефективність впровадження різних інноваційних технологій в операційній діяльності, часто не враховують, що ефективність управління персоналом, зокрема, його набір має вагомое значення при формуванні кадрового потенціалу банку. З огляду на це, визначення методів та джерел якісного набору персоналу в комерційній банківській установі є актуальною проблемою на сучасному етапі їх діяльності.

Проблеми формування кадрового потенціалу організації постійно перебувають у центрі уваги зарубіжних та вітчизняних науковців. Серед відомих дослідників проблематики сфери праці і, зокрема, формування трудового потенціалу – Т.Базаров, І.Дуракова, Б.Єрємін, А.Кібанов, А.Колот, Г.Осовська, В.Савченко, Ф.Хміль та інші. Незважаючи на популярність теми дослідження ефективного набору персоналу, треба відмітити недостатньо повне висвітлення окремих методик набору працівників.

Метою статті є обґрунтування основних методів набору персоналу, що забезпечують формування дієздатного трудового колективу комерційного банку, який сприятиме підвищенню рівня його ефективності та конкурентоспроможності на ринку банківських послуг.

Процес залучення кваліфікованих фахівців до всіх сфер діяльності є першочерговим завданням будь-якої організації. З цього починається її створення або трансформація.

Набір персоналу – це система заходів, передбачених організацією для залучення працівників, які володіють необхідними професійними навичками та моральними якостями і здатних виконувати всі посадові обов'язки, на яку впливають три основні фактори: рівень вимог до персоналу, кадрова політика організації, зокрема, оплата праці персоналу [1].

З метою визначення придатності кандидатів для виконання функціональних обов'язків на певній посаді в організації виконується послідовно ряд таких робіт: збір інформації про потенційних кандидатів; оцінювання необхідних якостей кандидатів та складання характеристики на кожного з них; зіставлення сукупності якостей кандидатів та вимог, що до них висуваються; порівняння характеристик різних кандидатів на одну посаду; перевірка виконання даним працівником покладених на нього функцій протягом певного періоду та прийняття рішення про доцільність його призначення на цю посаду. Слід зазначити, що така послідовність робіт забезпечує необхідний за теперішніх умов науковий рівень процесу набору кадрів. Визначення придатності кандидата для висування на керівну посаду базується на створенні документів, в яких описано основні характеристики, якими повинен володіти працівник для успішного виконання ним завдань на даній посаді – професіограми, особистісні специфікації, професійні портрети, кваліфікаційні карти та карти компетенцій (портрети або профілі ідеальних працівників).

Дедалі частіше в кадровій політиці вагомое значення набуває явище маркетингу персоналу, оскільки значною перевагою в конкурентній боротьбі комерційних банків є використання «людських ресурсів» при мінімальних фінансових витратах. Сучасна система маркетингу персоналу, як інструмент цілеспрямованої і ефективної роботи з персоналом, є складовою частиною стратегії і тактики виживання і розвитку комерційного банку у ринкових відносинах.

Воронкова В.Г. звертає увагу на те, що з використанням маркетингового підходу до набору персоналу можна досягти збільшення реальної віддачі і результативності діяльності банку – без залучення додаткових ресурсів. Отже, маркетинг персоналу повинен бути одночасно направлений на задоволення потреб банку в персоналі і на виявлення та задоволення індивідуальних потреб працівників як внутрішніх клієнтів [2].

Також зростає актуальність аутсорсингу у процесі наборі персоналу. Як зазначає Беліков О., під аутсорсингом потрібно розуміти бізнес-технологію, що передбачає передачу стороннім спеціалізованим компаніям (аутсорсинговим компаніям) процесів і функцій усередині свого бізнесу разом з відповідальністю за результат виконання цих процесів. Перевагами, якими керуються комерційні банки, вибираючи аутсорсинг як стратегію менеджменту – це скорочення операційних витрат, концентрація на основній діяльності, створення змінної структури витрат, доступ до провідних технологій і знань, зростання швидкості виходу банку на ринок, а також поліпшення якості послуг, що надаються.

Проте, використання банком технології аутсорсингу може виявити і негативні сторони. Одним із найбільш вагомих аргументів проти звернення до аутсорсингової компанії є втрата контролю над власними ресурсами, а також втрата керівництвом банку функції нагляду за певною частиною бізнесу.

Крім того, при роботі з аутсорсерами може знизитися продуктивність праці власних співробітників, оскільки при передачі частини персоналу сторонній організації або масових звільненнях, які часто супроводжують процес аутсорсинг, мотивація персоналу різко знижується. Також можливе зростання витрат при передачі другорядних функцій (розплата за прагнення зосередитися на основній діяльності) або навіть зниження якості їх виконання при несумлінності аутсорсера [3].

Аутсорсинг персоналу знижує навантаження на працівників кадрової служби та керівників комерційного банку, допомагає оптимізувати витрати банку і дає можливість зосередитися на найбільш важливих та значимих для банку функціях. Показник ефективності аутсорсингу являє собою різницю між витратами між здійсненням даного процесу власними силами й витратами при передаванні його сторонньому підприємству. Для визначення економічної доцільності аутсорсингу Л.Лігоненко пропонує використовувати таку залежність [4]:

$$CB + ДДa > ПВа + ВТРа, \quad (1)$$

тобто порівнюється собівартість бізнес-процесу власними силами (CB) і можливих додаткових доходів (ДДa) із сукупними поточними витратами (ПВа) та витратами (ВТРа) при купівлі цієї послуги в аутсорсера. Виконання співвідношення за формулою свідчить про доцільність переходу організації на аутсорсинг.

Одним з головних стратегічних завдань менеджера з персоналу є забезпечення наявності працівників необхідної кваліфікації у визначений час на певному робочому місці. Набір нових працівників для комерційного банку зрештою зводиться до певного алгоритму дій, а від якості відібраних кандидатів на вакантні посади залежать досягнення і заплановані результати роботи банківської установи.

Окрім кількісних показників ефективності роботи пошуку та набору працівників доцільно також проводити розрахунки якісного показника, що Базаров Т.Ю. та Єрьомін Б.Л. пропонують розраховувати за наступною формулою [5]:

$$Кн = (Рк + Пр + Ор) : Ч \quad (3),$$

де Кн – якість набраних працівників, %;

Рк – сумарний рейтинг якості виконаної роботи новими працівниками;

Пр – відсоток нових працівників, які просунулися по службі протягом одного року;

Ор – частка нових працівників, які залишилися працювати протягом одного року;

Ч – загальна кількість показників у розрахунках.

Погоджуємося з дослідженнями С.Іванової в тому, що найбільш важливим елементом в процесі набору персоналу є життєвий цикл розвитку самого підприємства. Політика у сфері набору працівників та її вплив на вибір співробітників на різних етапах життєвого циклу підприємства має певні відмінності [1] (табл. 1).

Таблиця 1 - Вплив життєвого циклу підприємства на політику набору персоналу

Життєвий цикл	Стратегія	Політика у сфері набору персоналу
Етап формування організації	Стратегія нового підприємництва	Залучаються переважно молоді люди, новатори, які володіють достатнім рівнем компетенцій і високим особистісним потенціалом до розвитку; при наборі із зовнішніх джерел, підприємство і співробітники орієнтовані на професійний і кар'єрний розвиток всередині підприємства. працівники повинні бути ініціативними, контактними, з тривалою орієнтацією, готовими до ризику, відповідальними; провідні працівники змінюються рідко.
Етап інтенсивного зростання	Стратегія динамічного зростання	Оцінювання потреб підприємства в персоналі та організація конкурсного відбору кандидатів; організаційна закріпленість, тісна взаємодія, гнучкість в умовах, що змінюються, проблемна орієнтація персоналу.
Етап стабілізації	Стратегія прибутку	Підприємство орієнтоване на розвиток більшої чисельності працівників в межах організації (здійснення ними горизонтальної і вертикальної кар'єри). Зовнішній набір переважно вузьконаправлений – відбираються тільки необхідні фахівці, вже готові до виконання своїх обов'язків; працівники досягають максимальних результатів (кількості і якості) при невисокому рівні витрат і низькому рівні ризику
Етап спаду	Стратегія ліквідації	Зовнішній набір персоналу на антикризові позиції: менеджмент високого рівня управління, фахівці у сфері антикризового управління; працівники готові працювати короткий термін, вузько орієнтовані.

Складено автором на основі [1; 5].

Наступним етапом ефективного набору є аналіз джерел і методів набору персоналу. Роботодавці вдаються до 2-х джерел кадрового забезпечення: внутрішніх і зовнішніх, кожне із яких має свої переваги та недоліки. Вибір джерел набору персоналу визначається їх економічною доцільністю. Отже, до внутрішніх джерел відбору персоналу в банківській установі відносяться: пошук працівників серед співробітників банку; використання власного кадрового резерву; службові переміщення; реорганізація структурних підрозділів; залучення наявних працівників у процес набору персоналу; рекомендації (по знайомству); родичі працівників.

Переваги залучення власних працівників полягають в низьких витратах, можливість надання працівникам перспектив кар'єрного зростання, збереження основного складу та швидке заповнення вакансій. Серед недоліків є обмежений вибір спеціалістів, збереження загального дефіциту кадрів та додаткові витрати на перепідготовку кадрів. З метою своєчасного заміщення вакансій, що виникають внаслідок звільнення працівників, відсутності їх через хворобу, на час відпусток або відраджень, в організації приділяється увага формуванню кадрового резерву. Зазвичай, це частина персоналу, яка проходить планову підготовку з метою в разі необхідності зайняти суміжні робочі місця вищої кваліфікації. В цих умовах керівництво звертає свою увагу на вже зайнятих в банку співробітників, такий метод пошуку, як правило, не потребує значних фінансових витрат, сприяє укріпленню колективу банку.

Найбільш актуальними джерелами зовнішнього набору персоналу а банківську установу є наступні:

- оголошення в засобах масової інформації, в тому числі через Інтернет-ресурси;
- залучення сторонніх організацій (аутсорсингові компанії, кадрові, рекрутингові агентства, прямого пошуку, хед-хантінг);
- кандидати, що знайшли вакансію самостійно;
- форуми кар'єри, ярмарки вакансій;
- освітні установи, навчальні заклади;
- державна служба зайнятості;
- служби з працевлаштування.

Зовнішні джерела набору персоналу дозволяють забезпечити більш широкий вибір серед претендентів на посаду, залучення працівників з новими ідеями та поглядами, при цьому задовольняється абсолютна потреба в кадрах. Недоліками є досить високі витрати,

пов'язані з цим процесом та ризик погіршення морально-психологічного клімату, виникнення конфліктів між новими та вже працюючими кадрами, а також досить тривала адаптація нового працівника.

Також досить великою популярністю користується метод пошуку кадрів через розміщення оголошення у засобах масової інформації, особливо в мережі Інтернет. Високим попитом серед роботодавців та потенційних кандидатів користуються такі сайти з пошуку роботи, як www.robota.ua, www.work.ua, www.job.ukr.net, www.hh.ua, www.trud.ua. При відносній дешевизні даного методу пошуку кандидатів і досить швидких відгуках на оголошення, суттєвим недоліком є безліч нерелевантних відгуків, тобто нагромаджується база даних із резюме кандидатів, які не відповідають висунутим вимогам, що призводить до суттєвих витрат внутрішніх ресурсів організації. Також ефективним може бути пошук у соціальних мережах, наприклад Livejournal (ЖЖ), Facebook, LinkedIn, Myspace, Професіональ, executive.ru. Комерційні банки розміщують потрібні вакансії безпосередньо на власних сайтах. Сучасним методом, за допомогою якого можна зменшити фінансові та часові витрати на пошук персоналу, є використання відеоконференцій під час підбору співробітників. Застосовуючи цей метод, менеджер з персоналу не витрачає час та кошти банку на відрядження у тому разі, якщо кандидат знаходиться в іншому місті або країні. Такий метод актуальний в разі пошуку дефіцитних спеціалістів та висококваліфікованих менеджерів.

Комерційні банки активно користуються послугами агентств з підбору персоналу (кадровими, рекрутинговими), хоча цей метод пошуку персоналу досить затратний щодо фінансів та часу. Безперечною перевагою даного методу є той факт, що на співбесіду приходять люди, які пройшли попередній відбір. Найскладнішими та найбільш витратними методами пошуку персоналу, якими володіють на досить високому рівні рекрутингові агентства – Headhunting та Executive Search. Технологією *headhunting* використовують рекрутингової агенції з метою переманювання певного спеціаліста – найчастіше з метою пошуку керівників вищого рівня та фахівців дефіцитних спеціальностей та кваліфікацій, посад ключових менеджерів. Застосовується в разі необхідності знайти кандидатів, які здатні визначити стратегію розвитку й забезпечити її реалізацію в банку. *Executive Search* (вид послуги, при якій ведеться безпосередній набір персоналу – високопрофесійних фахівців вищої ланки, які потенційно відповідають вимогам вакансії). До такого типу рекрутингу керівники вдаються, коли необхідно знайти фахівця з дуже високим рівнем знань і значним досвідом роботи. Серед найбільш відомих кадрових та рекрутингових агентств найбільше зарекомендували себе такі, як WORLD STAFF®, «Навігатор», «Фортуна», Agency Recruit Alliance, ElitPersonal, Smart Solutions.

Для залучення нових кандидатів комерційні банки беруть активну участь у ярмарках вакансій, проводять презентації для студентів старших курсів. На таких ярмарках проводиться презентація власного банку для потенційних кандидатів та попередні переговори з кандидатами.

Співпраця банків з навчальними закладами дає можливість притоку нових креативних сучасних ідей, однак, потребує тривалого періоду часу для вступу спеціаліста на посаду та адаптації до неї – за умов відсутності професійного досвіду.

Вибір певного методу набору визначається в кожній конкретній ситуації характером вакантної посади, її важливістю для банківської установи, її традиціями і фінансовим станом, а також рівнем кваліфікації співробітників, зайнятих процесом набору. Не існує єдиного оптимального методу, який швидко, ефективно, з мінімальними витратами буде сприяти здійсненню пошуку необхідних фахівців. Використання в банківській установі декількох методів дозволить скоротити термін набору та фінансові витрати, а також підвищити якість персоналу.

Наступним етапом дослідження є визначення інструментів підвищення ефективності набору персоналу. Вітчизняні комерційні банки тільки починають впроваджувати якісну систему управлінського обліку у сфері набору персоналу. Більшість банків не веде статистику таких показників як звільнення працівників протягом випробувального терміну, не враховує причини звільнень співробітників. Відсутність статистики за цими показниками не дає змогу точно оцінити, на якому етапі набору і з якої причини банк втрачає співробітників.

Ефективно управляти діяльністю відділу набору персоналу, оцінювати його роботу можна за допомогою таких інструментів, як система ключових показників ефективності (KPI результатів – скільки і який результат отримали; KPI витрат – скільки ресурсів було затрачено; KPI функціонування – показники виконання бізнес-процесів (дозволяє оцінити відповідність процесу необхідному алгоритму його виконання; KPI продуктивності – похідні показники, що характеризують співвідношення між отриманим результатом і часом, витраченим на його отримання; KPI ефективності – це похідні показники, що характеризують співвідношення отриманого результату до витрат ресурсів); бенчмаркінг; регулярна звітність; опитувальник задоволеності роботою відділу підбору персоналу [6].

Усі сфери управління персоналом тісно пов'язані з використанням кваліфікаційних вимог до працівників, описаних в посадових інструкціях. Вони покладені в основу прийняття будь-яких кадрових рішень та таких процедур, як найм, атестація, службові переміщення, підвищення кваліфікації.

Сутність системи ключових показників ефективності в тому, що для кожного співробітника відділу рекрутингу визначається перелік ключових показників ефективності, відповідно до яких оцінюються його результати протягом року.

З метою постійної оптимізації процесу рекрутингу необхідно регулярно отримувати зворотній зв'язок від замовників. Для цього розробляється опитувальник задоволеності роботою, що містить як відкриті, так і закриті питання. Періодичність оціночних вимірів ведеться не рідше одного раз на квартал.

Аналіз отриманих даних дає можливість отримати об'єктивну оцінку роботи відділу, визначити зони для подальшого розвитку рекрутингового процесу, проаналізувати побажання і пропозиції керівників підрозділів, підвищити коефіцієнт ефективності роботи відділу підбору для підрозділів комерційної банківської установи.

При наборі персоналу необхідно враховувати цілі та завдання комерційного банку. Важливо провести аналіз ринку праці та врахувати рівень конкурентоспроможності професійної сфери. Часто стимулюючим фактором при наборі кандидатів є розмір бюджету, що банк спроможний виділити на пошук необхідного фахівця. Тому важливо визначити кадрову стратегію банку, виходячи з його цілей і завдань. Усі вищевикладені методи дають роботодавцю можливість залучити найбільшу кількість релевантних кандидатів і забезпечують їм максимальний вибір, що дозволяє закрити вакантні місця.

Отже, в сучасних умовах зниження рівня конкурентоспроможності працівників, їх культури, недоліки в наборі та розстановці кадрів можна пояснити як нестачею компетентних організаторів і спеціалістів, яких можна висувати на керівну посаду, так і недоліками в роботі з кадрами, невмінням знаходити і виховувати хороших організаторів. Відсутність наукової основи в наборі та розстановці кадрів призводить інколи до помилок при призначенні керівників. Очевидно, що успіх окремого комерційного банку та бізнесу в цілому залежить від того, які люди і наскільки ефективно вони працюють. Проблема правильного набору та розстановки персоналу - завжди стояла перед банком, але останніми роками – у зв'язку зі зростанням конкуренції на даному сегменті діяльності та нестачею на ринку праці високопрофесійних спеціалістів з практичним досвідом роботи в умовах ринкової економіки, вона загострилась. Тому рішення у сфері зміни інструментів та методів управління людськими ресурсами, вдосконалення стилю управління та розвиток комерційної банківської установи в цілому буде сприяти підвищенню ефективності використання людського потенціалу.

РЕЗЮМЕ

В статті обґрунтовуються основні методи набору персоналу, що забезпечують формування дієздатного трудового колективу комерційного банку, який сприятиме досягненню підвищення рівня її ефективності.

Ключові слова: набір персоналу, джерела та методи набору персоналу, формування персоналу.

РЕЗЮМЕ

В статье обосновываются основные методы набора персонала, обеспечивающие формирование дееспособного трудового коллектива коммерческого банка, который будет способствовать достижению повышения уровня ее эффективности.

Ключевые слова: набор персонала, источники и методы набора персонала, формирование персонала.

SUMMARY

This article justified the main methods of recruitment to ensure the formation of a competent workforce commercial bank, which will help to achieve increased efficiency.

Keywords: recruitment, sources and methods of recruitment, formation personnel.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

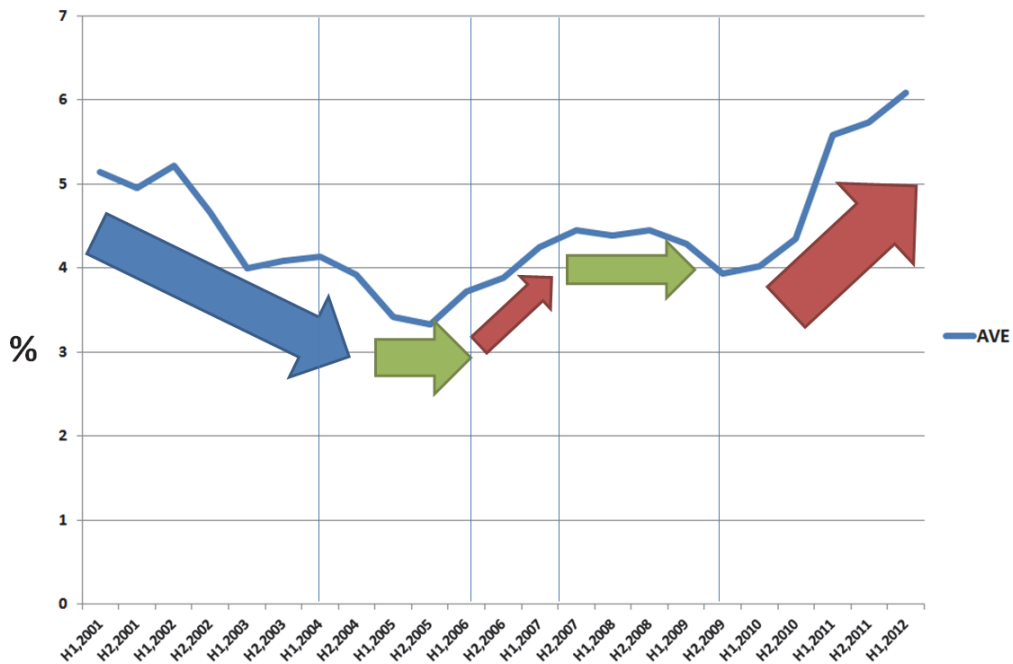
1. Иванова С. Искусство подбора персонала. Как оценить человека за час. – М.: Альпина бизнес букс, 2005. – 168 с.
2. Воронкова В.Г., Беліченко А.Г., Попов О.М. Управління людськими ресурсами: філософські засади. Навчальний посібник. – К.: ВД «Професіонал», 2006. – 576 с.
3. Беліков О. Аутсорсинг як делегування функцій управління / О.Беліков [Електронний ресурс].– Режим доступу: <http://www.justinian.com.ua>
4. Лігоненко Л.О. Аутсорсинг як інструмент оптимізації та підвищення ефективності бізнесу / Л.О.Лігоненко, Л.В.Фролова // Менеджмент. – 2005. - № 6 (48). - С.115-125.
5. Управление персоналом: Учебник для вузов /Под ред. Т.Ю. Базарова, Б.Л. Еремина. – 2-е изд., перераб. и доп. - М: ЮНИТИ, 2005. – 560 с.
6. Терентьева Т.А. Подбор персонала: практические инструменты и приемы. – М.: Эксмо, 2010. – 398 с.

УДК 336.767.3:339.738

КАПИТАЛОВАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ ДОЛГОВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ В ЕВРОЗОНЕ: ВАЛЮТНАЯ СТАБИЛЬНОСТЬ И ВНУТРИБЛОКОВАЯ ДИВЕРГЕНЦИЯ ПРОЦЕНТНЫХ СТАВОК

Личев А.П., доктор по економике, главный исполнительный директор АО «Муниципальная страховая компания», София, Республика Болгария

Исследование политик управления правительственными долгами на вторичных рынках показывает, что займы остаются „самым дискутируемым методом покрытия государственных расходов”¹. Вот почему в охвате исследования автор ставит акцент на долгосрочных долговых процентных ставках как инструменте выражения и оценки национальных налоговых мощностей аккумуляции ресурсов для правительственных целей в условиях общей валюты и с учетом их роли в качестве фактора, исчерпывающего наличные публичные ресурсы для текущей выплаты начисленных процентных ставок по рыночным уровням первичных и вторичных долговых рынков. Для целей научной статьи исследованы ежемесячные данные о долгосрочных процентных ставках на 10-летние долговые ценные бумаги двенадцати стран-учредителей Еврозоны (ЕС-12) за период с первого полугодия 2001 г. до первого полугодия 2012 г. (23 наблюдения) – см. фигуру 1.



Фигура 1. Средние полугодовые величины долгосрочных процентных ставок для конвергентных целей (ЕС-12) за период: первое полугодие 2001 г. – первое полугодие 2012 г.

Источник: Eurostat, ECB

Эти проценты играют важную роль для конвергентных целей. „Страны-члены ЕС исчисляют долгосрочную процентную ставку для оценки степени конвергенции. Она определяется согласно требованиям статьи 140 Договора о Европейском сообществе и статьи 4 Протокола относительно критериев конвергенции (сближения). Методологические требования к определению и исчислению долгосрочной процентной ставки разработаны Европейским центральным банком.”² Анализ данных ясно показывает, что налицо позитивный стартовый эффект от реального введения Евро в обращение, после которого первоначально в 2006 г. и в основном после 2009 г. была достигнута обратная коррекция стартовых уровней процентных ставок. Таким образом, для исследования можно поставить гипотезу, что в кризисный период с конца 2008 г. долгосрочные процентные ставки для конвергентных целей отклоняются от Маастрихтских критериев в Еврозоне-12, что порождает увеличение риска и индуцирует процессы девальвации Евро по отношению к доллару США. Для целей наличная база данных о долгосрочных процентных ставках исследуется через два измерителя риска – стандартное отклонение от средней

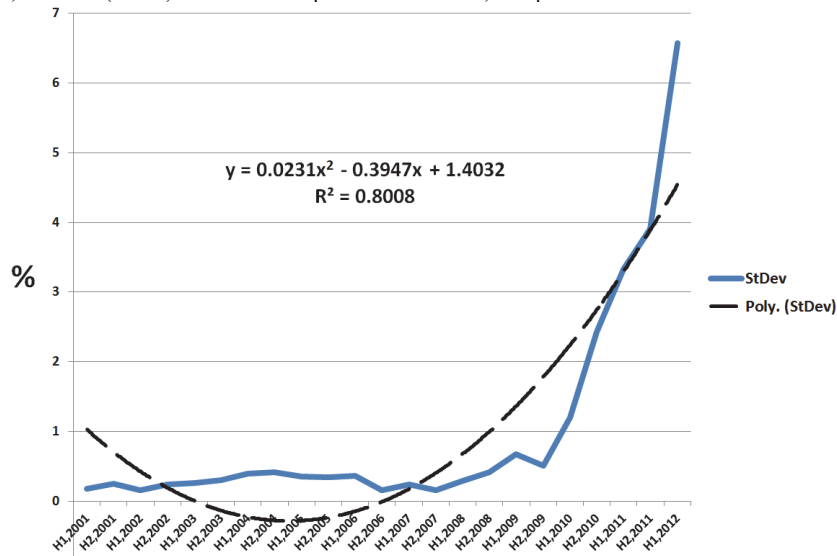
© Личев А.П., 2012

¹ Адамов, В. Теория на финансите (държавни финансии). // Библиотека „Образование и наука”, АИ „Ценов”, кн. 3, 2012, с. 230.

² http://www.bnb.bg/bnbweb/groups/public/documents/bnb_download/st_m_instr_ltir_bg.pdf

величины за наблюдаемые периоды и коэффициент вариации – см. фигуру 2 и фигуру 3.

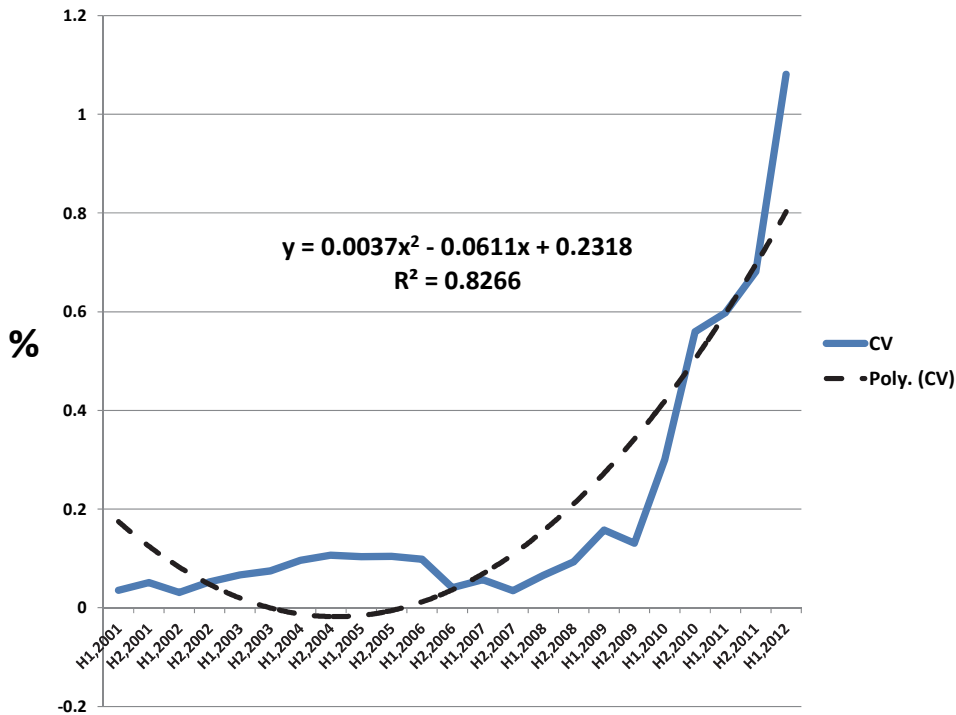
Графический анализ статистических измерителей риска ясно демонстрирует, что после старта кризиса в 2008-2009 гг. в ЕС-12 налицо резкое увеличение отклонения от средней величины по еврозоне долгосрочных процентных ставок для конвергентных целей. Это отклонение обусловлено главным образом внутренней перегруппировкой стран-эмитентов долга следующим образом: группа Португалия, Италия, Ирландия, Греция, Испания (PIIGS) и остальные страны-члены ЕС-12, которые отличаются стабильными макропоказателями.



Фигура 2. Стандартное отклонение средних полугодовых величин долгосрочных процентных ставок для конвергентных целей (ЕС-12) за период: первое полугодие 2001 г. – первое полугодие 2012 г.

Источник: Eurostat, ECB

В результате увеличиваются „ножницы” разрыва способности двух подгрупп к долгосрочному долговому финансированию по приемлемой „цене” (см. фигуру 4). При исследовании располагаемой базы данных по полугодиям с января 2009 г. были установлены широко раскрытые „ножницы” в средних значениях ежемесячно определяемых долгосрочных процентных ставок для конвергентных целей среди 12-и стран-учредителей Еврозоны.

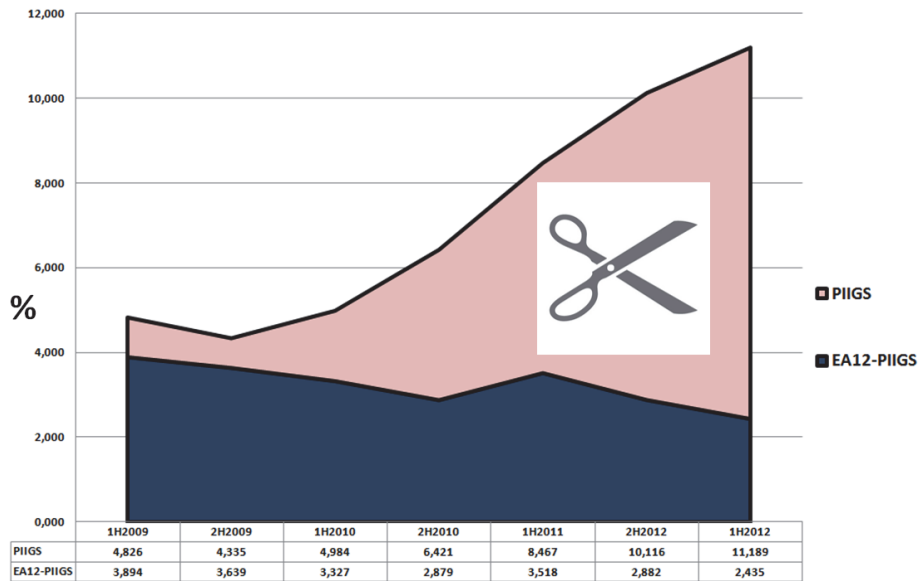


Фигура 3. Коэффициент вариации средних полугодовых величин долгосрочных процентных ставок для конвергентных целей (ЕС-12) за период: первое полугодие 2001г. – первое полугодие 2012 г.

Источник: Eurostat, ECB

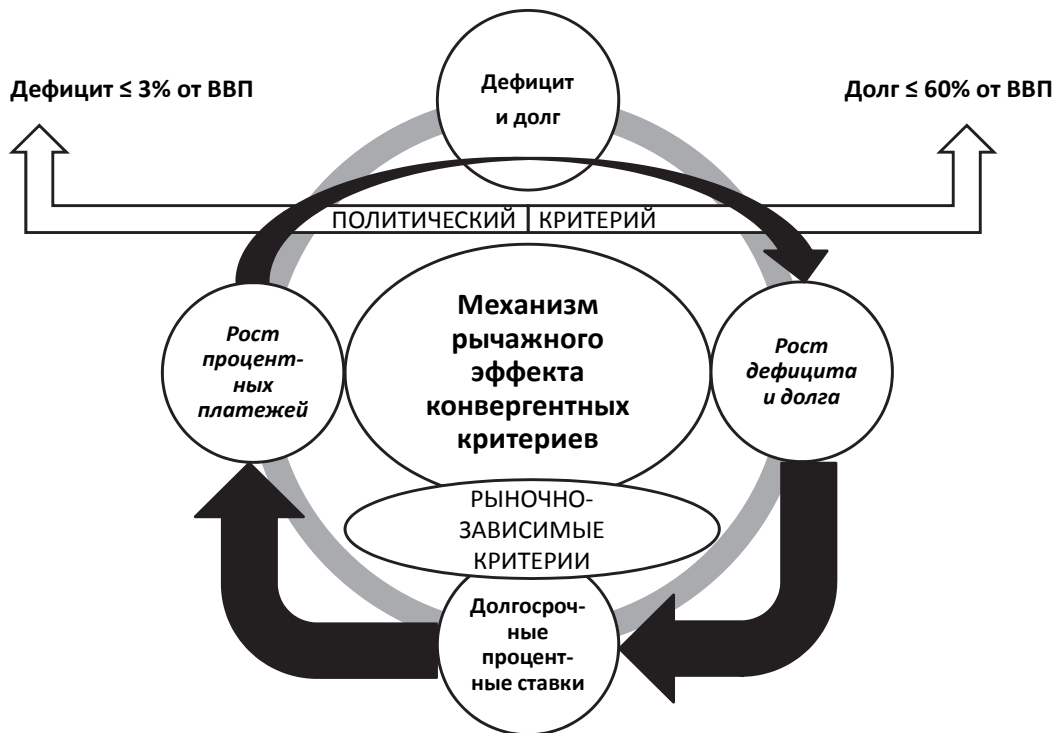
В верхней зоне графика процентные ставки стран группы „PIIGS” уже превышают 10%, тогда как остальные 7 стран формируют обратный тренд. Более того, можно утверждать, что налицо „бегство” от рисковых долговых бумаг группы „PIIGS”, обладающих высокой процентной ставкой, к обратному полюсу – низкорисковому, но и с низкой процентной ставкой, долговым бумагам остальных 7 стран (ЕС-12 минус PIIGS)³.

³ См. подробнее Личев, Ал. Долгосрочните конвергентни лихвени проценти като индикатор на кризата в еврозоната. // Диалог, 2012, бр. 3, с. 56-76.



Фигура 4. Развитие „ножниц процентных ставок” в Еврозоне-12

По мнению проф. В. Адамова „при современных условиях... центральным звеном связи между бюджетом и инфляцией являются займы”⁴. Это следствие механизма использования долговых бумаг государством для увеличения денежного предложения, а далее воздействия на „механизм высоких цен”⁵. Вот почему на основе наличных данных может быть обращено внимание на связь между процентно-генерирующими критериями конвергенции и начисляемыми нарастающими процентными премиями (по отношению к средним для ЕС-12). Это определенно приводит к ребалансированию публичных финансов и формирует возрастающий компонент расходов по бюджету, связанный с обслуживанием долга. Следовательно, можно установить формирование нового, мощного фактора, увеличивающего кассовый дефицит бюджета.



Фигура 5. Рычажный эффект увеличивающихся процентных платежей на дефицит и долг

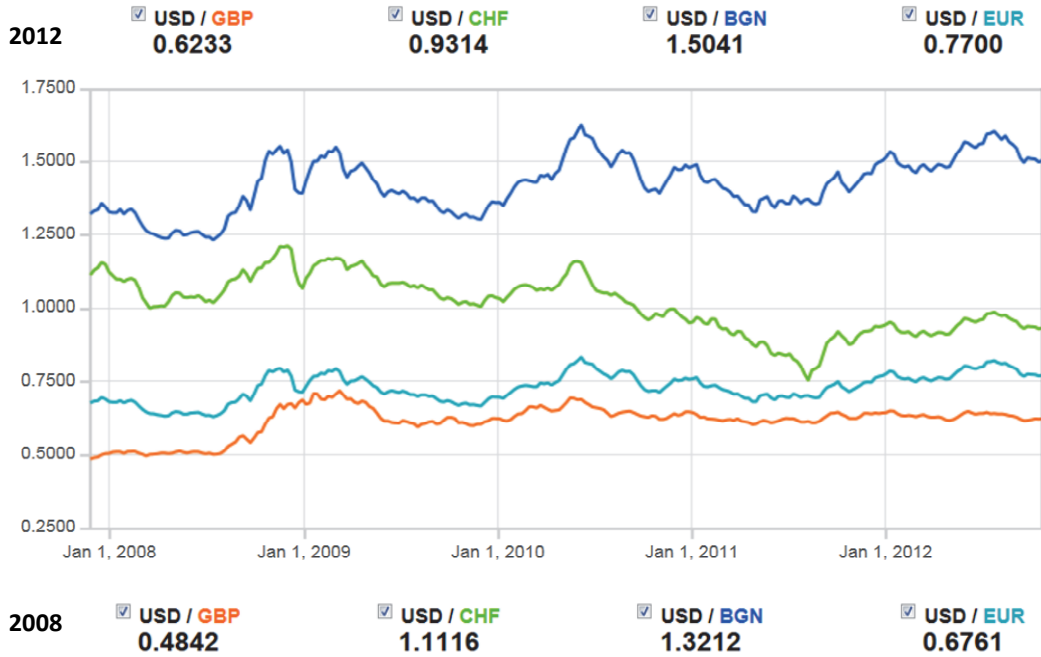
Источник: Личев, Ал. Долгосрочните конвергентни лихвени проценти като индикатор на кризата в еврозоната. // Диалог, 2012, бр. 3, с. 56-76.

Логика базируется на понимании, что после того как „к сумме внутреннего бюджетного дефицита прибавляются и обязательства по обслуживанию внешнего долга ...”⁶ (включая и обязательства, связанные с нарастающими процентными ставками по долгосрочным долговым ценным бумагам) достигается рычажный эффект факторов с комбинативным действием. Эти факторы толкают дефицит в публичном секторе экономик стран группы PIIGS к новым рекордным уровням.

⁴ См. Адамов, В. Теория на финансите (Държавни финанси). // Библиотека „Образование и наука”, АИ „Ценов”, кн. 3, 2012, с. 282.

⁵ Там же.

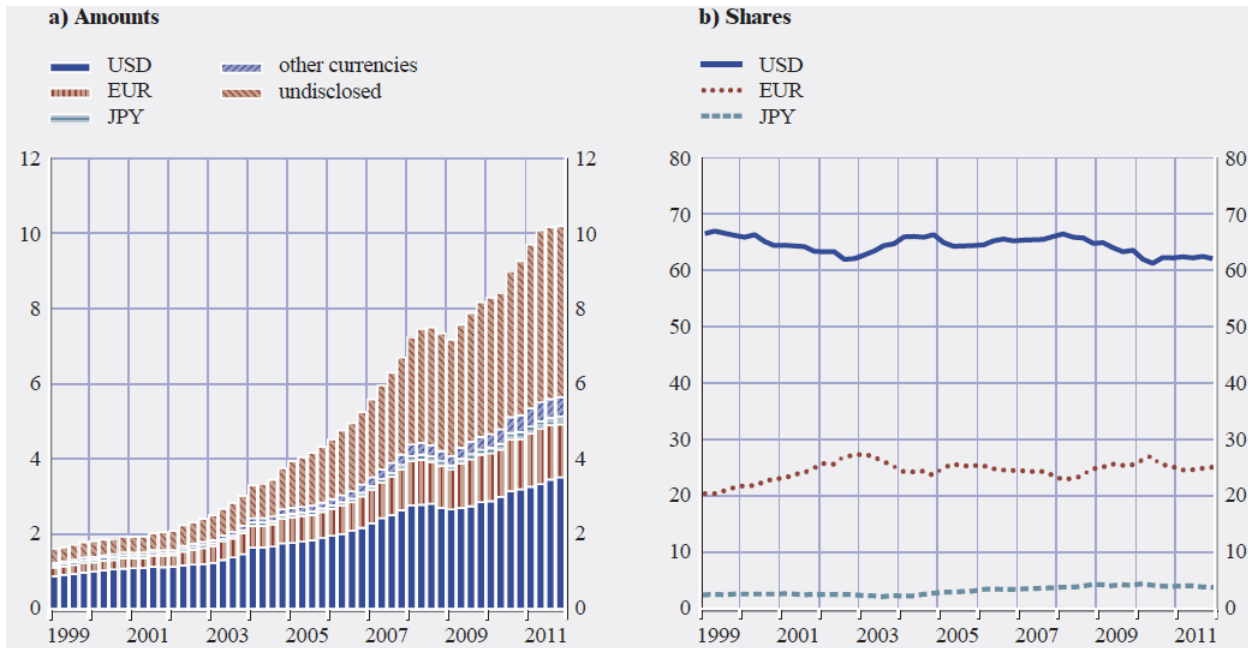
⁶ См. Захариев, А. Управление на дълга. // Библиотека „Образование и наука”, Свищов, АИ „Ценов”, кн. 18, 2012, с. 16.



Фигура 6. Недельные стоимости валют к USD за период с 01.11.2007 г. по 01.11.2012 г.

Источник: <http://www.oanda.com/currency/historical-rates/>

Следовательно, устанавливается действие механизма рычажного эффекта мультипликации негативного влияния повышающихся процентных ставок на дефицит и долг. Это категорично приводит к эрозии в общем балансе Маастрихтских критериев. Параллельный просмотр данных об основной мировой паре USD/EUR, однако, не подтверждает с необходимой категоричностью негативный эффект увеличенного стандартного отклонения на долгосрочные процентные ставки в Еврозоне-12 (см. фигуру 6).



Фигура 7. Валютная структура глобальных резервов в иностранной валюте: а) в триллионах USD; б) в процентах.

Источник: The international role of the Euro. ECB, Eurosystem, July, 2012, report, p. 13.

Фактически за последний 5-летний период доллар США стартовал с уровня 0,6836 евроцента за доллар и достиг уровня 0,7723 евроцента за доллар. Девальвация в размере 13,9% за евро может быть определена и как установленная рынком „цена” за ухудшившиеся показатели процентных ставок в Еврозоне. Независимо от девальвации евро в мировом плане коллективная валюта продолжает улучшать свое представление в качестве части глобальных валютных резервов (см. фигуру 7). На конец 2011 г. доля евро в мировых валютных резервах стабилизировалась на уровне 25% в сопоставлении с долларом США, который сохраняет ведущую роль на уровне 62%. Вопрос макроэкономического моделирования: уже не достигнет ли и в какой степени доля евро паритета с долларом США в мировых резервах при более благоприятном развитии кризиса на территории еврозоны и более строгой фискальной дисциплине стран группы PIIGS.

В настоящей статье развивается критический взгляд на дивергенцию процентных ставок и валютную стабильность в Еврозоне-12. Обосновывается важность долгосрочных процентных ставок как индикатора финансово-экономического кризиса. Развитый анализ долгосрочных процентных ставок в Еврозоне-12 подтверждает, что до 2008 г. налицо позитивная динамика долгосрочных процентных

ставок по долгу всех 12-ти стран-учредителей Еврозоны. После 2008 г. резко возрастает дивергенция процентных ставок, что является отражением влияния в основном подгруппы PIIGS. Значительное увеличение процентных ставок по долгу стран PIIGS формирует негативный рычажный эффект на Маастрихтские критерии „бюджетный дефицит” и „максимальный долг”. Обзор данных об основной мировой валютной паре USD/EUR, однако, не подтверждает с необходимой категоричностью негативный эффект увеличенного стандартного отклонения на долгосрочные процентные ставки в Еврозоне-12. Девальвация в размере 13,9% за евро по отношению и доллару США (за период 2008-2012 гг.) может быть определена и как установленная рынком „цена” за ухудшившиеся показатели процентных ставок в Еврозоне.

РЕЗЮМЕ

В качестве цели настоящей статьи определено развитие критического анализа связи между валютной стабильностью и расхождением в процентных ставках в рамках еврозоны.

Ключевые слова: еврозона, валютный курс, стабильность, процентные ставки

РЕЗЮМЕ

В якості мети цієї статті визначено розвиток критичного аналізу зв'язку між валютною стабільністю і розбіжністю в процентних ставках в рамках еврозони.

Ключові слова: еврозона, валютний курс, стабільність, процентні ставки

SUMMARY

The goal of this article defined the development of critical analysis of the relationship between monetary stability and the divergence in interest rates in the euro area.

Keywords: euro zone, exchange rate stability, interest rates

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ:

1. Адамов, В. Теория на финансите (Държавни финанси). // Библиотека „Образование и наука”, АИ „Ценов”, кн. 3, 2012.
2. Захариев, А. Управление на дълга. // Библиотека „Образование и наука”, Свищов, АИ „Ценов”, кн. 18, 2012.
3. Личев, Ал. Дългосрочните конвергентни лихвени проценти като индикатор на кризата в еврозоната. // Диалог, 2012, бр. 3, с. 56-76.
4. The international role of the Euro. ECB, Eurosystem, July, 2012, report
5. www.bnb.bg/bnbweb/groups/public/documents/bnb_download/st_m_instr_ltir_bg.pdf
6. <http://www.oanda.com/currency/historical-rates/>

УДК 658.336

КАДРОВИЙ АУДИТ В ПРАКТИЦІ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ: СУТНІСТЬ ТА ПАРАМЕТРИ ЗАСТОСУВАННЯ

Миколайчук І.П., к.е.н., професор кафедри менеджменту організацій Київського економічного інституту менеджменту

Дроздов Н.Є., аспірант кафедри менеджменту організацій Київського економічного інституту менеджменту

Усвідомлюючи центральне положення людських ресурсів на підприємстві, управління персоналом перетворилося сьогодні на таку ж важливу організаційну функцію, як управління фінансами або управління виробництвом, а керівники кадрових служб стали повноправними членами вищого керівництва більшості вітчизняних компаній. В процесі еволюціонування функціонального та змістовного навантаження роботи кадрових служб виникає практична необхідність узгодження всіх цілей по роботі з персоналом із стратегічними цілями підприємства, що призвело до реструктуризації кадрових служб в підрозділи з управління людськими ресурсами. Управління людськими ресурсами, на відміну від управління персоналом, повинне здійснюватися всіма управлінськими працівниками підприємства, а не тільки кадровим підрозділом, оскільки містить такі складові, як забезпечення працівників ресурсами, циркуляція інформації всередині організації, забезпечення безпеки тощо.

Індикатором успішності діяльності будь-якого підприємства є, як правило, підсумкові економічні критерії, стабільність і конкурентоспроможність тощо. Але існує ряд специфічних показників, без яких діяльність підприємства не може бути успішною: результативність (ефективність) діяльності структурних підрозділів і окремих працівників; рівень задоволеності працівників результатами своєї діяльності, умовами та організацією праці на даному підприємстві; плинність кадрів; дотримання вимог трудової дисципліни; наявність конфліктів на всіх рівнях трудових відносин; готовність персоналу до організаційних змін; характер соціально-психологічного клімату й особливості організаційної культури, що склалися в організації. В зв'язку з цим важливо не лише організувати та контролювати роботу з кадрами, але й постійно вести пошук нових шляхів для її поліпшення. Для досягнення зазначеної мети і призначений організаційно-кадровий аудит, покликаний визначити, в якому ступені система управління персоналом, що містить процес використання персоналу, сприяє реалізації завдань підприємства в цілому, оскільки аудит персоналу є одним зі способів зовнішнього оцінювання діяльності організації (зокрема, аналізу трудових показників) та особливим напрямом аудиторської діяльності.

Актуальність вивчення питань, пов'язаних з проведенням організаційно-кадрового аудиту на підприємствах різних галузей, обумовлена інтересом до вирішення проблеми підвищення ефективності управління персоналом, що все далі більше стає визначальним чинником конкурентоспроможності будь-якого підприємства.

Метою статті є обґрунтування концептуальних засад кадрового аудиту як організаційного явища в практиці управління персоналом вітчизняних організацій.

Аналіз останніх публікацій та досліджень з даної проблеми показав, що значний вклад в розробку технології, принципів і методів управління персоналом та кадрового аудиту внесли такі зарубіжні автори як: М.Армстронг, І.Метцнер, Т.Пітерс, Р.С.Сміт, Р.Уотермен та ін., серед російських авторів можна виділити таких як: Т.Ю.Базаров, Б.Л.Єрьомін, Ю.Г.Одогов, Т.В.Ніконова, А.Я.Кібанов, І.В.Колбасов та багато інших. Разом з тим, до вирішення проблеми формування та застосування кадрового аудиту у вітчизняних організаціях долучалися в своїх дослідженнях такі науковці як А.Г.Беліченко, В.Г.Воронкова, О.В.Крушельницька, В.Луценко, Д.П. Мельничук, В.В.Немченко, О.М.Попов, С.Романів, О.Піронкова, С.Ф.Поважний та інші.

Виказд основною матеріалу. У ситуації реформування різних сфер життя українських громадян потреба в організаційно-кадровому аудиті стає більше затребуваною – завдяки його винятковій важливості. Структурні зміни відбуваються в усіх сферах управління: від глобального, загальнодержавного рівня – до рівня окремого підприємства і саме люди визначають напрями їх подальшого реформування.

Проблема організаційно-кадрового аудиту до сьогодні не має конкретних загальновизначених методик рішення у вітчизняній практиці управління. Теоретичні та практичні дослідження даної проблеми показали, що методика його проведення доки ще недостатньо розроблена для практичного застосування, при цьому окремі діагностичні процедури можуть використовуватися в управлінні персоналом та оцінюванні ефективності певних процесів. Але максимально повний і достовірний об'єм інформації може надати тільки цілісна система організаційно-кадрового аудиту. Окремі діагностичні процедури організаційно-кадрового аудиту застосовуються також відносно процесу використання персоналу.

У наукових та практичних дослідженнях прийнято вважати, що аудит переважно використовується для оцінювання фінансової діяльності організації і здійснюється у вигляді перевірок окремих сфер трудової діяльності як то: нормування праці, організування та атестування робочих місць, стан охорони праці персоналу на підприємстві, розроблення засобів матеріальної мотивації праці персоналу, бюджетування заходів з надання соціальних пільг та гарантій працівникам тощо, які дозволяють мінімально контролювати стан трудової сфери досліджуваної соціально-економічної системи. На вітчизняних підприємствах такі перевірки або проводяться формально або взагалі не проводяться, особливо в приватних фірмах, усі вони незалежні одна від одної, а їх аналіз і результати у більшості випадків не пов'язані між собою. Оскільки аудит персоналу не проводиться, тому не існує даних про ефективність їх проведення та впливу на результати діяльності підприємства в цілому. На сьогоднішній день залишається проблема не розробленні правової бази, не ведеться підготовка фахівців-аудиторів у цій сфері, відсутня науково обгрунтована методика проведення аудиту в трудовій сфері, а аналіз і оцінювання якогось одного показника або явища у відриві від інших найчастіше дають лише одностороннє уявлення про досліджуваний об'єкт. У зв'язку із цим зростає необхідність проведення комплексного аналізу підприємства як соціально-економічної системи, що вивчав би рівень і динаміку будь-якого окремого показника у його тісному взаємозв'язку зі змінами рівня й динаміки всіх інших.

Дослідження різних наукових підходів до комплексного аналізу усіх аспектів трудових показників підприємства показало, що основні питання аудиту персоналу (види, методи, параметри оцінювання), авторами розглядаються досить стисло, не дається методика й технологія його проведення, немає схеми висновку договорів на проведення організаційно-кадрового аудиту й надання аудиторських висновків [2-6].

Разом з тим, існує об'єктивна необхідність у детальному розробленні механізму проведення аудиту персоналу, що повинен відрізнятися комплексністю й взаємозв'язком усіх складових його елементів, будуватися з урахуванням вимог ринку праці до діяльності підприємства. Це дозволить об'єктивно оцінити діяльність установи або підприємства у сфері організації трудового процесу й переконатися у взаємній відповідності цієї діяльності й стратегії розвитку підприємства, регламентації трудових відносин і законів, правил, інструкцій і методик, що їх визначають.

Аналіз наукових підходів до сутності та значення кадрового аудиту в практиці вітчизняних організацій показав, що існують дещо різні концептуальні підходи до даного явища. Наукові погляди Воронкової В.Г., Беліченко А.Г. та Попова О.М., А.Я.Кібанова на місце кадрового аудиту в системі управління персоналом показують, що автори пов'язують необхідність його здійснення в управлінні персоналом за умов виникнення необхідності виходу підприємств з кризового стану. При цьому під *аудитом персоналу* вони пропонують розуміти систему консультативної підтримки, аналітичної оцінки і незалежної експертизи кадрового потенціалу організації, яка, поряд з проведенням інших видів аудиту дозволяє досягнути об'єктивної оцінки діяльності організації і розробити загальні висновки [6, с. 219].

Відомі російські консультанти бізнесу Т.Ю.Базаров та Б.Л.Єрьомін, а також вітчизняні дослідники Крушельницька О.В. та Мельничук Д.П. під організаційно-кадровим аудитом пропонують розуміти оцінку відповідності структурного й кадрового потенціалу організації її цілям і стратегії розвитку, що проводиться з метою підготовки до прийняття стратегічних рішень про розвиток бізнесу, розроблення програми реформування організації й кадрового забезпечення процесу реструктуризації [7, с. 617; 8, с.324]. За таких підходів його *глобальною метою* є оцінювання ефективності та продуктивності діяльності персоналу – як одного з найважливіших факторів, що забезпечують прибутковість організації.

За визначенням Одьогова Ю.Г. та Ніконової Т.В. аудит персоналу являє собою підприємницьку діяльність зі здійснення незалежних позаповідомчих перевірок економічних суб'єктів у сфері праці й трудових відносин [4, с. 7]. За такого визначення *основною метою* його здійснення є оцінювання діяльності економічного суб'єкта в сфері праці й трудових відносин, встановлення відповідності форм і методів організування трудової діяльності й трудових відносин, що застосовуються підприємством, діючим в Україні законодавчим і правовим актам (Кодексу законів про працю, Кваліфікаційному довіднику посадових керівників, спеціалістів та службовців в організаціях всіх форм власності тощо), а також вироблення на підставі результатів перевірок пропозицій з оптимізації даних процесів.

Значна кількість вітчизняних підприємств, які зустрілися з різноманітними проблемами у сфері підвищення ефективності управління персоналом вважають, що проведення кадрового аудиту є одним з найефективніших та найшвидших засобів звернути увагу підприємства на разові або систематичні порушення законодавства про працю.

Наприклад, за визначенням фахівців аудиторської фірми «Аксенова та партнери» [5] *кадровий аудит* – це надійний інструмент для зниження ризиків працедавців у відносинах зі співробітниками в рамках норм трудового законодавства та надання юридичної оцінки змісту кадрової та іншої документації підприємства на предмет виявлення можливих ризиків. Послуги кадрового аудиту, що пропонує фірма, охоплює аналіз та юридичну оцінку повного кола питань діяльності підприємства щодо впровадження кадрових рішень, організації трудових відносин та охорони праці.

Дослідження показують, що сьогодні до послуг такого роду компаній керівники та підприємці звертаються внаслідок виникнення таких причин: часткова або повна зміна складу власників підприємства; реорганізація підприємства; зміна керівника підприємства та/або керівника (менеджера) кадрової служби; реінжиніринг (оптимізація) організаційної структури підприємства.

За результатами наведених досліджень, в цілому організаційно-кадровому аудиту підлягають три складові сфери:

- 1) *кадрові процеси* (що містить кадрова політика організації) – управлінські і кадрові, їх відповідність стратегічним цілям і задачам організації, джерела формування кадрового потенціалу організації;
- 2) *структура організації* – співвідношення та ієрархія основних елементів, ступінь її жорсткості та гнучкості організаційної конфігурації, ефективність побудови, відсутність патологій у побудові;
- 3) *працівники* – їх якість і чисельність, розподіл за посадами та рівнями ієрархії, наявність кадрового резерву та якісні характеристики.

Узагальнюючи досвід такого типу вітчизняних компаній, слід відзначити, що позитивні наслідки для підприємств, що потребують якісної організаційно-кадрової аудиторської перевірки, полягають в отриманні таких позитивних результатів:

- забезпечення законності прийняття і реалізації кадрових рішень, у тому числі щодо залучення працівників до дисциплінарної та матеріальної відповідальності;
- забезпечення запобігання виникненню трудових конфліктів, судових спорів, скарг та звернень працівників в державні контролюючі та правоохоронні органи та пов'язаних з цим судових витрат і стягнень;
- виявлення та зниження потенційних ризиків застосування до підприємства штрафних санкцій за недотримання норм чинного законодавства про працю та про охорону праці, за порушення порядку надання обов'язкової звітності про працю;
- вдосконалення управлінських процесів організування та ведення кадрового обліку та кадрового діловодства, забезпечення оптимального використання норм законодавства про працю;
- чітко визначені та обгрунтовані напрямки для встановлення, зміни й удосконалювання стандартів, що визначають організацію трудового процесу й формування соціальних трудових відносин в організації (наприклад, правил внутрішнього трудового розпорядку, змісту посадових інструкцій, кваліфікаційних характеристик тощо);
- здійснення кадрових перестановок, що призведуть до удосконалення якісного складу працівників організації, службово-посадового просування найбільш перспективних співробітників і розвитку їх творчої активності;
- підвищення ролі служб з управління персоналом, узгодження їхньої діяльності із цілями організації, загострення уваги фахівців кадрових служб на вирішенні найбільш важливих кадрових питань;
- використання повністю й ефективно трудового потенціалу підприємства – відповідно до його стратегічних цілей та організаційно-економічного потенціалу, а організація й умови праці відповідають вимогам законодавства [3].

Отже, об'єктом аудиту персоналу є стан трудової сфери економічного суб'єкта, а предметом – трудовий колектив, його діяльність; організування діяльності, нормування, умови й охорона праці персоналу; дотримання прав і обов'язків працівників усіх рівнів, передбачених законодавством.

Таблиця 1

Основні параметри кадрового аудиту за підсистемами управління персоналом (складено авторами з урахуванням [6, с. 220, 7, с. 619-620])

№ пор	Підсистема управління персоналом	Зміст параметрів кадрового аудиту
1	2	3
1	Трудових відносин	<ul style="list-style-type: none"> - аналіз і регулювання групових і міжособистісних взаємовідносин, - аналіз причин та оцінювання стану конфліктності в трудовому колективі підприємства; - діагностика кадрових процесів і соціально-психологічного клімату, оцінювання рівня соціальної напруги в організації - оцінювання рівня соціальної відповідальності управлінців; - діагностика типу управлінської команди, оцінювання її відповідності іншим елементам організації
2	Комплектування штату персоналу організації	<ul style="list-style-type: none"> - оцінювання перспектив джерел комплектування кадрів з т.з. актуальної ситуації на ринку праці та стратегії розвитку підприємства; - оцінювання адекватності методів набору кадрів з т.з. вимог до персоналу, кадрової стратегії і тактики організації; - аналіз змін кадрового потенціалу організації; - аналіз процесів оформлення і обліку персоналу, їх приймання, звільнення та переміщення; - аналіз стану інформаційного забезпечення кадрової роботи, ступеню його інноваційності та економічної доцільності на даному етапі розвитку організації
3	Планування, прогнозування і маркетингу персоналу	<ul style="list-style-type: none"> - розробка стратегії управління персоналом; - оцінка кадрового потенціалу, - оцінка цілей, умов і перспектив розвитку організації; - прогнозування потреби в персоналі; - оцінка кадрових програм з точки зору їх відповідності цілям, організаційній культурі та перспективам розвитку організації
4	Оцінювання трудової діяльності персоналу	<ul style="list-style-type: none"> - оцінювання кандидатів на вакантну посаду, - оцінювання підготовки до проведення атестації, періодичності її проведення, результатів, що представляються, і рішень, що приймаються за результатами; - оцінювання методик результативності досліджень у сфері персоналу та адаптація найбільш ефективних
5	Розвиток персоналу та робота з резервом	<ul style="list-style-type: none"> - навчання, перепідготовка і підвищення кваліфікації працівників; - оцінювання програм з точки зору ефективності навчання персоналу та практичної орієнтованості; - виявлення можливостей підприємства щодо планування кар'єри та службово-посадового переміщення працівників, - оцінювання ефективності засобів професійної та соціально-психологічної адаптації нових співробітників; - аналіз і проектування управлінської діяльності в організації; - оцінювання управлінського потенціалу і визначення потреб в підготовці управлінського персоналу
6	Аналіз і розвиток засобів стимулювання праці персоналу	<ul style="list-style-type: none"> - аналіз процесів нормування і тарифікації трудових процесів; - оцінювання відповідності систем оплати праці умовам ринку праці, продуктивності та прибутковості організації; - оцінювання ефективності системи матеріального стимулювання працівників, в т.ч. за категоріями посад – з позиції максимального задоволення їх потреб та інтересів; - виявлення можливостей підприємства у використанні засобів морального заохочення працівників; - аналіз стану використання форм участі працівників в розподілі прибутку підприємства
7	Надання юридичних послуг та забезпечення умов праці персоналу	<ul style="list-style-type: none"> - аналіз правових питань щодо формування трудових відносин на підприємстві; - виявлення рівня узгодження розпорядчих документів з управління персоналом з цілями та стратегіями діяльності організації; - аналіз ступеню вирішення правових кадрових питань в господарській діяльності підприємства - аналіз стану дотримання вимог психофізіології і ергономіки праці, техніки безпеки та охорони навколишнього середовища
8	Розвиток соціальної інфраструктури підприємства	<ul style="list-style-type: none"> - аналіз організування харчування працівників на підприємстві; - виявлення рівня житлово-побутового обслуговування працівників; - оцінювання розвитку організаційної, управлінської культури та виховання персоналу; - оцінювання стану охорона здоров'я працівників та організування відпочинку персоналу
9	Розроблення організаційної структури управління	<ul style="list-style-type: none"> - аналіз ефективності організаційної структури управління; - оцінювання ефективності розподілу повноважень між працівниками апарату управління; - оцінювання обсягу компетенцій управлінців у відповідності до посад, які вони обіймають; - оцінювання рівня дотримання вимог до складання регламентуючих документів роботи кадрової служби

Слід особливо зазначити, що в країнах з ринковою економікою надається досить вагоме значення соціальному та економічному стану працівників як найважливішому чиннику забезпечення прибутковості діяльності фірми. З цією метою на підприємствах до функцій служб персоналу обов'язково включаються організування трудової діяльності персоналу підприємства у всіх її проявах, а також аналіз ефективності його діяльності.

Армстронг М. пропонує об'єднувати усі функції з управління персоналом в сім блоків чи підсистем: робота з персоналом; організаційне проектування; система винагороди, заохочення і компенсації; управління діяльністю; техніка безпеки, охорона здоров'я і виробничі стосунки; розвиток персоналу і організаційний розвиток; внутрішні комунікації і зв'язки з громадськістю [1]. Наведені ключові блоки в свою чергу, містять функціональні підсистеми, що пронизують більшість управлінських блоків та можуть бути параметрами кадрового аудиту.

В табл. 1 наведено узагальнені параметри кадрового аудиту, що відповідають певній підсистемі управління персоналом та основним кадровим функціям.

Дослідження показало, що існують різні наукові точки зору відносно підсистем з управління персоналом, зазначених в табл. 1. Проте, при цьому можна виявити найбільш представницькі і поширені. Наприклад, такі підсистеми як адаптація і функціонування складають блок використання персоналу, а соціально-психологічний клімат і корпоративна культура представляють підсистему щодо організаційної поведінки персоналу. Кожна підсистема містить перелік багатьох кадрових функцій, що виконуються при використанні зазначених в табл. 1 параметрів кадрового аудиту.

В цілому, представлений набір параметрів кадрового аудиту – відповідно до функцій з управління персоналом можна вважати класичним – внаслідок тривалості його існування в практиці функціонування організацій. Враховуючи зазначені параметри функцій з управління персоналом, фахівці з кадрової роботи допомагають створювати оптимальні умови для більш ефективного функціонування працівників на підприємстві і фіксують отримані результати.

У вказаних підсистемах об'єднані однорідні функції, покладені на різні структурні підрозділи служби з управління персоналом. Залежно від розмірів підприємства склад підрозділів змінюється: в невеликих організаціях підрозділ може виконувати функції декількох підсистем, тоді як у великих функції кожної підсистеми виконує, як правило, окремий підрозділ. В тих випадках, коли працівники кадрового або іншого спеціалізованого підрозділу є некомпетентними у вирішенні зазначених табл. 1 параметрів або підприємство не має достатнього часу для вирішення певних кадрових проблем, з'являється необхідність у зверненні до аудиторських або консалтингових фірм з проблемного питання.

Сучасні моделі управління персоналом суттєво розширюють рівень відповідальності і значущості служб по управлінню персоналом, закріплюючи за ними безліч завдань зі стратегічного управління. Окрім зазначених класичних функціональних підсистем, фахівці з управління персоналом здійснюють також інші функції, значення яких змінюється в залежності від поставлених організацією цілей та необхідності проведення кадрового аудиту: моніторинг стану ринку праці; контроль над розвитком ринку кадрових технологій; збір і аналіз інформації по компаніях-конкурентах; аналіз бізнес-процесів компанії і визначення критичних точок для контролю; доведення стратегічних показників до співробітників; контроль над чисельністю персоналу тощо.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Підсумовуючи вищезазначене, у кадровому аудиті слід розрізняти три основних блоки (елементи) оцінювання системи управління персоналом підприємства: *аудит суб'єктів управління персоналом* (містить оцінювання управлінської компетентності керівництва і професійних навиків фахівців кадрової служби); *аудит об'єктів управління* (оцінювання персоналу та ефективності корпоративної культури і соціально-психологічного клімату у колективі); *аудит системи управління персоналом* (аналіз кадрових технологій підприємства щодо оптимальності процедури відбору і прийому працівників на роботу та адаптації персоналу, ефективності системи оцінювання та навчання персоналу тощо).

Склад кожного блоку та здійснення заходів з кадрового аудиту також значною мірою залежить від таких основних факторів як: освідомлення керівників організації необхідності приведення всіх заходів по роботі з персоналу у відповідність до стратегії розвитку організації, рівень компетентності управлінського персоналу, організаційне та фінансове забезпечення кадрових процесів та використання послуг сторонніх консультантів-аудиторів. Визначення ступеню їх впливу на процес проведення кадрового аудиту та формування найбільш ефективної методики аудиту кадрових процесів є на сьогоднішній перспективою подальших наукових досліджень в даній сфері.

РЕЗЮМЕ

В статті досліджується сутність організаційно-кадрового аудиту, його значимість та взаємозв'язок з основними підсистемами управління персоналом, а також основні фактори та параметри, що визначають необхідність та напрями його застосування.

Ключові слова: управління персоналом, кадровий аудит, функції з управління персоналом, параметри кадрового аудиту.

РЕЗЮМЕ

В статье исследуется сущность организационно-кадрового аудита, его значимость и взаимосвязь с основными подсистемами управления персоналом, а также основные факторы и параметры, определяющие необходимость и направления его применения.

Ключевые слова: управление персоналом, кадровый аудит, функции по управлению персоналом, параметры кадрового аудита.

SUMMARY

The article examines the nature of organizational and personnel audit, its importance and relationship with the main subsystems of HR and the main factors and parameters that determine the need for and direction of its application.

Keywords: HR, HR audit, HR function, the parameters of HR audit.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Армстронг М. Практика управления человеческими ресурсами. Сп-б., Питер, 2005. - 832 с.
2. Лученко В. Кадровый аудит. Теория та практика. – К.: "Б.У.К.", 2003.
3. Немченко В.В. Практичний курс внутрішнього аудиту. Підручник / В.В. Немченко, В.П.Хомутенко, А.В.Хомутенко. – К.: ЦУЛ, 2008. – 240 с.
4. Одегов Ю. Г., Никонова Т.В. Аудит и контроллинг персонала: Учебник. – М.: Изд-во «Альфа-Пресс. 2010. – 560 с.
5. Сайт аудиторської фірми «Аксьонова та партнери» [Електронний ресурс] // [http:// ap-center.com/ua/suprovid-inventarizatsiyi-osnovnih-zasobiv.html](http://ap-center.com/ua/suprovid-inventarizatsiyi-osnovnih-zasobiv.html)
6. Управління людськими ресурсами: філософські засади. Навчальний посібник під ред. д.ф.н., проф. В.Г.Воронкової. – К.: ВД «Професіонал», 2006. – 576 с.
7. Управление персоналом организации: Учебник / Под ред. А.Я.Кибанова. – 4-е изд., доп. и перераб. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 638 с.
8. Управление персоналом: Учебник для вузов /Под ред. Т.Ю.Базарова, Б.Л.Еремينا.- 2-е изд., перераб. и доп. М.: ЮНИТИ, 2006.- 560 с.

УДК 339.543.622

АНТИКРИЗИСНИЙ ВИХОД ДЛЯ УКРАЇНИ - ТАМОЖЕННИЙ СОЮЗ

Мунтян В.И., д.э.н., профессор, член-корреспондент НАН Украины Правительственный уполномоченный по вопросам сотрудничества с РФ, государствами-участниками СНГ, ЕврАзЭС и др. региональными объединениями

Вступление. Проанализировав состояние и тенденции международного разделения труда, распределения природных запасов в мире и в первую очередь энергетических, продовольственных, водных ресурсов, климатические условия в различных регионах мира, а также экономическое, географическое положение Украины, объем и квалификацию трудовых ресурсов, уровень технологий, реальное финансово-экономическое состояние и экономическую политику страны, товарную структуру экспорта регионов мира, макроэкономические показатели стран мира, пришли к умозаключению, что для Украины на данный момент наиболее выгоден вариант углубленной экономической интеграции со странами Содружества. Вместе, безусловно, мы сильнее и совместно можно будет успешнее решать вопросы с глобальными игроками как Запада, так и Востока.

Основная часть. Для изучения ситуации и разработки стратегии развития взаимодействия Украины с Таможенным союзом (ТС) Президентом Украины подписано распоряжение от 6 июня 2011 года «О Рабочей группе по вопросам развития взаимодействия Украины с Таможенным союзом Республики Беларусь, Республики Казахстан и Российской Федерации», в которую вошли ведущие ученые Украины.

Стоит отметить, что ни одна научная организация, ни одна из рабочих групп не высказались против сотрудничества Украины с ТС, а лишь подтвердили явные экономические выгоды. Среди участников были разногласия лишь в части различности форм сотрудничества Украины и ТС.

Так Национальный институт стратегических исследований (НИСИ) при Президенте Украины в проведенном научном исследовании сделал вывод, что Украине необходимо выйти с инициативой о формировании новой модели отношений с ТС, предусматривающей «особые отношения» в сферах взаимного интереса.

Таблица 1

Прирост (снижение) объемов выпуска продукции по ВЭД и ВВП в целом в условиях вступления Украины в Таможенный союз с РФ, Республикой Казахстан и Республикой Беларусь, в %

Вид экономической деятельности	1-ая волна*	2-ая волна*
Сельское хозяйство, охота и связанные с ними услуги	2,12	2,43
Лесное хозяйство и связанные с ним услуги	1,6	2,71
Рыбалка, рыболовство	0,15	2,61
Добыча угля, лигнита, торфа; добыча урановой и ториевой руд	3,56	4,09
Добыча углеводородов и связанные с ним услуги	4,45	4,32
Добыча полезных ископаемых, кроме топливно-энергетических	3,97	4,18
Производство пищевых продуктов, напитков и табачных изделий	1,11	2,09
Легкая промышленность	0,65	1,94
Обработка древесины и изготовление изделий из древесины; целлюлозно-бумажное производство; полиграфическая деятельность	0,73	2,03
Производство кокса; производство ядерных материалов	0,41	3,62
Производство продуктов нефтепереработки	0,71	3,48
Химическая и нефтехимическая промышленность	2,97	3,13
Производство другой неметаллической минеральной продукции	5,02	3,38
Металлургическое производство и производство готовых металлических изделий	4,12	3,69
Машиностроение	6,21	4,07
Другие сферы промышленности	2,07	2,93
Производство и распределение электроэнергии	3,40	3,49
Производство и распределение газа	2,43	4,04
Поставка пара и горячей воды	1,85	4,06
Сбор, очищение и распределение воды	4,39	4,73
Строительство	6,94	3,98
Торговля; ремонт автомобилей, бытовых изделий и предметов личного использования	2,64	4,36
Деятельность отелей и ресторанов	0,90	1,37
Деятельность транспорта	5,75	3,7
Деятельность почты и связи	2,87	3,64
Финансовая деятельность	0,30	1,56
Операции с недвижимым имуществом	10,87	6,46
Аренда машин и оборудования, прокат бытовых изделий и предметов личного использования	5,17	4,35
Деятельность в сфере информации	1,05	3,24
Исследования и разработки	5,69	4,77
Деятельность в сфере права, бухгалтерского учета, инжиниринга; предоставление услуг предпринимателям	1,98	3,74
Государственное управление	5,76	3,55
Образование	2,85	2,39
Охрана здоровья и предоставление социальной помощи	3,88	3,13
Санитарные услуги, уборка мусора и утилизация отходов	9,68	4,79
Деятельность общественных организаций	0,19	1,21
Деятельность в сфере культуры и спорта, отдыха и развлечения	1,00	1,36
Предоставление индивидуальных услуг	1,83	2,85
Валовой выпуск (всего)	3,26	3,35
Валовой внутренний продукт	2,2	2,06

* - первая волна учитывает прямое влияние на выпуск продукции.

* - вторая волна учитывает дальнейшее посредственное лаговое влияние Украины в ТС.

Национальные интересы Украины заключаются в том, чтобы сохранить и стратегические отношения с партнерами, и диверсификацию, и многоветорность внешнеэкономического сотрудничества, следовательно формат «особых отношений» с Таможенным союзом может формироваться по формуле «3+1».

В частности перспективны подписание нового соглашения о свободной торговле, создание «свободных экспортных зон» и секторальных таможенных союзов, реализация совместных программ развития инфраструктурных отраслей и транзитных коридоров и т.п.[1].

Как видим, даже в самом пессимистическом прогнозе, который сделал НИСИ Украины, объективно нужно бы сотрудничать с ТС. Правда предложенный формат «3+1» не устраивает страны-участницы ТС, так как противоречит их нормативно-правовой базе. Так как наша страна принимала участие в разработке соглашений, а соглашения рассчитаны на четыре страны, включая Украину, то все четыре страны пришли к общему мнению, что соглашение о членстве в ТС должно основываться только на пакетном принципе, что в дальнейшем и было узаконено.

Кроме положительной для Украины экономической составляющей, важное значение играет согласованная нормативно-правовая составляющая интеграционного процесса. Так Президентом Украины Л. Кучмой 19 сентября 2003 года было подписано Соглашение о формировании единого экономического пространства (ЕЭП). Затем Верховный Совет Украины ратифицировал данное соглашение. Закон Украины «О ратификации Соглашения о формировании единого экономического пространства» был подписан Президентом Украины 20 апреля 2004 года №1683-4. Оговорка Украины к Соглашению звучит так: «Украина будет принимать участие в формировании и функционировании Единого экономического пространства в пределах, соответствующих Конституции Украины».

Таким образом, ЕЭП по своей сути соответствует интеграционному объединению как общий рынок - это более высшая стадия экономической интеграции, чем ТС, где обеспечивается свободное движение факторов производства и при этом каждая страна-участница проводит свою экономическую политику. При ТС создается единая таможенная территория, в пределах которой обеспечивается свободное движение товаров, тогда как в ЕЭП обеспечивается свободное движение товаров, услуг, капитала и рабочей силы. Поэтому критикам экономической интеграции хочется задать вопрос, если не противоречит Конституции Украины ЕЭП, как более высокая форма интеграции, то как может противоречить интеграция с ТС, который является составной частью ЕЭП.

Кроме того, согласно сделанной оговорки Украины и действующего законодательства, только Конституционный суд Украины имеет полномочия принимать решения и делать выводы, соответствует ли международный договор Конституции Украины. Такого вывода Конституционного суда Украины о несоответствии ратификации Соглашения о ЕЭП - нет.

Департаменты Минэкономразвития Украины провели экономико-математические расчеты о факторах влияния в случае членства Украины в ТС на национальную экономику и получили следующие результаты.

Как видно из сводной таблицы, исходя из заложенных в расчет ожиданий по 38 основным видам экономической деятельности, как в первом, так и во втором варианте получены полностью положительные результаты.

Кроме того, для исследования вопросов вступления и подготовки соответствующих предложений правительствами Российской Федерации и Украины были созданы экспертные группы высокого уровня. Эти экспертные группы возглавлялись первыми вице-премьер-министрами, в их состав входили ведущие специалисты по данной проблематике. Было проведено 5 заседаний экспертных групп, в процессе которых не только изучались проведенные исследования и зарубежный опыт в т.ч., Европейского Союза, но также был согласован проект преференций для Украины в случае вступления в ТС:

1. Отмена экспортных пошлин на нефть даст 3 млрд долл. в год.
2. Отмена экспортных пошлин на нефтепродукты – 490 млн долл. в год.
3. Снижение цен на природный газ до уровня российских внутренних цен – 4,6 млрд долл. в год.
4. Отмена российских защитных мер против Украины приведет к увеличению украинского экспорта в РФ на 670 млн долл. США в год.
5. Компенсация Украине за возможные санкции со стороны ВТО – 1,9 млрд долл.
6. Обеспечение загрузки газотранспортной системы (ГТС) Украины.

Кроме того, ведущими академическими институтами РАН и НАНУ (Институтом народнохозяйственного прогнозирования РАН, Институтом экономики и прогнозирования Национальной академии наук Украины) была проведена комплексная оценка макроэкономического эффекта различных форм глубокого экономического сотрудничества Украины со странами Таможенного союза и Единого экономического пространства в рамках ЕврАзЭС, показавшая следующие результаты:

1. Макросценарная оценка экономического эффекта от вступления Украины в ТС показала, что процесс интеграции может принести существенные эффекты в следующих областях:

- а) Энергетика:
 - обеспечение устойчивой параллельной работы энергосистем;
 - координация торговой политики на рынках энергоносителей и транзитных тарифов;
 - возможность снижения потерь от колебаний валютных курсов и других коммерческих рисков при переходе на расчеты на основе национальных валют;
 - организация трансграничного учета и контроля за потоками энергоресурсов;
 - осуществление проектов общего строительства и эксплуатации нефте- и газотранспортных коридоров, строительство и модернизация электростанций и других энергетических объектов;
 - расширение практики осуществления общих инвестиционных проектов, в т.ч. на концессионной основе;
 - согласование стандартов в энергетической сфере;
 - осуществление программ повышения квалификации и обмена специалистами.
- б) Наука и технологии:
 - эффективное согласование политики в сфере науки и технологий и формирование единого научно-технического пространства, ориентированного на достижение высокой международной конкурентоспособности в избранных отраслях высоких технологий;
 - формирование общего фонда фундаментальных научных исследований;
 - создание общих технопарков и технополисов в ряде ключевых отраслей высоких технологий;
 - создание эффективного механизма коммерциализации передовых научно-технических достижений и льготных условий обмена ими среди государств-участников;
 - осуществление общего выхода на внешние рынки продуктов высоких технологий.

Также положительные эффекты от интеграции Украина получит и в других секторах национальной экономики таких как: машиностроение, судостроение, авиация, космос, транспорт, связь, АПК, ОПК и др.

2. Наиболее динамичное изменение структуры украинской экономики в пользу отраслей с более высоким уровнем переработки достигается в сценарии вступления в ЕЭП с последующим технологическим сближением между странами. В этом случае доля машиностроительных видов деятельности в валовом выпуске Украины увеличится с 6 до 9%.

3. Присоединение Украины к ЕЭП означает, что за счет торговых эффектов объем годового ВВП к концу прогнозного периода будет превышать объем ВВП в базовом сценарии на 1%. В условиях технологической интеграции и развития кооперационных связей оценка экономического эффекта к 2030 году может быть повышена до 6-7% объема ВВП. При реализации этого сценария величина ВВП Украины к концу прогнозного периода будет примерно на 6-7% выше, чем ВВП Украины в сценарии, исключающем интеграцию с ЕЭП.

4. Одной из ключевых проблем интеграции является выработка единой валютно-финансовой политики стран ЕЭП. Как показывают расчеты, сохранение нескоординированной валютной политики в странах ЕЭП может существенным образом минимизировать положительные эффекты от интеграционных связей. В связи с этим гармонизация валютной политики требует создания механизмов трансфертного перетока капитала внутри стран ЕЭП для минимизации возможных диспропорций во внешней торговле и платежных балансах. При условии создания таких механизмов гармонизация валютных курсов является наиболее предпочтительным сценарием дальнейшего углубления интеграции на постсоветском пространстве.

5. Суммарный накопленный эффект от создания ЕЭП и последующего присоединения к нему Украины за период 2011-2030 годов может достигнуть для четырех стран \$1,1 трлн (в ценах 2010 года), в разрезе стран эффект составит около 14% ВВП Беларуси, 6% ВВП Украины, 3,5% ВВП Казахстана и 2% ВВП России. В расчете на душу населения основными выгодополучателями от этой интеграции станут Беларусь, Украина и Казахстан; в абсолютном значении — Россия [3].

Рост ВВП в целом и на душу населения, безусловно, является основным показателем, но не менее важными показателями являются структура ВВП, а также структура технологического развития, глобальный уровень конкурентоспособности, уровень технологического развития и инновационности. В условиях краха виртуальной экономики, что спровоцировало мировой финансовый кризис, для Украины очень важным направлением развития является реальный сектор экономики. И эти показатели и опора на реальную экономику при интеграции Украины в ТС и ЕЭП имеют тенденцию к росту.

Таблица 2

Отраслевая структура украинской экономики в постоянных ценах (% к валовому выпуску) [2]

Отрасль	2010	2015	2020	2025	2030
Сельское хозяйство	8,1	8,1	7,8	7,6	7,4
Добывающая промышленность	5,8	5,4	5,0	4,7	4,5
Пищевая промышленность (вкл. табак)	9,5	9,9	10,1	10,2	10,2
Текстильное и швейное производство (вкл. производство кожи)	1,1	1,14	1,1	1,1	1,2
Деревообработка и целлюлозно-бумажное производство	1,6	1,7	1,8	1,8	1,9
Производство кокса и нефтепродуктов	4,2	2,8	1,7	1,0	0,5
Химическое производство	4,4	4,5	4,7	4,8	5,0
Производство прочих неметаллических минеральных продуктов	1,7	1,9	2,1	2,3	2,4
Металлургия	9,2	8,7	8,5	8,3	8,2
Машиностроительные виды деятельности	5,9	6,5	6,9	7,3	7,6
Электроэнергетика	4,9	4,5	4,2	3,9	3,7
Строительство	3,5	4,6	5,7	6,6	7,0
Транспорт и связь	9,0	9,1	9,2	9,2	9,4
Торговля	10,5	10,7	10,7	10,8	10,8
Услуги	20,6	20,6	20,5	20,4	20,3
<i>Всего</i>	100	100	100	100	100

Аналогичные исследования по данным интеграционным процессам еще ранее провели ученые стран-членов Таможенного союза Клоцков Ф.Н, Сухотин А.Б, Чернова Л.С, которые, сопоставляя уровень ВВП, прогнозируемый на 2015 г. по двум сценарным вариантам, получили оценки величины интеграционного эффекта.

Авторы исследования делают вывод, что это будет высокая величина для Украины, где прогнозируемый объем ВВП на 2015 г. во втором варианте более чем на 33 млрд гривен (или на 8% превышает уровень первого варианта). Достаточно высокий интеграционный эффект ожидается для Республики Беларусь, где в 2015 г. ВВП по второму варианту превышает уровень первого варианта почти на 2 трлн бел. руб. (или на 7,3%). Несколько меньший интеграционный эффект ожидается для России: к 2015 г. прогнозируемый уровень ВВП во втором варианте будет почти на 560 млрд руб. (или на 5,7% выше, чем в первом варианте). Наименьший интеграционный эффект ожидается для Казахстана, где прогнозируемый на 2015 г. уровень ВВП во втором варианте примерно на 200 млрд тенге (или на 2% выше, чем в первом) [4].

Таблица 3

Среднегодовые темпы прироста ВВП стран ЕЭП, в %

Страна	2006-2015 гг.	
	I вариант	II вариант
Россия	3,2	3,8
Беларусь	7,0	7,7
Казахстан	9,0	9,2
Украина	4,5	5,3

Проведенные исследования позволяют сделать следующие выводы.

1. Углубление экономического взаимодействия между Россией, Беларусью, Казахстаном и Украиной может стать достаточно сильным фактором противодействия негативным тенденциям, связанным с экономическим кризисом.

2. Активизация интеграционного процесса создания ЕЭП России, Беларуси, Казахстана и Украины имеет высокую экономическую эффективность как для всех интегрируемых стран в целом, так и для каждой из этих стран в отдельности. Суммарный интеграционный эффект, измеряемый дополнительным производством ВВП, к 2015 г. составит примерно 170 млрд долл., или 5,8% прогнозируемого уровня суммарного ВВП четырех стран по первому варианту. При этом каждая из стран будет иметь значительный интеграционный эффект. Россия за счет интеграционного фактора в 2015 г. получит дополнительно 7,4% современного уровня ВВП (разница ВВП за 2015 г. по первому и второму варианту, отнесенная к уровню ВВП в базовом году), Украина - 12,4%, Беларусь - 14,3% и Казахстан - 4,5%.

3. Интеграционный эффект достигается, прежде всего, за счет расширения рынка взаимного товарообмена продукции обрабатывающих отраслей промышленности и продукции сельского хозяйства, которая по своим конкурентным возможностям не может быть реализована на рынке других стран. Это относится в первую очередь к машиностроительной продукции, продукции сельского хозяйства, легкой и пищевой промышленности. Для Украины интеграционный эффект в значительной мере обусловлен расширением поставок из стран СНГ энергоресурсов, а для Беларуси - ростом закупок из стран СНГ зерна.

4. Активизация интеграционного процесса требует переориентации российского экспорта топливно-энергетических и сырьевых ресурсов с рынка стран Запада на рынок стран ЕЭП. Увеличение поставок российских топливно-сырьевых ресурсов в эти страны

будет способствовать дополнительному росту их экономики и, следовательно, расширению емкости рынка для экспорта российской продукции.

5. Активизация интеграционных процессов создания ЕЭП стран России, Беларуси, Казахстана и Украины требует принципиального изменения интеграционного механизма, перехода от преимущественно микроэкономической интеграции к эффективному применению методов макроэкономической интеграции, обеспечивающих максимальное использование совокупного ресурсного потенциала интегрируемых стран для достижения согласованных конечных целей социально-экономического развития.

6. Первым практическим шагом по реальному созданию ЕЭП стран России, Беларуси, Казахстана и Украины должна стать совместная разработка специалистами этих стран согласованного макроструктурного прогноза на среднесрочную перспективу. Эту работу целесообразно начать с обсуждения результатов прогноза, разработанного в ИИП РАН, и внесения в него необходимых корректив, отвечающих интересам каждой из четырех стран.

7. Создание ЕЭП стран России, Беларуси, Казахстана и Украины может стать катализатором интеграционных процессов на всем постсоветском пространстве. Постепенно к нему могут присоединяться и другие заинтересованные страны СНГ и мира, что приведет к созданию на постсоветском пространстве нового крупного центра мировой экономики.[4]

Кроме того, группа российских ученых во главе с С.Ю. Глазьевым провела научно-исследовательскую работу «Подходы к формированию общего (единого) экономического пространства СНГ»

Таблица 4

Основные показатели прогноза развития экономики стран ЕЭП на период 2011-2015 гг. в национальной валюте

Показатели / страны	Индексы роста, в %
ВВП	
Россия, млрд руб.	123,1
Беларусь, млрд бел. руб.	128,2
Казахстан, млрд тенге	130,7
Украина, млрд грн	128,6
Конечное потребление	
Россия, млрд руб.	120,4
Беларусь, млрд бел. руб.	125,0
Казахстан, млрд тенге	122,6
Украина, млрд грн	123,8
Инвестиции в основной капитал	
Россия, млрд руб.	137,3
Беларусь, млрд бел. руб.	119,7
Казахстан, млрд тенге	127,4
Украина, млрд грн	118,4

Как показали расчеты в десятилетний период 2006-2015 гг. в данном варианте ВВП России может увеличиться на 73%, Казахстана - в 2 раза, а Украины - на 84%. При этом, за этот период конечное потребление в России возрастет на 63%, Беларуси - на 73%, Казахстана - на 77%, а Украины - на 82%. В России более высокими темпами будут расти инвестиции в основной капитал. Их годовой объем в 2015 г. будет превышать уровень 2005 года на 88%. В других странах ЕЭП инвестиции в основной капитал будут расти несколько медленнее, чем ВВП. Так, в Беларуси они возрастут на 64%, в Казахстане почти в 2 раза, в Украине – на 75%.

На основе проведенных вариантных расчетов межстрановой модели структурных взаимодействий может быть получено макроэкономическая оценка интеграционного эффекта от интеграции стран ЕЭП. Поскольку разработанные варианты имели абсолютно идентичную исходную информацию за исключением коэффициентов экспорта и импорта, то полученные различия между вариантами можно рассматривать как результат различного уровня интенсификации интеграционного процесса. Обобщенную оценку интеграционного эффекта дает сравнение показателей ВВП. В четвертом сценарии интеграционное взаимодействие стран сохраняется на фактически сложившемся уровне, поэтому полученная здесь динамика ВВП дает оценку ожидаемого уровня развития экономики без усиления интеграционного взаимодействия. Следовательно, результаты этого сценария могут быть приняты за базу для оценки интеграционного эффекта двух других сценариев. Таким образом, для четвертого сценария оценка интеграционного эффекта равна нулю. Разница между объемами ВВП по вариантам выражает абсолютную величину интеграционного эффекта по сравнению с инерционным четвертым сценарием.

Абсолютный размер интеграционного эффекта для первого сценария, то есть в условиях полномасштабного создания ЕЭП, в национальной валюте характеризуется следующими показателями.

К 2015 году наибольший эффект от активизации интеграционного процесса получают Беларусь и Украина - 34% современного уровня ВВП. Для России относительный эффект интеграционного процесса несколько ниже, чем в других странах ЕЭП.

Интеграционный эффект может быть исчислен также в долларах США, что позволяет сравнить его абсолютные размеры между странами, а также получить суммарную оценку эффекта экономической интеграции стран ЕЭП.

Данные о величине интеграционного эффекта, исчисленные в долларах, для первого сценария, то есть в условиях полномасштабного создания ЕЭП, приводятся ниже.

Таблица 5

Страна	Абсолютная величина интеграционного эффекта первого сценария	
	Интеграционный эффект, млрд долл.	
	2010	2015
Россия	345,8	566,8
Беларусь	16,4	30,2
Казахстан	28,0	46,8
Украина	90,7	128,8
Итого	480,9	772,6

Важной характеристикой интеграционного эффекта является также величина дополнительных ресурсов инвестиций в основной капитал, получаемая за счет активизации интеграционного процесса.

Данные о величине интеграционного эффекта второго сценария создания ЕЭП (при использовании механизмов таможенного союза), исчисленные в долларах США, приводятся ниже.

Суммарный эффект от экономической интеграции России, Беларуси, Казахстана и Украины в этом сценарии к 2010 году составляет более 90 млрд. долларов или около 4% современного уровня суммарной величины ВВП четырех стран. К 2015 году величина суммарного интеграционного эффекта стран ЕЭП возрастает примерно до 400 млрд. долл., что составляет 17% современного уровня

суммарного ВВП стран ЕЭП. Доля России в суммарной величине интеграционного эффекта составляет 77%. Значительно повышается доля в интеграционном эффекте Украины (с 11% до 15%). Несколько повышается также доля Беларуси в суммарном интеграционном эффекте с 3,0% до 3,6%. Доля Казахстана в суммарном интеграционном эффекте стран ЕЭП с 9% в 2010 г. до 5% к 2015 г.

Таблица 6

Прирост инвестиций в основной капитал за счет активизации интеграционного процесса [6]

Страны	в млрд ед. национальной валюты		в % к 2005 году	
	2010	2015	2010	2015
Россия, млрд руб.	91,6	572,3	5,0	31,2
Беларусь, млрд бел. руб.	542,3	933,9	17,9	30,8
Казахстан, млрд тенге	339,2	552,5	20,0	32,5
Украина, млрд грн	12,6	21,2	19,3	32,3

С учетом неопределенности участия Украины в интеграционных процессах, были проведены расчеты, уточняющие оценки макроэкономического эффекта создания ЕЭП в случае ситуации, когда в состав ЕЭП войдут только три страны - Россия, Беларусь и Казахстан, то есть, если Украину не удастся привлечь к этой форме сотрудничества.

Влияние отказа Украины от вхождения в ЕЭП для России, Беларуси и Казахстана существенно уменьшит интеграционный эффект, поскольку роль Украины в структуре внешних связей России, Беларуси и Казахстана со странами СНГ значительно различается. Действительно, если в России в 2005 году доля Украины экспорте в страны СНГ составляла 38%, а в импорте из стран СНГ - 41%, то у Беларуси доля Украины в экспорте - 13%, а в импорте - 8%, в Казахстане доля Украины в экспорте - 5%, а в импорте - 10%. В связи с этими различиями отказ Украины от вхождения в ЕЭП наиболее значительно отражается на величине интеграционного эффекта в России.

Интеграционный эффект от создания ЕЭП даже при отсутствии Украины в составе ЕЭП оказывается значительным. Для России к 2015 году он позволяет получить в первом сценарии дополнительно около 19% современного уровня ВВП, для Беларуси - более 20%, а для Казахстана - 31%. Для второго сценария он, естественно, меньше: 11,4% - для России, около 20% - для Беларуси и 16% - для Казахстана. Тем не менее, отказ Украины от вхождения в ЕЭП весьма существенно снижает величину интеграционного эффекта. Если создание ЕЭП в составе четырех стран дает суммарный интеграционный эффект к 2015 году - 773 млрд долларов, то без Украины это выражается в сумме 411 млрд долл. в первом сценарии, то есть почти в два раза меньше.

Таблица 7

Темпы мнимого и реального роста объема внешней торговли государств-членов Таможенного союза со всеми странами, 2011 г., в % к 2010 г.

Показатели	Оборот	Экспорт	Импорт
<i>Таможенный союз со всеми странами</i>			
В стоимостном выражении, долл.	133,0	134,2	131,1
В натуральном выражении, кг	104,3	102,8	116,6
Индекс инфляции, %	127,5	130,5	112,4
<i>Республика Беларусь со всеми странами</i>			
В стоимостном выражении, долл.	148,3	174,8	124,1
В натуральном выражении, кг	128,3	137,7	104,5
Индекс инфляции, %	115,6	126,9	118,8
<i>Республика Казахстан со всеми странами</i>			
В стоимостном выражении, долл. С	143,3	151,7	118,5
В натуральном выражении, кг	115,3	115,8	109,2
Индекс инфляции, %	124,3	131,0	108,5
<i>Российская Федерация со всеми странами</i>			
В стоимостном выражении, долл.	130,9	129,9	132,7
В натуральном выражении, кг	101,8	99,8	118,7
Индекс инфляции, %	128,6	130,2	111,8

Таблица 8

Темпы мнимого и реального роста объема внешней торговли государств-членов Таможенного союза со странами СНГ, 2011 г., в % к 2010 г.

Показатели	Оборот	Экспорт	Импорт
<i>Таможенный союз со странами СНГ</i>			
В стоимостном выражении, долл. США	138,0	137,4	139,1
В натуральном выражении, кг	113,4	111,1	118,7
Индекс инфляции, %	121,7	123,7	117,2
<i>Республика Беларусь со странами СНГ</i>			
В стоимостном выражении, долл. США	155,3	161,2	145,9
В натуральном выражении, кг	115,2	128,2	105,4
Индекс инфляции, %	134,8	125,7	138,4
<i>Республика Казахстан со странами СНГ</i>			
В стоимостном выражении, долл. США	164,2	176,8	146,4
В натуральном выражении, кг	157,5	173,2	115,9
Индекс инфляции, %	104,3	102,1	126,3
<i>Российская Федерация со странами СНГ</i>			
В стоимостном выражении, долл. США	133,4	131,1	137,4
В натуральном выражении, кг	107,0	101,4	121,4
Индекс инфляции, %	124,7	129,3	113,2

[4] расчеты выполнены под руководством д.э.н., проф. Симчеры В.М.

По второму сценарию - суммарный эффект от создания ЕЭП, включая Украину, в 2015 году составляет 562 млрд долл., а без Украины -302 млрд долл., то есть 54% от интеграционного эффекта ЕЭП, включающего Украину.

Теперь, чтобы полностью исключить несправедливо часто складывающееся, порой навязываемое, негативное отношение к ТС, приведем следующие статистические данные, как в стоимостном, так и в натуральном выражении за 2011 и 2012 годы [3].

Как видно из приведенных таблиц в условиях мирового финансово-экономического кризиса и падения объемов международной торговли как в ведущих странах и экономических союзах, государства -участники ТС продемонстрировали увеличение объемов товарооборота и доходной части своих госбюджетов и это факт.

Украина является одним из ведущих торговых партнеров ТС, занимая по объему взаимной торговли первое место среди государств СНГ и пятое - среди всех стран после Китая, Нидерландов, Германии и Италии. Внешнеторговый оборот товарами и услугами между Украиной и ТС в 2011 г. составил 65,6 млрд долл., что составило 38,4% от общего объема товарооборота, а с ЕС-27 соответственно 50,6 млрд долл. и 29,6%. За период январь-сентябрь 2012 г. внешнеторговый оборот между Украиной и ТС составил 47,3 млрд долл., что составило 37% от общего объема товарооборота, а отрицательное сальдо - 5,5 млрд долл., со странами ЕС-27 составил 36,6 млрд долл. и 28,6 % соответственно, а отрицательное сальдо - 6,5 млрд долл. [5]. Таким образом, около 40% товарооборота Украины приходится на страны Таможенного союза, что на 23% больше, чем со странами ЕС-27. Потерять исторически сложившиеся рынки в условиях глобальной конкуренции и мирового финансово-экономического кризиса, для Украины просто недопустимо.

Внешнеторговый оборот товарами с Украиной в 2011 г. по сравнению с 2010 г. вырос на 40,4% и составил 61,2 млрд долл. На долю Украины приходилось в 2011 г. 6,7% общего товарооборота ТС. Совокупный экспорт государств-членов ТС в Украину в 2011 г. составил 37,3 млрд долл. и увеличился по сравнению с 2010 г. на 41,6% (удельный вес в общем объеме экспорта ТС - 6,4%). Основными статьями импорта являются минеральные продукты, прежде всего газ и нефть (61%) и химическая продукция (10%).

Импорт из Украины в ТС в 2011 г. составил 23,9 млрд долл. и увеличился по сравнению с 2010 г. на 38,5% (удельный вес в общем объеме импорта ТС - 7,3%). Основными статьями импорта являются машины и оборудование (34%), металлургическая продукция (21%), минеральные продукты (14%) и продукция АПК (12%).

Сальдо взаимной торговли с Украиной положительно для ТС и составляет 13,4 млрд долл., увеличившись по сравнению с 2010 г. на 4,3 млрд долл.

Во взаимной торговле государств - членов ТС удалось достичь более высокой степени диверсификации товарной структуры, чем во внешней торговле с третьими странами. Большую долю занимает продукция с высокой степенью переработки. Так, если во внешней торговле 72,6% экспорта приходится на минеральные продукты, то во взаимной торговле только 41,1%. Машины, оборудование и транспортные средства занимают 19% объема взаимной торговли, в то время как доля продаж этих товаров за пределами Таможенного союза составляет лишь 2,4% совокупного экспорта.

В I полугодии 2012 г. суммарный объем внешней торговли государств-членов Таможенного союза с третьими странами составил 459,6 млрд долл., в том числе экспорт товаров - 302,9 млрд долл., импорт -156,7 млрд долл. По сравнению с I полугодием 2011 г. внешнеторговый оборот увеличился на 8,0%, экспорт - на 9,7%, импорт - на 4,8%. Сальдо внешней торговли сложилось положительное в размере 146,2 млрд долл., что на 19,7 млрд долл. больше, чем в аналогичном периоде 2011 г.

В I полугодии 2012 г. в рамках интеграционного объединения две трети объема взаимной торговли (66,3 %) приходилось на Российскую Федерацию. Доля Республики Беларусь составила 24,1 %, Республики Казахстан - 9,6 %.

В товарной структуре взаимной торговли государств-членов ТС наблюдается более высокая степень диверсификации по сравнению с товарной структурой торговли с третьими странами.

Так, удельный вес топливно-энергетических ресурсов, оставаясь важнейшей статьёй экспорта в I полугодии 2012 г., занимал во взаимной торговле 40,6%, тогда как в экспорте в третьи страны - 72,9%.

Доля машин, оборудования и транспортных средств в экспорте товаров стран Таможенного союза в I полугодии 2012 года составляла 19,3% (18,6% в I полугодии 2011 г.), металлов и изделий из них - 12,2% (12,5%), товаров химической промышленности - 8,7% (9,3), продовольственных товаров и сырья для их производства - 9,9% (9,7%).

Выводы. Достигнутый интеграционный эффект связан со структурными изменениями в экономиках стран, входящих в Таможенный союз, обусловленными установлением тесных кооперационных связей в различных отраслях, объединением конкурентных преимуществ, снижением производственных и реализационных издержек, отсутствием административных барьеров. При этом интеграционный эффект будет усиливаться по мере создания полноценного единого рынка товаров, капиталов, услуг и рабочей силы. Для этого проводится работа по переводу в практическую плоскость существующих между странами Таможенного союза соглашений в макроэкономике и финансах, транспорте и энергетике, торговле и инвестициях, промышленном и агропромышленном комплексах. Предполагается членство Украины в ТС будет способствовать более прагматичной и эффективной интеграции с ЕС с одной стороны и выход на рынки АТЕС с другой, что соответствует геостратегическим интересам Украины.

РЕЗЮМЕ

В данной научной статье проанализированы эффекты от создания Таможенного союза Украины с Россией, Беларуссией и Казахстаном как одного из методов выхода из кризиса; приведены качественные положительные стороны углубления экономической интеграции для всех стран-участниц; спрогнозированы количественные эффекты осуществления данного сотрудничества. А также проанализирована отраслевая структура экономики стран Содружества с прогнозами до 2030 г. Достигнутый интеграционный эффект связан со структурными изменениями в экономиках стран, входящих в Таможенный союз, обусловленными установлением тесных кооперационных связей в различных отраслях, объединением конкурентных преимуществ, снижением производственных и реализационных издержек, отсутствием административных барьеров.

Ключевые слова: интеграция, таможенный союз, экономическое сотрудничество, экспортные пошлины, эффект.

РЕЗЮМЕ

В даній науковій статті проаналізовано ефекти від створення Митного союзу України з Росією, Білоруссю і Казахстаном як одного з методів виходу з кризи; наведені якісні позитивні сторони поглиблення економічної інтеграції для всіх країн-учасниць; спрогнозовано кількісні ефекти здійснення даної співпраці. А також проаналізована галузева структура економіки стан Співдружності з прогнозами до 2030 р. Досягнутий інтеграційний ефект пов'язаний зі структурними змінами в економіках країн, що входять до Митного союзу, зумовленими встановленням тесних кооперативних зв'язків у різних галузях, об'єднанням конкурентних переваг, зниженням виробничих і реалізаційних витрат, відсутністю адміністративних бар'єрів.

Ключові слова: інтеграція, митний союз, економічне співробітництво, експортні мита, ефект.

SUMMARY

In this research article it was analyzed the effects for Ukraine of the Customs Union with Russia, Belarus and Kazakhstan as a method of recovery after financial crises, the positive aspects were qualitative deepening of economic integration for all participating countries; it was predicted quantitative effects of the implementation of this cooperation. Also it was analyzed the economy's sectoral structure of the Commonwealth of the camp with forecasts to 2030, achieved integration effect is associated with structural changes in the economies of the countries of the Customs Union, due to the establishment of close cooperation relations in various fields, the union of competitive advantage, lower costs of production and realization, lack administrative barriers.

Key words: integration, customs union, economic cooperation, export duties, effect.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ:

1. Перспективы взаимоотношений Украины и Таможенного союза Республики Беларусь, Республики Казахстан и Российской Федерации / ред. Я.А. Жалило. - К.: Национальный институт стратегических исследований, 2011. - С. 65.
2. Комплексная оценка макроэкономического эффекта различных форм глубокого экономического сотрудничества Украины со странами Таможенного союза и Единого экономического пространства в рамках ЕврАзЭС (аналитическое резюме). Главный редактор серии докладов ЦИИ ЕАБР: Винокуров Е. Ю. - Санкт-Петербург: 2012. - 4с.
3. Внешняя торговля товарами государств-членов Таможенного союза / Статистический бюллетень – М.: «Onebook», 2011. – 412 с.
4. Клоцвог Ф.Н., Сухотин А.Б., Чернова Л.С. Прогнозирование экономического развития России, Беларуси, Казахстана и Украины в рамках единого экономического пространства // Проблемы прогнозирования, 2009. - №4. - С. 29-35.
5. Официальный веб-сайт Государственного комитета статистики Украины. К.: 2012. – Электронный ресурс. – Режим доступа: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
6. Глазьев С. Ю. и др. Подходы к формированию общего (единого) экономического пространства СНГ. Разработка сценариев формирования ОЕЭП и прогноза развития / Отчет о научно-исследовательской работе. – М.: 2007. - С. 15-26.

УДК 338.488.2:640.4

ИННОВАЦИОННАЯ МОДЕЛЬ СТРОИТЕЛЬСТВА И РЕКОНСТРУКЦИИ ГОСТИНИЦ - ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ УЧАСТНИКОВ ГОСТИНИЧНОЙ ЦЕПИ

Некрасова О.Л., к.э.н, доцент кафедры прикладной экономики и бизнес-администрирования Донецкого национального университета

Современная гостиница должна обеспечивать клиентам комфортные условия проживания, а также предоставлять им целый ряд дополнительных услуг, которые придают гостиничному продукту дополнительную привлекательность и помогают отличить его от продукта конкурирующей компании. Высокое качество обслуживания клиентов предусматривает значительные затраты, связанные с размещением и внутренним оформлением гостиницы, подготовкой квалифицированных кадров и т.д. В решении данной проблемы значительную роль играют франчайзинговые модели создания гостиничных цепей, что особенно актуально в условиях развития гостиничного хозяйства в посткризисный период.

Проблемы развития и внедрения гостиничных цепей, как организационной формы функционирования предприятий гостиничного хозяйства освящены в работах отечественных и зарубежных ученых: Т. Марущак, Г. Мунина, М.Г. Бойко, Т.И. Ткаченко, Ю.Ф. Волкова, Р.Дж. Х. Адлера и др. В то же время проблемам выбора объекта гостиничной цепи и осуществления в дальнейшем строительства и реконструкции гостиниц, потенциальных участников гостиничной цепи в условиях неопределенности и риска уделено недостаточно внимания.

Целью научной статьи является разработка инновационной модели осуществления проекта строительства и реконструкции гостиниц - потенциальных участников гостиничной цепи, предусматривающей внедрение известных в мировой практике гостиничного хозяйства франчайзинговых моделей создания гостиничных цепей.

Инновационная модель осуществления проекта строительства и реконструкции гостиниц - потенциальных участников гостиничной цепи предусматривает внедрение известных в мировой практике гостиничного хозяйства франчайзинговых моделей, путем создание гостиничных цепей. Гостиничные цепи способствуют повышению гостиничного обслуживания туристов, за счет создания высоких стандартов качества обслуживания. На сегодняшний день в Украине законодательно не закреплены отношения гостиничного хозяйства в интегрированных цепях, как во всем мире. При этом возможно объединение независимых гостиниц в консорциумы, что позволит повысить быстроту и качество обслуживания посетителей предприятий гостиничного хозяйства, а также позволит привлечь дополнительные инвестиции в данную сферу.

Алгоритм выбора и функционирования объекта гостиничной цепи в условиях неопределенности и риска включает в себя несколько этапов.

1 этап. *Выбор гостиничной цепи.* Предположим, что руководство гостиничной цепи решает вопрос о выборе нового объекта. Имеется четыре типа гостиниц: A_1 – пятизвездочные, A_2 – четырехзвездочные, A_3 – трехзвездочные и A_4 – двухзвездочные. Последствия, связанные с выбором и дальнейшей эксплуатацией гостиницы каждого из этих типов, зависят от ряда факторов (месторасположения гостиницы, экономической ситуации в стране, климатических условий региона, наиболее значимых внутренних факторов влияния и т.д.).

На основе экспертной оценки, проведенной во втором разделе диссертационной работы, были выявлены факторы, имеющие наибольшее влияние на стратегическое управление предприятием гостиничного хозяйства. Поэтому, следует выделить четыре варианта сочетаний данных факторов – они выступают в качестве состояний рыночной среды и обозначены будут через B_1 – месторасположения гостиницы, B_2 – экономические факторы влияния (инфляция, изменения процентных ставок, изменения валютного курса и др.), B_3 – климатических условий региона, B_4 – внутренние факторы влияния (менеджмента гостиницы; качество гостиничных услуг; состояние маркетинговой политики; управление доходами гостиницы; формирования спроса сбыта гостиничных услуг и др.).

Максимальное влияние одного из факторов будет 10 баллов, а минимальное 0 баллов. Особенностью гостиничного хозяйства Украины является выгодное месторасположение, деловой туризм, привлекательный климат, при этом следует нестабильная экономическая и политическая обстановка в стране, а также невысокий уровень жизни населения.

Экономическая эффективность работы гостиницы определяется в данном случае как процент прироста дохода в течение одного года эксплуатации гостиницы в сопоставлении с затратами, что зависит как от типа гостиницы, так и от состояния среды и определяется в таблице 1.

Таблица 1

Матрица выбора объекта гостиничной цепи

$A_i \ B_j$	B_1	B_2	B_3	B_4	$L(A_i)$	$H_{1/2}(A_i)$	\max_i
A_1	7	5	1	10	23/4	11/2	7
A_2	5	2	8	4	19/4	10/2	8
A_3	1	3	4	9	20/4	13/2	7
A_4	8	5	1	10	24/4	11/2	7
B_j	8	5	8	10	-	-	-

Проанализируем, какой объект будет оптимальным при включении его в гостиничную цепь на основании указанных выше критериев.

1. Критерий Лапласа $L(A_i)$. Находим оценки альтернатив A_1, \dots, A_4 согласно критерию Лапласа:

$$L(A_1) = \frac{1}{4}(7 + 5 + 1 + 10) = \frac{23}{4} \quad L(A_2) = \frac{1}{4}(5 + 2 + 8 + 4) = \frac{19}{4}$$

$$L(A_3) = \frac{1}{4}(1 + 3 + 4 + 12) = \frac{20}{4} \quad L(A_4) = \frac{1}{4}(8 + 5 + 1 + 10) = \frac{24}{4}$$

Согласно критерию Лапласа, оптимальной будет альтернатива A_4 - двухзвездочная гостиница.

2. Критерий Гурвица $H_{1/2}(A_i)$. В качестве показателя пессимизма примем $\alpha = 1/2$. Тогда оценка альтернатив A_1, \dots, A_4 , согласно критерию Гурвица составляет:

$$H_{1/2}(A_1) = \frac{1}{2} \times 1 + \frac{1}{2} \times 10 = \frac{11}{2} \quad H_{1/2}(A_2) = \frac{1}{2} \times 2 + \frac{1}{2} \times 8 = \frac{10}{2}$$

$$H_{1/2}(A_3) = \frac{1}{2} \times 1 + \frac{1}{2} \times 12 = \frac{13}{2} \quad H_{1/2}(A_4) = \frac{1}{2} \times 1 + \frac{1}{2} \times 10 = \frac{11}{2}$$

Оптимальной будет альтернатива A_3 - выбор трехзвездочной гостиницы.

Проанализируем, как изменяется оптимальное решение при изменении величины показателя пессимизма α , если $0 < \alpha < 1$. Выполняется условие $H_\alpha(A_1) = H_\alpha(A_4) \leq H_\alpha(A_3)$, поэтому A_1 и A_4 отбрасываются, а альтернативы A_2 и A_3 являются конкурирующими. Условие $H_\alpha(A_2) \leq H_\alpha(A_3)$ сводится к неравенству: $2\alpha + 8(1 - \alpha) \leq \alpha + 10(1 - \alpha)$, решение которого $\alpha \leq 4/5$. Таким образом, при $\alpha \leq 4/5$ оптимальной по критерию Гурвица будет альтернатива A_3 , а при $\alpha \geq 4/5$ оптимальной является альтернатива A_2 . В частности, при $\alpha = 1$ оптимальной будет максимальная альтернатива A_2 .

3. Критерий Сэвиджа. Для применения критерия Сэвиджа необходимо преобразовать матрицу исходных показателей в матрицу рисков. Для этого добавим к первоначальной матрице выигрышей строку столбцовых максимумов β^j , затем составляем матрицу, объекты

которой определяются по формуле: $r_i^j = \beta^j - a_i^j$.

Для того, чтобы применить данный критерий, добавим к матрице столбец строчных максимумов. Каждый элемент этого столбца указывает наибольший риск при выборе соответствующей альтернативы. Из таблицы 1 видно, что оптимальными по критерию Сэвиджа являются альтернативы A_1, A_3, A_4 : они минимизируют максимальный риск, связанный с незнанием истинного состояния среды.

Часто при получении противоречивых вариантов по различным из перечисленных критериев, предпочтение отдают тем из них, которые более соответствуют стратегическим целям предприятия с учетом эмпирических вероятностей анализируемых состояний внешней среды.

Так, для Украины и для Донецкой области в частности вероятность нестабильной экономической ситуации в стране (как следствие - снижение притока иностранных туристов) существенно выше, чем других факторов. При этом, снижение риска от влияния данного фактора возможно за счет проведения определенных организационно-технических мероприятий.

Таким образом, с учетом особенностей функционирования в рыночных условиях, оптимально сформированные гостиничные цепи за счет объединения ресурсов, являются более конкурентоспособными и финансово устойчивыми по сравнению с одиночными гостиницами. При этом, в условиях украинской экономики требуется разработка законодательных актов, регламентирующих особенности формирования гостиничных цепей, их функционирования и дальнейшего развития.

2 этап. *Нелинейная сетевая модель стратегического управления строительством гостиницы*. Разработка модели стратегического управления строительством гостиницы является сложной и многоплановой задачей, решить которую возможно при помощи нелинейной сетевой модели. В отличие от задач линейной оптимизации, для решения задач нелинейного программирования общего метода решения нет [4, стр. 326-327].

В таких задачах область допустимых решений может быть невыпуклой и состоять из нескольких частей. Нелинейная целевая функция может иметь несколько локальных экстремумов, среди которых нужно найти глобальный.

Привлекая большие объемы затрат для сокращения сроков строительства гостиницы или её реконструкции, нельзя гарантировать, что выделенных средств будет достаточно. Поэтому, предложено ввести коэффициент непредвиденных затрат на единицу сокращения времени $l_{(i,j)}$, где $l_{(i,j)} \geq 0$. В этом случае, обычная целевая функция (1) становится не линейной, а, квадратичной (2):

$$F = \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^n K_{(i,j)} \cdot y_{(i,j)} \rightarrow \min \quad (1)$$

$$F = \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^n K_{(i,j)} (1 + l_{(i,j)} \cdot y_{(i,j)}) y_{(i,j)} \rightarrow \min \quad (2)$$

Таким образом, модель стратегического управления строительством гостиницы имеет следующий вид:

$$F = \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^n \left[K_{(i,j)} \cdot y_{(i,j)} + K_{(i,j)} \cdot l_{(i,j)} \cdot (y_{(i,j)})^2 \right] \rightarrow \min, \quad (3)$$

где $K_{(i,j)}$ - удельные затраты на сокращение продолжительности работы (i,j) на единицу времени; $y_{(i,j)}$ - время сокращения работы (i,j) ; $l_{(i,j)}$ - коэффициент непредвиденных затрат на единицу сокращения времени.

При использовании данной модели, необходимо учитывать ряд ограничений и условий, а именно:

$$\begin{cases} x_i - x_j - y_{(i,j)} \leq -\tau_{(i,j)} \\ y_{(i,j)} \leq M_{(i,j)} \\ x_n \leq T_0 \end{cases} \quad (4)$$

$$x_i \geq 0, \quad y_{(i,j)} \geq 0, \quad (i, j) \in P. \quad (5)$$

Использование предложенной модели, предполагает определенный алгоритм решения, состоящий из нескольких этапов (рис. 1).

На первом этапе определяются оптимальные значения $\{x_j^{opt}, y_{(i,j)}^{opt}\}$, для этого используются математические методы расчета функции Лагранжа, а также симплекс-метод или метод искусственного базиса для нахождения координат седловой точки функции Лагранжа. С их помощью будет вычислено значение целевой функции F^{opt} , т.е. будет найдена минимальная сумма издержек, необходимая для сокращения сроков строительства гостиницы до уровня T_0 .



Рис. 1. Алгоритм решения модели сетевого планирования в стратегическом управлении предприятием гостиничного хозяйства

На втором этапе составляется подробный календарный план с указанием объёмов финансирования всех работ и проекта в целом.

Апробация предложенной модели проведена в предприятии гостиничного хозяйства ООО «Отель-Централь», нуждающегося в реконструкции и модернизации. Реконструкция и модернизация предполагает строительство двух этажей гостиницы общей площадью 300 кв.м., прилегающих к имеющемуся девятиэтажному зданию, дополнительное благоустройство прилегающей территории, переподготовку персонала и т.д. Проект предполагает выполнение сорока шести наименований последовательных работ.

Так, выполнение всех работ при нормальных сроках требует 339 дней с общей стоимостью выполнения 862,7 тыс. грн. Необходимо, не увеличивая общую стоимость максимально сократить время выполнения. Для этого применяя метод критического пути и реализовав его в программной математической системе «WinQSB», программным модуле «PERT/CPM». Получим, сокращение времени реализации проекта с 339 дней до 222. Т.е. объект будет сдан в эксплуатацию на 117 дней раньше при тех же затратах в 862,7 тыс. грн. на выполнение всех работ. Доход за одни сутки от сдаваемых номеров составит 8,4 тыс. грн. Даже при не полной загруженности гостиницы доход в среднем будет на уровне 7 тыс. грн. в сутки. Умножив эту сумму на 117, получим предполагаемый экономический эффект - 819 тыс. грн.

Для составления модели (3)-(5) рассчитаем следующие показатели: величину максимально возможного сокращения продолжительности работы (i, j) за счёт дополнительных ресурсов $M_{(i,j)} = \tau_{(i,j)} - \tau_{(i,j)}^m$ и удельные затраты на

сокращение продолжительности работы (i, j) на единицу времени $K_{(i,j)} = \frac{C_{(i,j)}^m - C_{(i,j)}}{M_{(i,j)}}$. При этом, следует использовать

только те работы, которые можно сократить.

Согласно оценке специалистов ООО «Отель «Централь» усреднённый коэффициент непредвиденных затрат на единицу сокращения времени для всех работ составляет $l_{(i,j)} = 0,1$, т.е. 10%.

Следовательно, целевая функция (3) имеет вид:

$$F = 1 \cdot y_A + 0,1 \cdot (y_A)^2 + 1 \cdot y_B + 0,1 \cdot (y_B)^2 + 5 \cdot y_C + 0,5 \cdot (y_C)^2 + \dots + 0,5 \cdot y_{AP} + 0,05 \cdot (y_{AP})^2 + 1 \cdot y_{AQ} + 0,1 \cdot (y_{AQ})^2 \rightarrow \min, \quad (6)$$

где y_A, y_B и т.д. – искомое время сокращения работ. Целевая функция (6) содержит 50 слагаемых, поэтому записана в сокращённом виде.

Для удобства введём обозначения в днях для начала каждой работы x^b (begin) и конца x^e (end). С учётом того, что $\tau_A = 7$,

получим первое ограничение в системе (7): $x_A^e \geq x_A^b + 7 - y_A$. В каноническом виде: $x_A^b - x_A^e - y_A \leq -7$. Т.к. $M_A = 3$, то следующее ограничение: $y_A \leq 3$.

Аналогично составляются остальные ограничения модели. При максимально сжатых сроках строительства получим, что желательное время завершения проекта $T_0 = 154$ дня. Поэтому последнее неравенство в системе (3.3): $x_{AQ}^e \leq 154$.

Таким образом, ограничения модели (4) и (5) приобретают вид:

$$\left\{ \begin{array}{l} x_A^b - x_A^e - y_A \leq -7 \\ y_A \leq 3 \\ x_B^b - x_B^e - y_B \leq -5 \\ y_B \leq 2 \\ x_C^b - x_C^e - y_C \leq -5 \\ y_C \leq 2 \\ x_D^b - x_D^e - y_D \leq -4 \\ y_D \leq 2 \\ \dots\dots\dots \\ x_{AP}^b - x_{AP}^e - y_{AP} \leq -10 \\ y_{AP} \leq 2 \\ x_{AQ}^b - x_{AQ}^e - y_{AQ} \leq -11 \\ y_{AQ} \leq 3 \\ x_{AQ}^e \leq 154 \end{array} \right. \quad (8)$$

$$x_A^b \geq 0, x_A^e \geq 0, y_A \geq 0, x_B^b \geq 0, x_B^e \geq 0, y_B \geq 0, \dots, x_{AQ}^b \geq 0, x_{AQ}^e \geq 0, y_{AQ} \geq 0. \quad (9)$$

Система (8) состоит из 51 неравенства, условие неотрицательности (9) – из 75 неравенств. Как видно, реальные модели сетевого планирования в стратегическом управлении гостиничного хозяйства весьма объемны и предполагают большое количество вычислений.

Представим решение задачи квадратического программирования, где требуется определить оптимальные значения 75 неизвестных, т.е. начало, конец и время сокращения каждой из 25 работ, в виде алгоритма последовательного решения:

1. Составим функцию Лагранжа:

$$\begin{aligned} L = & 1 \cdot y_A + 0,1 \cdot (y_A)^2 + 1 \cdot y_B + 0,1 \cdot (y_B)^2 + 5 \cdot y_C + 0,5 \cdot (y_C)^2 + \dots + \\ & + 0,5 \cdot y_{AP} + 0,05 \cdot (y_{AP})^2 + 1 \cdot y_{AQ} + 0,1 \cdot (y_{AQ})^2 + \\ & + \lambda_{A,1}(x_A^e + y_A - x_A^b - 7) + \lambda_{A,2}(3 - y_A) + \lambda_{B,1}(x_B^e + y_B - x_B^b - 5) + \lambda_{B,2}(2 - y_B) + \dots + \\ & + \lambda_{AP,1}(x_{AP}^e + y_{AP} - x_{AP}^b - 10) + \lambda_{AP,2}(3 - y_{AP}) + \\ & + \lambda_{AQ,1}(x_{AQ}^e + y_{AQ} - x_{AQ}^b - 11) + \lambda_{AQ,2}(3 - y_{AQ}) + \lambda_{AQ,3}(154 - x_{AQ}^e). \end{aligned}$$

2. Для записи необходимых и достаточных условий существования седловой точки функции Лагранжа применим локальные условия Куна-Такера. Эти условия содержат частные производные функции L по всем 75 неизвестным переменным. Сюда следует добавить частное дифференцирование этой функции по вспомогательным множителям Лагранжа $\lambda_{A,1}, \lambda_{A,2}, \lambda_{B,1}, \lambda_{B,2}, \dots, \lambda_{AP,1}, \lambda_{AP,2}, \lambda_{AQ,1}, \lambda_{AQ,2}, \lambda_{AQ,3}$, количество которых 51.

Для работы А получим:

$$\frac{\partial L}{\partial x_A^b} = -\lambda_{A,1}; \quad \frac{\partial L}{\partial x_A^e} = \lambda_{A,1}; \quad \frac{\partial L}{\partial y_A} = 1 + 0,2y_A + \lambda_{A,1} - \lambda_{A,2};$$

$$\frac{\partial L}{\partial \lambda_{A,1}} = x_A^e + y_A - x_A^b - 7; \frac{\partial L}{\partial \lambda_{A,2}} = 3 - y_A.$$

Аналогичные действия совершаются для оставшихся 24 работ, заканчивая работой AQ:

$$\frac{\partial L}{\partial x_{AQ}^b} = -\lambda_{AQ,1}; \frac{\partial L}{\partial x_{AQ}^e} = \lambda_{AQ,1} - \lambda_{AQ,3}; \frac{\partial L}{\partial y_{AQ}} = 1 + 0,2y_{AQ} + \lambda_{AQ,1} - \lambda_{AQ,2};$$

$$\frac{\partial L}{\partial \lambda_{AQ,1}} = x_{AQ}^e + y_{AQ} - x_{AQ}^b - 11; \frac{\partial L}{\partial \lambda_{AQ,2}} = 3 - y_{AQ}; \frac{\partial L}{\partial \lambda_{AQ,3}} = 154 - x_{AQ}^e.$$

3. На данном этапе преобразуем неравенства системы локальных условий Куна-Такера в равенства, вычитая или прибавляя дополнительные неотрицательные неизвестные.

4. Находим координаты седловой точки, применяя метод искусственного базиса и математические методы приближённых вычислений:

$$\left\{ \begin{array}{l} x_A^b = 0; x_A^e = 4; y_A = 3 \\ x_B^b = 4; x_B^e = 7; y_B = 2 \\ x_C^b = 7; x_C^e = 10; y_C = 2 \\ x_D^b = 10; x_D^e = 12; y_D = 2 \\ \dots\dots\dots \\ x_{AP}^b = 134; x_{AP}^e = 142; y_{AP} = 2 \\ x_{AQ}^b = 142; x_{AQ}^e = 153; y_{AQ} = 0 \end{array} \right.$$

5. Оптимальное решение задачи квадратичного программирования предусматривает, что каждая из 25 работ, находящихся на критическом пути может быть сокращена при соответствующем росте затрат, однако в этом нет необходимости. Оптимальное решение указывает, что нормальное время работ можно не ускорять. А, значит, будет иметь место экономия средств в 18,5 тыс.грн.

Подставив найденное оптимальное решение в целевую функцию (6), получим:

$$F_{\min} = 1 \cdot 3 + 0,1 \cdot (3)^2 + 1 \cdot 2 + 0,1 \cdot (2)^2 + 5 \cdot 2 + 0,5 \cdot (2)^2 + \dots +$$

$$+ 0,5 \cdot 2 + 0,05 \cdot (2)^2 + 1 \cdot 0 + 0,1 \cdot (0)^2 = 93,23.$$

6. Проведём сравнительный анализ рассмотренных проектов строительства гостиницы (табл. 2).

Таблица 2

Основные характеристики проектов строительства гостиницы

№	Наименование	Продолжительность, дни	Стоимость, тыс. грн.
1	Первоначальный проект (без математического моделирования)	339	862,7
2	Сетевой проект по методу критического пути (линейная модель)	222	862,7
3	Проект, полученный с помощью модели стратегическом управлении гостиницей (новая квадратичная модель)	154	928,6

Сравним третий проект с первым по таблице 2. Третий проект позволяет сократить время строительства с 339 до 154 дней, что приведёт к увеличению затрат с 862,7 до 928,6 тыс.грн. (на 65,9 тыс.грн. или 7,6%). Однако объект будет сдан в эксплуатацию на 185 дней раньше. Ранее отмечалось, что при средней загруженности жилого фонда доход составит 7 тыс.грн. в сутки. Умножив эту сумму на 185, имеем 1295 тыс.грн. Вычитая из этой суммы 65,9 тыс.грн., получим экономический эффект в 1229,1 тыс.грн. В первоначальном проекте не был задействован аппарат математического моделирования, поэтому он заведомо проигрышный по отношению ко второму и третьему проектам.

Значительно интереснее сравнить проект №2, составленный по стандартным линейным методикам, и проект №3, разработанный согласно новой нелинейной модели (3)-(5). Последний проект позволяет сократить сроки завершения строительства с 222 до 154 дней (на 68 дней раньше). Поэтому предполагаемый экономический эффект: $68 \cdot 7 - 65,9 = 410,1$ (тыс.грн.)

Таким образом, внедрение на практике разработанной инновационной модели осуществления проекта строительства и реконструкции гостиниц - потенциальных участников гостиничной цепи и дальнейшего стратегического управления строительством гостиницы в современных условиях помогут повысить эффективность работы гостиниц по качеству предоставляемых гостиничных услуг и уровню доходности гостиниц-участниц гостиничной цепи.

РЕЗЮМЕ

В статье разработана инновационная модель осуществления проекта строительства и реконструкции гостиниц - потенциальных участников гостиничной цепи, предусматривающая внедрение известных в мировой практике гостиничного хозяйства франчайзинговых моделей создания гостиничных цепей.

Ключевые слова: инновационная модель, гостиничная цепь, нелинейная сетевая модель стратегического управления строительством гостиницы.

РЕЗЮМЕ

У статті розроблена інноваційна модель здійснення проекту будівництва та реконструкції готелів - потенційних учасників готельного ланцюгу, що передбачає впровадження відомих в світовій практиці готельного господарства франчайзингових моделей створення готельних ланцюгів.

Ключові слова: інноваційна модель, готельний ланцюг, нелінійна мережева модель стратегічного управління будівництвом готелю.

SUMMARY

The article suggests the innovative model of the project construction and renovation of hotels - potential participants of the hotel chain, which will introduce world-known hotel management models for the establishment of franchise hotel chains.

Keywords: innovation model, hotel chains, nonlinear network model of the strategic management of the hotel construction.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ:

1. Афанасьев М.Ю. Исследование операций в экономике: модели, задачи, решения [Текст]: Учеб. пособие / М.Ю. Афанасьев, Б.П. Суворов. – М.: ИНФРА-М, 2003. – 444 с. - ISBN 5-16-001580-9.
2. Роглев Х. Й. Основы готельного менеджменту [Текст]: Навч. посіб. / Х. Й. Роглев. – К.: Кондор, 2005. – 408с. - ISBN 966-8251-74-1.
3. Шматько Л.П. Туризм и гостиничное хозяйство [Текст]: Учебное пособие./ Л.П. Шматько.- 3-е издание, исправ. и дополн. - М.: ИКЦ «МарТ», 2007. – 352с. - ISBN 5-241-00535-8.
4. Костевич Л.С. Математическое программирование: информационные технологии оптимальных решений [Текст]: Учебное пособие / Л.С. Костевич. – Мн.: Новое знание, 2003. – 424 с. - ISBN 985-6516-83-8.

УДК 37.01

МЕХАНИЗМЫ СОВРЕМЕННОГО МЕЖДУНАРОДНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

Новрузов А., представитель украинского государственного центра международного образования министерство образования и науки, молодежи и спорта Украины в Азербайджане, Турции и Иране Азербайджан, г. Баку

В современном мире процесс глобализации охватывает все сфере жизни и порождает интерес учёных к процессу взаимодействия и взаимовлияния. Наряду с процессом интеграции происходит также интернационализация общества. На фоне этих интеграционных процессов международное образование становится более актуальным и значимым. По мнению большинства исследователей центральная роль принадлежит международному образованию, которое и подготовит фундаментальный потенциал развития глобализации, что приведёт к положительным моментам в международных политических, экономических, научных и культурных отношений между народами и странами.

Проведенные исследования ЮНЕСКО показывают, что с конца XX века непрерывно растет число студентов, получающих образование за рубежом. Так, если в 1990 году их число составляло 1,3 миллиона человек, то в 2000 году оно достигло 1,8 миллиона, а в 2010-м – 3,8 миллиона человек. По прогнозам экспертов международного образования, число таких студентов к 2020 году увеличится приблизительно в два раза и достигнет 7,5 миллиона человек. Этому способствует многие факторы. Один из них увеличение разрыва общих условий в системах образования между промышленно развитыми и развивающимися странами, с позиции возможностей осваивать и развивать современные технологии и новые знания. В настоящее время выросло число студентов, желающих учиться в странах Азии, Латинской Америки, Европе и США, где существует полностью отвечающая мировым стандартам суперсовременная материально-техническая база. С чувством большой гордости хочу сказать, что Украина входит в число стран, где студенты из разных стран, материков и рас желают получать образование, отвечающее мировым стандартам. По данным Украинского Государственного Центра Международного Образования Министерство Образования и Науки, Молодёжи и Спорта Украины на сегодня в Украины получают образования около 55000 студентов из всех стран и континентов всего мира.

В современном обществе сформировалась потребность в новом типе высокоинтеллектуальных людей. Основные их качества – это развитый интеллект, способность принимать оперативные и правильные решения, не бояться ответственности, а самое главное – умение налаживать контакты с представителями других национальностей, религий, рас, культур и вести с ними переговоры. Подобный тип людей обязан не только формально исполнять свой профессиональный долг, но и творчески относиться к делу, в случае необходимости оперативно брать на себя ответственность и в процессе деятельности решать возникающие проблемы. Поэтому, основная задача международного образования состоит в воспитании нового типа людей. В обществе востребованы профессионалы, компетентные специалисты способные двигать технический процесс. Данные тенденции не могли не найти своего отражения в системе международного образования.

Сегодня Украина обладает прогрессивной образовательной системой и как неразрывная часть Европы успешно справляется с проблемами в ней. С уверенностью можно сказать, что глобализация, происходящая в мировой экономике, культуре, спорте имеет очень большую актуальность и значение и в сфере международного образования. Сам процесс глобализации образования абсолютно не подразумевает создание одинаковых национальных образовательных систем. Напротив, международное сотрудничество и обмен информацией способствует повышению стандартов национального образования. Многие исследователи склонны рассматривать глобализацию в международном образовании как фактор, положительно влияющий на многополюсные международные отношения.

Целями международного образования и происходящие в нем процессы способствуют созданию отношений между людьми с различными языками, различного вероисповедания, обеспечивают их интеграцию в незнакомое общество, незнакомую систему образования. А это, в свою очередь, приводит к зарождению и развитию взаимного доверия, дружбы и культурных связей между странами и народами, укреплению сотрудничества.

Не секрет, что международное образование обладает рядом особенностей. Получаемое образование за рубежом требует от студентов толерантности. Осознание которой, в свою очередь, требует изменения сложившихся веками отношений. Уважение прав другого человека (в том числе права быть иным), осознание ценности и социальных норм гражданского общества, проявляющаяся в праве всех граждан быть различными; обеспечении устойчивой гармонии между различными конфессиями, политическими, этническими и другими социальными группами; уважении к разнообразию различных мировых культур, цивилизаций и народов; готовности к пониманию и сотрудничеству с людьми, различающимися по внешности, языку, убеждениям, обычаям и верованиям. Сосуществовать не нанося друг другу ущерба, - все это сегодня связывают с понятием «толерантность». В последние десятилетия этот термин стал международным. Суть толерантности заключается в признании похожести и одновременно непохожести людей, их многообразия. Толерантность может помочь каждому и всем вместе чувствовать себя более уверенно и устойчиво в этом изменчивом мире. При этом, лучше понимая другого, мы лучше понимаем себя. Таким образом, толерантность важна как форма сосуществования и существования.

Безусловно международное образование и уровень профессиональной подготовки иностранных студентов в значительной степени зависят от социально-культурной адаптации в стране пребывания этих студентов. Зачастую представители разных стран и культур испытывают сложности в адаптации к иной среде. Это относится и к социальной адаптации иностранных студентов.

Получать образования за рубежом совсем не легкое дело, студентам приходится преодолевать сложный процесс адаптации. Тут возникают определенные проблемы, связанные с пребыванием в незнакомой стране, новыми повседневными реалиями, национальными, культурными и религиозными различиями. Процесс интеграции иностранного студента к новым реалиям, это широкомасштабный процесс, объединяющий в себе психологические, физиологические, социологические, религиозные, культурные и другие начала. Одна из важных задач начального этапа адаптации - изучение студентом языка страны, в которой ему предстоит учиться. Крайне важным здесь выступает вопрос системного выбора материалов по языкознанию, внедрения в обучение инновационных новшеств, причем в этом деле не обходимо учитывать психологическое состояние студентов. Для их скорейшего приобщения очень важно изучение краеведения. Это гарантирует получение иностранным студентам необходимой информации об истории страны, научной и культурной жизни. Объем и характер материалов по краеведению зависит от степени знакомства студента с историей, экономикой, литературой, обычаями и традициями страны в которой они получают образование.

Как показывает современные исследования в этой области, процесс адаптации в силу своей многоаспектности является предметом изучения многих наук. В философии, социологии, политологии, социальной психологии, педагогике, медицине и других науках она определяется как процесс и результат установления взаимоотношений между личностью и социальной средой. В зарубежной литературе проблемы адаптации рассматриваются в контексте индивидуального вхождения представителя иной страны в новую для него культуру. Приоритетными задачами изучения зарубежных исследователей являются общие и специфические проблемы иностранных студентов, в том числе методы использования накопленного опыта по возвращении на родину. В разных публикациях и выступлениях на международных конференциях адаптация иностранных студентов рассматривается в контексте трудностей которые испытывают иностранные студенты в учебном процессе на разных стадиях обучения.

Успешная адаптация иностранных студентов предполагает достижение психологического равновесия на эмоциональном информационно- познавательном, коммуникативном и поведенческом уровнях в кратчайшие сроки, используя наиболее эффективные и целесообразные пути адаптации.

УДК 35.08:346.546 (477)

ПРОФЕСІОНАЛІЗАЦІЯ УКРАЇНСЬКИХ ЧИНОВНИКІВ ЯК СКЛАДОВА РЕФОРМУВАННЯ ДЕРЖАВНОЇ СЛУЖБИ

Примуш Р.Б., Заступник начальника першого відділу досліджень та розслідувань Хмельницького обласного територіального відділення Антимонопольного комітету України

Сучасний етап функціонування Української держави все більше переконує у необхідності серйозного оновлення не лише державної машини, а й кадрового складу державної служби. Саме тому пріоритетом має стати професіоналізація державних службовців. Причому цьому процесу має бути надано статус безперервності, як і професійній освіті чиновників. У цьому немає нічого дивного, адже від якісних показників державних службовців безпосередньо залежить не лише успішність Української держави, а й, і це головне, удосконалення складових соціального буття пересічних українців.

Аналіз сучасних наукових джерел за темою статті свідчить про пріоритетність такого підходу, оскільки нікого з науковців не потрібно переконувати у тому, що якість людських ресурсів, професійно задіяних на державній службі, нині є основним критерієм її ефективності й результативності.

Мета статті полягає у спробі підходу до професіоналізації чиновників як до складової реформування вітчизняної державної служби.

Виклики ХХІ ст., постали перед вітчизняною сферою державного управління та системою державної служби, вимагають ефективнішого розвитку та раціональнішого використання корпусу державних службовців-професіоналів. Особливого значення ця проблема набуває у контексті реформування державної служби, основною метою якого є становлення професійної, високоефективної, стабільної, авторитетної державної служби, здатної відповідати на виклики сьогодення. Без вирішення цієї проблеми запровадження норм та цінностей демократії як основних підвалин подальшого державного розвитку і реального формування повноцінного громадянського суспільства в Україні буде або взагалі неможливим, або може стати фіктивним прикриттям для зовсім інших за змістом та спрямуванням суспільних процесів.

Це може призвести не лише до деморалізації суспільних відносин та формального підходу державних службовців до своєї професійної діяльності та до низького рівня якості надання державних послуг громадянам, але й, і це головне, до підриву авторитету держави в українському суспільстві.

Ми переконані, що становлення професійної державної служби можливе лише за умови максимальної активізації потенціалу людських ресурсів, залучених до професійної діяльності на державній службі.

У зв'язку з цим стає очевидним, що рівень професіоналізму сучасного професіонала у сфері державного управління вимагає радикальної переорієнтації управлінської діяльності на гуманістичну доміную. Саме тому актуальною має бути офіційно визнана проблема "пробудження" творчих сил особистості кожного державного службовця з метою максимального використання людського фактора як головного ресурсу в управлінні.

Професіоналізацію людських ресурсів, професійно задіяних на державній службі, необхідно офіційно визнати передумовою осучаснення діяльності чиновників-професіоналів. Саме постійна увага до професіоналізації та технологізації управлінської праці має стати основою безперервної оптимізації й удосконалення процесу управління людськими ресурсами на державній службі.

Офіційного визнання потребує соціальна значимість управлінської праці з розширенням на практиці "сервісного управління", що має розумітись як інтелектуальне обслуговування апаратом управління колективної праці й життєдіяльності колективу державних службовців як співробітників-однорядців та членів однієї соціальної мікросистеми.

Це – актуальна проблема сьогодення, від успішності вирішення якої залежить як конкурентоспроможність вітчизняної сфери державного управління та ефективність реформування інституту державної служби, так і імідж Української держави не лише серед пересічних українців, а й на міжнародній арені.

За сучасного реформування державної служби України пріоритетності набувають, на нашу думку, саме такі напрями, як:

- Реальна деполітизація вітчизняної сфери державного управління та політична незаангажованість (нейтральність) системи державної служби як запорука унеможливлення необґрунтованих і невинуватих багатотисячних ротаций державних службовців після чергової президентської кампанії.
- Відмова від принципу "посада на державній службі як здобич" і перехід до меритократичного принципу "посада на державній службі як професійна заслуга".
- Визнання професійності та професіоналізму єдиними критеріями для зайняття будь-якої посади.
- Формування атмосфери соціальної згоди та соціального партнерства й співробітництва з метою гармонізації взаємовідносин у форматі "державна – суспільство – особистість" та реального переведення громадян із статусу споживачів державних послуг у статус рівноправних партнерів держави.

Це максимально посилить особистісну складову в професійній діяльності професійно підготовленого корпусу державних службовців, адже демократизація державної служби не лише перетворить кожного державного службовця з об'єкта на суб'єкт професійної діяльності, а й нейтралізує негативний вплив людського фактора у процесі управління людськими ресурсами.

Саме тому модернізацію сфери державного управління та системи державної служби необхідно визнати передумовою безперервної професіоналізації людських ресурсів, професійно задіяних на державній службі.

Її кінцевою метою має стати перетворення:

- державної служби на високоінтелектуальний духовно-культурний сучасний соціальний інститут служіння народу і, як результат, державі;

- морального аспекту служіння на державній службі на імператив діяльності кожного державного службовця-професіонала та функціонування кожного органу державної влади.

Досягнення такої шляхетної мети сприятиме відновленню довіри українців як до органів державної влади усіх рівнів, так і до Української держави в цілому.

Пріоритетною постає нині необхідність розробки на національному рівні продиктованої сьогоденням державної служби та державного управління нової парадигми управлінської теорії. Її підґрунтям має стати змістовне врахування таких елементів, як:

- службовця як головного суб'єкта сфери державного управління і як неповторної творчої особистості з величезним потенціалом саморозвитку та самореалізації;

- професіоналізму державного службовця як професійно-особистісного "розгортання" його кар'єрної "траєкторії" у процесі професійної діяльності на державній службі;

- оновлення понятійного апарату сфери державного управління із обов'язковим запровадженням у понятійний обіг як науки, так і практики державного управління низки сучасних понять: "управлінська антропологія"; "людина адміністративна" – для характеристики особистості сучасного службовця як соціального типу з урахуванням об'єктивно-неминучого поєднання у ній двох спеціальних типів людини, а саме: "людини, яка керує своєю діяльністю" (homo regens) і "людини, яка керує собою" (homo villicus); "людські ресурси"; "оцінювання людських ресурсів"; "управління людськими ресурсами"; "інтерактивний менеджмент"; "адміністративний менеджмент"; "ділове підтримуюче спілкування" [1].

Перетворення сучасної державної служби в Україні на високоінтелектуальний духовно-культурний соціальний інститут потребує визнання особистості державного службовця основним суб'єктом.

Такий підхід неминує і обов'язково забезпечить стабілізацію апарату органів державної влади на основі:

по-перше, підвищення професіоналізму й компетентності державних службовців⁷;

по-друге, безперервного удосконалення ними професійної майстерності та набуття соціально значимих сучасних рис;

по-третє, об'єктивного стимулювання ефективності й результативності управлінської праці у сфері державного управління;

по-четверте, посилення морально-етичної складової професійної діяльності чиновників усіх ієрархічних рівнів [2].

Демократизація професійної діяльності на державній службі як процес перетворення кожного державного службовця з об'єкта на суб'єкт професійної діяльності у контексті служіння перш за все народу сприятиме:

- формуванню сучасного іміджу державного службовця насамперед як творчої особистості з яскраво вираженими ціннісними якостями;

- актуалізації обов'язкової пріоритетності щодо перетворення кадрів організації⁸ як соціальної мікросистеми на найбільшу цінність – людські ресурси;

- наданню нового імпульсу процесу демократизації держави.

Очевидно, що особистісний підхід до чиновника додасть необхідної "випереджальності" усій вітчизняній сфері державного управління, суть якої полягає у сучасній переорієнтації підходу до державного службовця з метою унеможливлення будь-якого приниження його гідності як особистості; чіткіше окреслить його особистісний потенціал для максимального використання задля досягнення цілей як організації, так і особистісного зростання; актуалізує необхідність урахування розмаїття особистісно-творчих проявів людини адміністративної у соціальному вимірі її професійної діяльності на державній службі [1-4].

Запровадження у практику державного управління теорії "нової динамічної організації" та концепції "організаційного гуманізму" стане передумовою створення належних умов для змістовної творчої професійної діяльності державного службовця, яка займатиме в його житті й системі цінностей центральне місце.

Такий підхід є важливим перш за все тому, що в умовах реформування сфери державного управління увага має акцентуватись на проблемі удосконалення внутрішньої організаційних відносин. Її основою має стати кардинальна трансформація поглядів теоретиків-науковців та практиків управління на сучасну організацію як на активну соціальну мікросистему, здатну протистояти викликам сьогодення, оскільки статична організація все менше проявляє здатність адекватно реагувати на реалії сучасності.

Підхід до організації як до активної соціальної системи обов'язково сприятиме об'єктивації соціально значущих якісних змін не лише у міжособистісній взаємодії у форматі "суб'єкт управління – об'єкт управління" (удосконалення субординаційних та реординаційних відносин), а й у процесі становлення колективу службовців як команди однодумців.

У зв'язку з цим стає очевидним, що безперервна професійна освіта в системі державної служби має стати й визнаватись засобом:

- постійного професійно-професійно-особистісного удосконалення;
- розширення форм соціальної взаємодії керівника з підлеглим як представників різних ієрархічних рівнів;
- поліпшення індивідуально-командної роботи;
- підвищення самооцінки та почуття власної гідності службовців;
- об'єктивного поцінування їх професійно-особистісного внеску у діяльність колективу та органу державної влади в цілому.

Безперервна професійна освіта в системі державної служби має стати й визнаватись засобом: постійного професійно-особистісного удосконалення; розширення форм соціальної взаємодії керівника з підлеглим як представників різних ієрархічних рівнів; поліпшення індивідуально-командної роботи; підвищення самооцінки та почуття власної гідності службовців; об'єктивного поцінування їх професійно-особистісного внеску у діяльність колективу колег та органу державної влади в цілому.

Пріоритетним напрямом розгортання процесу навчання й постійного поповнення штату чиновників-професіоналів має стати не економіка, не право, не технічні технології, а поведінка людини в організації та суспільстві, закони розкриття творчого потенціалу керівника й підлеглому службовця, культура ділового та особистісного спілкування, вміння працювати в команді та створювати її. Значна

⁷ Терміни «чиновники» та «державні службовці» ми використовуємо як синоніми.

⁸ Під організацією ми розуміємо групу людей – державних службовців, діяльність яких свідомо здійснюється та координується для досягнення спільної мети чи цілей.

увага має приділятися нині моральному клімату і робочій атмосфері, які встановлюються між державними службовцями [2, с. 127], та організаційній культурі будь-якого колективу службовців як соціальної мікросистеми.

Основний зміст сучасної безперервної професійної підготовки держслужбовців – навчити їх вчитися, тобто впродовж усього професійного життя на державній службі займатися самоосвітою, саморозвитком, самовдосконаленням і, як результат та наслідок, самореалізацією та самоактуалізацією. До речі, ці складові мають бути офіційно визнані об'єктивними критеріями успіху/неуспіху кожного чиновника як людини адміністративної.

Складові елементи механізму професіоналізації у сфері державного управління та системі державної служби мають бути втілені у її змістовному аспекті на кожному з таких обов'язкових рівнів, як:

I-й рівень: концептуальний. Його результатом має стати напрацювання теоретичних основ професіоналізації сучасної державної служби.

II-й рівень: нормативно-правовий, що передбачає підготовку відповідної законодавчої бази професіонального удосконалення на державній службі.

III-й рівень: організаційний. На ньому визначаються конкретні спеціальні інститути й органи, уповноважені на реалізацію професіоналізації та здійснення його конкретних кроків.

IV-й рівень: технологічний. Найбільш наближений до кадрів, він має результувати напрацюванням конкретних та дієвих форм, способів, методів професіоналізації.

V-й рівень: учбово-методичний. Його завданням є: підготовка та впровадження в систему безперервної професійної освіти на державній службі сучасних інноваційних технологій; розробка методичних матеріалів, необхідних для здійснення навчального процесу державних службовців відповідно до викликів та потреб не лише державної служби, а й держави в цілому.

VI-й рівень: науково-дослідний. Цей рівень передбачає як організацію комплексних наукових досліджень усього розмаїття проблематики професіоналізації чиновників, так і вивчення передового зарубіжного досвіду з метою його розумного запровадження у вітчизняній практиці державного управління та державної служби.

VII-й рівень: фінансово-економічний. Врахування такого рівня професіоналізації держслужбовців означатиме її реальне поєднання не лише з сучасними вимогами, а й з пріоритетними потребами державної служби не унеможливлення будь-якого прожектерства в процесі реалізації цього механізму професійно-професіонально-особистісного удосконалення кожного державного службовця як професіонала високого рівня.

Ми вважаємо, що сутність сучасної професіоналізації в системі державної служби має полягати в тому, що у ній має бути:

– сформульовано стратегічні цілі, найближчі завдання і пріоритети формування, професійно-особистісного розвитку та ефективного використання кадрів державного управління;

– розширено соціальну базу;

– забезпечено активну участь державних службовців у вирішенні кадрових питань;

– визнано права багатьох суб'єктів вирішувати кадрові питання, беручи активну участь у розробці кадрової роботи та її реалізації на усіх рівнях;

– осучаснено принципи і значно демократизовано механізми та технології кадрової політики та кадрової діяльності;

– зміцнено й осучаснено її правову базу;

– розроблено засоби комплексного об'єктивного оцінювання людських ресурсів як основи їх професіонально-професійно-службового просування.

Проведений аналіз дозволяє сформулювати такі висновки:

✓ Складові елементи механізму професіоналізації у сфері державного управління та системі державної служби мають бути втілені у її змістовному аспекті.

✓ Основними рівнями механізму реалізації професіоналізації на державній службі доцільно визнати такі: концептуальний, нормативно-правовий, організаційний, технологічний, учбово-методичний, науково-дослідний, фінансово-економічний.

✓ Постійна увага до професіоналізації та технологізації управлінської праці має стати основою процесу безперервної оптимізації й удосконалення управління людськими ресурсами на державній службі.

Пропозиції подальших наукових розвідок піднятої у статті проблематики можуть стати дослідження: об'єктивних та суб'єктивних причин стагнації та бойкоту процесу професіоналізації; якісних характеристик кожного із виділених рівнів професіоналізації та їх впливу на розгортання всього цього механізму; суб'єкт-об'єктної взаємодії у процесі професіоналізації на державній службі.

РЕЗЮМЕ

Стаття присвячена проблемі професіоналізації державних службовців. Автор підходить до неї як до складової такого сучасного важливого процесу як реформування державної служби та пропонує низку власних думок щодо сутності професіоналізації.

Ключові слова: професіоналізація, державна служба, реформування, рівні професіоналізації.

РЕЗЮМЕ

Статья посвящена проблеме профессионализации государственных служащих. Автор подходит к ней как к составляющей такого современного важного процесса как реформирование государственной службы и предлагает собственное мнение относительно сущности профессионализации.

Ключевые слова: профессионализация, государственная служба, реформирование, уровни профессионализации.

SUMMARY

The article is devoted the problem of professionalization of civil servants. An author goes near it as to the constituent of such modern important process as reformation of public service and offers the own opinion in relation to essence of professionalization.

Keywords: professionalization, public service, reformation, levels of professionalization.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Адамець І. Адміністративна реформа як комплексна соціально-управлінська проблема // Вісник УАДУ. – 2001. – №2. – Ч. 1. – С. 65-68.
2. Библиотека управляющего персоналом: мировой опыт. Современный менеджмент: теория и практика: Обзор. Информ. / Сост. В.И. Яровой; Под ред. Г.В. Щекина. – К.: МЗУУП, 1994. – 144 с.
3. Теория управления: социально-технологический подход. Энцикл. словарь / под ред. Иванова В.Н., Патрушева В.И.; Акад. наук социал. технологий и местного самоуправления. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Муниципальный мир, 2004. – 672 с.
4. Кулер Д., Робертсон И., Тинлайн Г. Отбор и найм персонала: технологии тестирования и оценки / Д.Кулер, И.Робертсон, Г.Тинлайн; Пер. с англ. Т.Э.Окорочова. – М.: ООО «Вершина», 2005. – 336 с.

УДК 342.518:35.07

ДО ПИТАННЯ ПРАВОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МОНІТОРИНГУ В ОРГАНАХ ВИКОНАВЧОЇ ВЛАДИ

Синкова О.М., д.ю.н., професор кафедри адміністративного і фінансового права Донецького національного університету_

Для досягнення стабільного прогресу в ході реформування і вдосконалення діяльності в органах виконавчої влади важливе значення має пошук шляхів удосконалення форм та методів контрольної діяльності в системі органів виконавчої влади.

Актуальність теми дослідження зумовлена тим, що в сучасних умовах розвитку все більше наголошується на необхідності модернізації існуючих контрольних процедур, які мали б спрямованість на проведення глибокого аналізу та оцінки результативності діяльності органів виконавчої влади. Особливе місце серед них належить моніторингу адміністративної діяльності в органах виконавчої влади, який покликаний сприяти своєчасному отриманню інформації про процеси та результати діяльності органів виконавчої влади, з метою забезпечення внесення коректив.

До дослідження моніторингу та оцінки в діяльності в органах виконавчої влади зверталися В. Б. Авер'янов, О. Ф. Андрійко, О. Ю. Оболенський, В. Д. Бакуменко та інші вчені, які розглядали певні аспекти моніторингу діяльності органів державної влади, зокрема аналізу законодавчої бази, теорії, методології та практики моніторингу управлінських рішень тощо [1-5].

Метою статі є визначення теоретичних засад та шляхів розвитку правового забезпечення моніторингу в органах виконавчої влади.

В умовах реформування стає складнішим управління в системі органів виконавчої влади та забезпечення постійного контролю за реалізацією цілей державної політики, що вимагає перегляду методів контрольної діяльності та їх організаційно-правового забезпечення з урахуванням змін у системі органів виконавчої влади.

Необхідність розвитку правового забезпечення контролю та моніторингу в органах виконавчої влади передбачається Програмою економічних реформ на 2010-2014 роки "Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава" на середньострокову перспективу.

Значна робота у цьому напрямі була здійснена Кабінетом Міністрів України. Зокрема, було прийнято Концепцію розвитку системи управління державними фінансами, затверджену Розпорядженням Кабінету Міністрів України від 3 вересня 2012 р. № 633-р., яка передбачає, що у фінансово-економічному середовищі держави в умовах посилення впливу зовнішніх та внутрішніх викликів зростає роль та значення системи управління фінансами держави як фундаментальної складової для розвитку інших сфер реалізації державної політики, важливою складовою якої є фінансовий контроль і моніторинг [6].

Подальший розвиток моніторингу в управлінні фінансами органів виконавчої влади зумовлюється необхідністю сталості та узгодженості реалізації державної політики.

Науковці розглядають моніторинг як пасивну форму контролю. При цьому відсутня пряма форма дії на об'єкт моніторингу, а застосовуються методи спостереження й аналізу [2, с. 44]. Моніторинг означає відстежування розвитку процесів і ходу впровадження (у вигляді показників входу, виходу та результатів). Він спрямований на досягнення узгодженої мети й відстежування процесу виконання заздань і більшою мірою націлений на періодичне вимірювання ефекту від реалізації програмних заходів та подолання наявних недоліків. При оцінці наслідків визначається ступінь того, в якій мере діяння в минулому способствовало зміні результатів.

У нормативних актах не наведено узагальнюючого поняття моніторингу як методу здійснення контрольної діяльності в органах виконавчої влади. Це поняття застосовується відповідно до кола питань, що розглядаються у нормативному акті. Наприклад, у Порядку проведення моніторингу та оцінювання ефективності програм соціальної підтримки населення, затвердженому постановою Кабінету Міністрів України від 20 червня 2012 р. № 554., моніторинг визначається як систематичний збір, аналіз та подання відповідної інформації для прийняття центральними органами виконавчої влади рішень щодо удосконалення управління системою соціальної підтримки населення [7]. Основними завданнями моніторингу програм соціальної підтримки населення визначаються наступні:

- 1) покращення інформаційного забезпечення центральних органів виконавчої влади для прийняття ними рішень щодо удосконалення управління системою соціальної підтримки населення;
- 2) проведення аналізу основних показників виконання програм соціальної підтримки населення та оцінювання ефективності зазначених програм та їх впливу на бідність

В Розпорядженні Кабінету Міністрів України від 18 грудня 2003 р. «Деякі питання оцінювання роботи центральних і місцевих органів виконавчої влади щодо залучення інвестицій, здійснення заходів з поліпшення інвестиційного клімату, проведення моніторингу стану інвестиційної діяльності та роботи із зверненнями інвесторів» передбачається проведення моніторингу стану інвестиційної діяльності [8].

Під час проведення поточного моніторингу використовується система показників (періодичного - розширена система показників), що формується на основі адміністративних та статистичних даних, результатах опитування населення щодо ефективності окремих заходів або програм, порядок подання яких визначається методикою проведення моніторингу.

В законодавстві визначаються суб'єкти моніторингу в органах виконавчої влади. Наприклад, Порядок проведення Державною фінансовою інспекцією, її територіальними органами державного фінансового аудиту виконання бюджетних програм, затверджений постановою Кабінету Міністрів України від 10 серпня 2004 р. N 1017, передбачає, що Держфінінспекція, її територіальний орган проводить моніторинг стану реалізації відображених ним в аудиторському звіті про виконання бюджетних програм пропозицій [9].

За підсумками результатів моніторингу, здійснюється постійне відстежування динаміки і дослідження чинників, що впливають на різні показники (економічності, ефективності, результативності), приймаються, виконуються, коригуються і контролюються управлінські рішення щодо збільшення або зменшення бюджетних витрат на здійснення тих або інших цілей і завдань органу виконавчої влади.

На сьогодні органи виконавчої влади впроваджують звітність за результатами моніторингу з метою оцінки результативності діяльності, наприклад моніторинг щорічних бюджетних програм, моніторинг цільового використання бюджетних коштів. Питання моніторингу розглядаються у значній кількості нормативних актів, що стосуються дослідження фактичного стану виконання певного завдання чи доручення на окремих етапах виконання, з метою виявлення проблемних питань та вжиття необхідних заходів щодо виправлення ситуації, стимулювання виконавської дисципліни.

Таким чином, моніторинг використовується в органах виконавчої влади для:

- зіставлення досягнутих результатів (у тому числі й проміжних) із установленими стандартами – конкретними цілями, визначеними управлінським рішенням. При цьому важливо визначити, якою мірою досягнуті результати збігаються (чи відносно збігаються) з очікуваними, запланованими; наскільки значними є відхилення між ними; чи є потреба вжиття термінових або додаткових заходів з метою виправлення становища;
- спостереження за виконанням доручення;
- виміру результатів, які дають можливість визначити, якою мірою дотримуються встановлені стандарти, показники;

За допомогою моніторингу вирішуються наступні завдання:

- аналіз дотримання порядку виконання встановлених процесів і процедур, адміністративних та інших регламентів;

- визначення ефективності здійснюваних процесів і операцій;
- визначення доцільності корегуючих дій.

Необхідно підкреслити, що застосування моніторингу спрямоване на виявлення відхилень від чинних законів, стандартів, а також порушень принципів управління, а отже, на забезпечення законності, ефективності, доцільності й економності управління ресурсами та на приведення системи управління до функціонування у потрібному руслі. У процесі моніторингу здійснюється визначення фактичного стану об'єкта контролю, порівняння фактичних даних із запланованими, дається оцінка виявлених відхилень та ступеня їх впливу на функціонування організації; виявлення причин зафіксованих відхилень; створення інформаційної бази для прийняття коригуючих рішень.

Стандартами внутрішнього аудиту, затвердженими Наказом Міністерства фінансів України від 04 жовтня 2011 р. передбачається необхідність проведення моніторингу врахування рекомендацій за результатами внутрішнього аудиту. Проведення моніторингу відноситься до компетенції керівника підрозділу внутрішнього аудиту, який забезпечує організацію здійснення моніторингу впровадження рекомендацій (встановлює вимоги у внутрішніх документах з питань проведення внутрішнього аудиту) для того, щоб впевнитися в тому, що відповідальні за діяльність розпочали ефективні дії, спрямовані на їх виконання, або керівництво установи взяло на себе ризик невиконання таких рекомендацій [10].

Процедура проведення моніторингу впровадження аудиторських рекомендацій передбачає здійснення заходів щодо отримання інформації від відповідальних осіб працівниками підрозділу внутрішнього аудиту.

Внутрішня оцінка якості внутрішнього аудиту передбачає моніторинг діяльності з внутрішнього аудиту, що проводиться керівником підрозділу внутрішнього аудиту.

Таким чином, у найбільш загальному вигляді моніторинг в органах виконавчої влади – це процес отримання й оцінки (контролю) об'єктивних даних про результати та хід діяльності, що встановлює рівень їх відповідності певним критеріям, нормам і стандартам.

Для вдосконалення моніторингу в органах виконавчої влади необхідно, щоб моніторинг був інструментом для досягнення їх цілей, щоб процедури, що застосовуються у моніторингу допомагали визначати:

ступінь досягнення встановлених цілей та вирішення покладених завдань працівниками органу виконавчої влади, що мають відповідні виконавчі повноваження;

- оцінювати ступінь належного виконання встановлених завдань з адміністративної точки зору;
- аналізувати роботу органу виконавчої влади з погляду її ефективності та результативності.

Метод моніторингу є методом активного спостереження, тобто він реалізується у безпосередньому контакті із спостережуваним об'єктом – органом виконавчої влади, а часто, де на це не накладається спеціальних обмежень, як, наприклад, при проведенні аудиту, і відповідними підрозділами самого обстежуваного суб'єкта.

Моніторинг широко застосовується при визначенні стану виконання показників програм у програмно-цільовому управлінні в органах виконавчої влади. Наприклад, Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Порядку підготовки, виконання та проведення моніторингу програм секторальної бюджетної підтримки Європейського Союзу в Україні» від 15 вересня 2010 р. № 841 передбачає використання моніторингу для спостереження, збирання, обробки, аналізу, узагальнення інформації та підготовка звіту щодо виконання індикаторів та програми секторальної бюджетної підтримки з метою проведення оцінки ходу реформ у відповідній сфері реалізації державної політики [11].

Виходячи з цілей програмного документа, визначаються три-чотири основних критерії (кількість створених робочих місць, обсяги бюджетних надходжень та видатків, рівень заробітної плати, пенсії, інші статистичні показники), за якими оцінюватиметься ефективність результатів реалізації рішення, спрямованого на розв'язання проблеми. Установлюється порядок проведення моніторингу процесу реалізації рішення, динаміки основних показників, досягнення прогнозованих результатів, визначається періодичність проведення аналізу ефективності результатів реалізації рішення та шляхи їх застосування для коригування державної політики, а також зазначаються центральні органи виконавчої влади, що братимуть участь у проведенні моніторингу. Визначається періодичність подання звітів Кабінетові Міністрів за результатами моніторингу процесу реалізації рішення.

Під індикаторами результативності виконання програми секторальної бюджетної підтримки – показники та/або критерії, що є невід'ємною частиною програми, за допомогою яких визначається прогрес у досягненні цілей, встановлених програмою для кожного року або для одного року порівняно з іншим роком, оцінка результативності яких є передумовою прийняття ЄС рішення про подальше фінансування.

Відповідно до положень програми та законодавства для проведення моніторингу виконання програми центральний орган виконавчої влади, відповідальний за її виконання, утворює спільну групу моніторингу, до складу якої можуть включатися представники заінтересованих органів виконавчої влади та ЄС.

Важливим стало також використання моніторингових технологій і при оцінці ступеня урахування громадської думки в діяльності органів виконавчої влади, що дає змогу забезпечити своєчасне та публічне реагування органів влади на пропозиції громадськості, врахувати громадські ініціативи щодо важливих державних рішень, налагодити дієвий механізм громадського контролю та оцінювання їх роботи тощо. Наприклад, розпорядженням Кабінету Міністрів України від 21 листопада 2007 р. № 1035-р затверджено Концепцію сприяння органам виконавчої влади розвитку громадянського суспільства (далі – Концепція), яка передбачає впровадження процедур постійного громадського моніторингу та експертизи діяльності органів виконавчої влади, її коригування, що вимагає розроблення відповідного концептуально-методичного забезпечення [12].

Наказом Головного управління державної служби України «Про затвердження нової редакції Порядку здійснення контролю» від 24 вересня 2007 р. № 254 регламентовано проведення випереджувального моніторингу виконання доручень державними службовцями в органах виконавчої влади [13]. Відповідно до наказу Нацдержслужби України випереджувальний моніторинг проводиться відносно доручень шляхом надсилання відділом контролю та організаційної роботи керівникам структурних підрозділів, директору Центру, директору Школи вищого корпусу державної служби або особам які їх заміщують, нагадувань-попереджень про закінчення термінів виконання контрольних завдань.

Розвиток правового забезпечення моніторингу в органах виконавчої влади передбачає необхідність підготовки проектів необхідних законодавчих актів з метою забезпечення процедур моніторингу за дохідною частиною бюджету держави, використанням і надходженням коштів бюджетів, використанням та збереженням державної власності, а також для забезпечення впровадження моніторингу за діяльністю головних розпорядників бюджетних коштів в системі внутрішнього контролю в органах виконавчої влади.

Перспективи розвитку нормативної бази моніторингу в органах виконавчої влади вбачаємо у прийнятті закону, який забезпечить теоретичну та методологічну базу для роботи державних аудиторів. Наблизити його за ступенем формалізації до фінансового аудиту допоможе розробка стандартів державного аудиту за зразком Стандартів моніторингу державних установ, виданих Головним бюджетно-контрольним управлінням США, які включають інструкції та методики про порядок проведення моніторингу.

Для впровадження моніторингу важливо:

- розробити стандарти моніторингу й методики його проведення;
- запровадити нормативні документи, що регламентують порядок проведення моніторингу адміністративної та фінансової діяльності в органах виконавчої влади;
- встановити порядок оприлюднення даних про результати проведення моніторингу.

РЕЗЮМЕ

Раскрываются особенности правового обеспечения мониторинга в органах исполнительной власти. Определяются пути совершенствования нормативного обеспечения мониторинга административной и финансовой деятельности в органах исполнительной власти.

Ключевые слова: правовое обеспечение, мониторинг, органы исполнительной власти, стандарты, оценка результативности.

РЕЗЮМЕ

Розкриваються особливості правового забезпечення моніторингу в органах виконавчої влади. Визначаються шляхи вдосконалення нормативного забезпечення моніторингу адміністративної та фінансової діяльності в органах виконавчої влади.

Ключові слова: правове забезпечення, моніторинг, органи виконавчої влади, стандарти, оцінка результативності.

SUMMARY

Legal peculiarities of monitoring in the executive branch are defined. Ways to improve the regulatory monitoring administrative and financial activities in the executive branch are identified.

Keywords: legal providing, monitoring, organs of executive power, standards, estimation of effectiveness.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Авер'янов В. Б. Концептуальні засади реформування органів виконавчої влади України з урахуванням європейських принципів та стандартів належного урядування («good governance») [Електронний ресурс] / В. Б. Авер'янов, В. А. Дерезь, А. А. Пухтецька // Форум права. – 2006. – № 2. – Режим доступу :
2. <http://www.nbu.gov.ua/e-journals/FP/2006-2/06avbsnu.pdf>.
3. Андрійко О. Ф. Державний контроль в Україні: організаційно-правові засади / Андрійко О. Ф. – К. : Наукова думка, 2004. – 299 с.
4. Бакуменко В. Д. Теоретичні та організаційні засади державного управління : навч. посібник / В. Д. Бакуменко, П. І. Надолішній. – К. : Міленіум, 2003. – 256 с.
5. Державне управління : [навч. посібник] / А. Ф. Мельник, О. Ю. Оболенський, А. Ю. Васіна, Л. Ю. Гордієнко ; за ред. А. Ф. Мельник. – К. : Знання-Прес, 2003. – 343 с.
6. Scott C. Organizational Variety in Regulatory Governance: An Agenda for a Comparative Investigation of OECD Countries / C. Scott // Public Organization Review. – 2003. – A Global Journal. – № 3. – P. 301–316.
7. Концепція розвитку системи управління державними фінансами, затверджена Розпорядженням Кабінету Міністрів України від 3 вересня 2012 р. № 633-р // Офіційний вісник України. – 2012. – № 67. – Ст. 2752.
8. Порядок проведення моніторингу та оцінювання ефективності програм соціальної підтримки населення, затверджений постановою Кабінету Міністрів України від 20 червня 2012 р. № 554 // Офіційний вісник України. – 2012 р. – № 47. – Ст. 1839.
9. Деякі питання оцінювання роботи центральних і місцевих органів виконавчої влади щодо залучення інвестицій, здійснення заходів з поліпшення інвестиційного клімату, проведення моніторингу стану інвестиційної діяльності та роботи із зверненнями інвесторів : затверджені Розпорядженням Кабінету Міністрів України від 18 грудня 2003 р. № 779-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу :
10. <http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1072.6771.0>.
11. Порядок проведення Державною фінансовою інспекцією, її територіальними органами державного фінансового аудиту виконання бюджетних програм, затверджений постановою Кабінету Міністрів України від 10 серпня 2004 р. N 1017.– // Офіційний вісник України. – 2004. – № 32. – Ст. 2144.
12. Стандарти внутрішнього аудиту, затвердженими Наказом Міністерства фінансів України від 04.10.2011 N 1247 //Офіційний вісник України від 11.11.2011 2011 р. – № 85.– Ст.3131.
13. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Порядку підготовки, виконання та проведення моніторингу програм секторальної бюджетної підтримки Європейського Союзу в Україні» від 15 вересня 2010 р. № 841 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.kmu.gov.ua/>.
14. Розпорядження Кабінету Міністрів України «Про схвалення Концепції сприяння органами виконавчої влади розвитку громадянського суспільства» від 21 листопада 2007 р. // Офіційний вісник України. – 2007. – № 89. – Ст. 89.
15. Наказ Головного управління державної служби України «Про затвердження нової редакції Порядку здійснення контролю» від 24 вересня 2007 р. № 254 [Електронний ресурс]. – Режим доступу :
16. <http://wap.nau.ua>.

УДК 338.32:332.13(477)

ОЦІНКА ТА АНАЛІЗ ВИРОБНИЧОГО ПОТЕНЦІАЛУ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ

Толпежніков Р.О., к.е.н., доцент, ДВНЗ «ПДТУ»

Маматова Л.Ш., здобувач ДВНЗ «ПДТУ»

Постановка проблеми. Глобалізація економічного розвитку породжує посилення конкуренції між окремими адміністративними утвореннями. Саме конкуренція у всіх областях діяльності є загальновідомим чинником активізації та мобілізації додаткових внутрішніх сил, ресурсів, інтелекту для досягнення намічених цілей. Домогтися високих стандартів сталого регіонального розвитку можна двома шляхами: на основі зовнішньої підтримки та перерозподілу коштів централізованих джерел між територіями і на основі мобілізації внутрішніх ресурсів.

Базовим поняттям ресурсних можливостей є виробничий потенціал. Тривалий час формувалася система управління регіональним розвитком на базі директивних методів. Її основи зберігаються і до теперішнього часу. З відмовою від централізованого планування зростає роль місцевих програм економічного розвитку. При цьому повертається необхідність оцінки економічного та виробничого потенціалів, але вже на іншому рівні - рівні кожного конкретного регіону. При цьому, в масштабах держави зростає порівняльна оцінка виробничого потенціалу регіонів, необхідна для формування стратегії економічного розвитку держави.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема виробничого потенціалу займаються наступні науковці: Анчишкин А.И., Горбунов Э.П., Донец Ю.Ю.

Мета статті: дослідити поняття виробничого потенціалу і порівняти характеристики виробничого потенціалу регіонів України.

Викладення основного матеріалу. Одним з основних об'єктів стратегічного аналізу регіонального розвитку є, виробничий потенціал регіону та його економічна оцінка. Оцінюючи виробничий потенціал в результативній формі необхідно оцінювати не фактичний обсяг виробництва, а потенційний. Можна припустити, що виробничий потенціал - це максимально можливий обсяг продукції (наприклад, ВВП), який економіка в змозі виробити при повному залученні в процес суспільного виробництва всіх наявних ресурсів.

Однак, в різних економічних, правових, соціальних умовах один і той же обсяг залучених у господарську діяльність ресурсів може дати різний обсяг випуску продукції. Отже, без урахування конкретних умов діяльності неможливо визначити виробничий потенціал господарської системи [10].

Структурний аналіз виробничого потенціалу регіону дозволяє виділити промисловий потенціал, сільськогосподарський потенціал, потенціал будівельної галузі та інші, тобто потенціали галузей, які відносяться до виробничої сфери. Виходячи з вищесказаного, питання структури, характеристики та оцінки виробничого потенціалу регіону зводяться до дослідження виробничого потенціалу галузей матеріального виробництва в рамках єдиного територіального комплексу.

Разом з тим, визначаючи сутність виробничого потенціалу території, слід мати на увазі, що він не може бути визначений, як сума виробничих потенціалів вказаних вище галузей. Потенціали будь-якого рівня - національного господарства, регіону, галузі або окремого підприємства - не функціонують відірвано, ізолювано один від одного, спостерігається взаємодія потенціалів різних рівнів, що призводить до збільшення потенціалу вищестоящої по ієрархії системи [4].

Таким чином, виробничий потенціал регіону відповідає критеріям цілісності і характеризується системністю, функціональністю і структурністю. Цілісність і системність виробничого потенціалу території відіграють найважливішу методологічну роль в його дослідженні. Основними характеристиками виробничого потенціалу регіону як системи служать:

- Найтісніші координаційні та субординаційні взаємозв'язки його окремих компонентів. Тобто, зміна одного з них неминуче позначиться на функціонуванні інших;

- Комплексність, що полягає в тому, що сукупна продуктивність структурних компонентів виробничого потенціалу регіону не дорівнює сумі їх продуктивностей окремо.

За своїм адміністративно-територіальним устроєм України складається з Автономної Республіки Крим, 24 областей, і двох міст зі спеціальним статусом - Києва та Севастополя. Всі області, міста Київ та Севастополь мають структуру влади місцевого самоврядування з підпорядкуванням центральному органу виконавчої влади - Кабінету Міністрів України. Єдиним органом законодавчої влади в Україні є парламент - Верховна Рада України. Виключенням з цього правила є Автономна Республіка Крим (АРК), у якій є власний Кабінет Міністрів та Верховна Рада. Адміністративно-територіальний поділ в Україні не змінювався з часів СРСР. На основі сформованого адміністративно-територіального поділу в Україні існує поділ на економічні зони.

Безперечним лідером серед регіонів України є столиця Київ, який по праву займає лідируючі позиції за сумарним інвестиційному потенціалу.

Донецька, Дніпропетровська, Запорізька, Харківська та Луганська області утворюють східний регіон, що має найбільш розвинену промисловість, питома вага якої в регіональній економіці найвищий в Україні. Регіон має дуже високий рівень природно-сировинного потенціалу. За нашими оцінками, регіон характеризується середнім інвестиційним потенціалом і підвищеним ризиком для вкладення інвестицій. Це обумовлено негативними регіональними тенденціями у фінансовому секторі, небезпечною криміногенною ситуацією, несприятливою екологічною обстановкою і наявністю підвищеного соціально-демографічного (Дніпропетровська область) ризику [8]. Північний регіон: Київська, Житомирська, Чернігівська та Сумська області. Незважаючи на безпосередню близькість до столиці, Київська область займає лише десяту позицію за сукупним інвестиційному потенціалу. Це пов'язано з переміщенням трудових і фінансових ресурсів в Київ, що додатково збільшує його і так високі фінансово-економічні показники. Подібна ситуація характерна і для низки інших, близько розташованих до столиці областей: Чернігівської, Житомирської та Сумської. Черкаська, Вінницька, Кіровоградська та Полтавська області умовно утворюють центральний регіон, який відноситься до аграрно-промислового. Тут працюють підприємства, які виробляють електроенергію, видобувають вугілля, випускають мінеральні добрива, засоби автоматизації та обчислювальної техніки, технологічне обладнання. У структурі промислового виробництва регіону найбільшу питому вагу мають харчова промисловість, машинобудування і металообробка, електроенергетика, промисловість будівельних матеріалів. Регіон характеризується середнім значенням інвестиційного ризику, є інвестиційно недооціненим і може викликати до себе підвищений інвестиційний інтерес.

До складу західного регіону, з одного боку, входять амбітні і продовжують демонструвати стабільне зростання в промисловості і сільському господарстві аграрно-індустріальні Волинська, Закарпатська, Івано-Франківська, Тернопільська та Чернівецька області. З іншого - базисні Львівська та Рівненська області. На думку експертів, західні області недооцінені потенційними інвесторами, адже вони мають хороший інвестиційний потенціал: дешева робоча сила, високий рівень природно-рекреаційного потенціалу, близькість Європейського союзу. Ця частина України має високий показник безробіття та порівняно невеликий обсяг вкладених інвестицій. У структурі економіки регіону найбільшу частину займає сектор послуг, який активно розвивався в 90-х роках завдяки прикордонній торгівлі. Промисловість в регіоні розвинена незначно [8].

Ряд південних областей - Автономна Республіка Крим, м. Севастополь, Одеська, Миколаївська та Херсонська - утворюють так званий Причорноморський регіон України. У цієї групи (за винятком Херсонської області, яка знаходиться в зоні з низьким інвестиційним потенціалом і середнім рівнем ризику) середні по країні рівні інвестиційного потенціалу та ризику. За оцінками, саме тут формується група інвестиційно-привабливих регіонів. Цю групу ми назвали "Базисні" регіони, оскільки вони являють собою базис, на якому формується економічний фундамент країни, вишикується нова плеяда інвестиційно-привабливих регіонів.

Оцінка економічного потенціалу регіону являє собою вартісну, часткову або експертну оцінку складових його потенціалів: промислового, трудового та інвестиційного. Для проведення такої оцінки необхідно звернутися до статистичних даних по регіонах країни.

Характеристика промислового потенціалу регіону може бути заснована на аналізі та порівнянні валового регіонального продукту [11], який являє собою суму валової доданої вартості, створеної всіма економічними суб'єктами на території регіону. Цей показник характеризує суму внесків кожної організації в загальний обсяг виробництва регіону в грошовому вираженні.

При загальному зростанні валового регіонального продукту у всіх регіонах, розрив між його рівнем у різних регіонах є вельми істотним. Так, серед областей України беззмінне лідерство за цим показником з 2004 році утримують Донецька та Дніпропетровська області. За ними з відривом слідує Харківська, Запорізька, Одеська та Луганська області. Але, якщо звернути увагу на співвідношення розриву між кожною з цих областей і лідером - Донецькою областю, то можна сказати, що цей розрив виріс, не дивлячись на зростання всіх показників. Так, якщо в 2004 році розрив між Донецькою та Харківською областю становив 52%, Донецькій та Запорізькій - 56%, Донецькій та Одеській - 59%, Донецькій та Луганській - 63%, то в 2011 році ці розриви склали вже відповідно: для Харківської - 52% (не змінився), для Запорізької 64% (зріс на 8%), для Одеської 64% (зріс на 5%), для Луганської 65% (зріс на 2%).

В якості висновку і підсумку дослідження компонентів виробничого потенціалу регіонів України, можна навести порівняльний аналіз інвестиційного потенціалу регіонів країни. Керуючись результатами дослідження фахівців, які співпрацюють в економічній журналі "Експерт Україна", можна скласти табл. 1 ранжирування інвестиційної привабливості регіонів України. У цій таблиці також буде враховуватися ранжування регіонів за складовими виробничого потенціалу.

Висновки. Порівняльний аналіз виробничого потенціалу регіонів України відобразив що в економічному розвитку регіонів спостерігаються диспропорції: багатий Київ все далі відривається по рівню життя від інших регіонів. За останні роки ця тенденція стала виявлятися сильніше. Виходячи з офіційних даних, столиця в сім разів багатшим самого бідного регіону України. Крім того, намітилися значні перекося в інвестиційній привабливості регіонів. Про це свідчить статистика. У п'ять областей - Донецьку, Дніпропетровську, Харківську та Луганську, а також Київ - вкладено більше половини всього обсягу капітальних інвестицій. Ці ж регіони дають і три чверті обсягу прибутку підприємств в Україні. Ще десяту частину додають йдуть по п'ятах Запорізька, Одеська та Київська області. Більшості інших регіонів розраховувати на інвестування за рахунок власних коштів підприємств не доводиться. По-перше, приблизно у половини з них частка прибуткових підприємств значно нижче середнього по країні. По-друге, в них посилюються проблеми, пов'язані з нестійким економічним розвитком України. Але навіть позитивні темпи зростання промисловості та експорту можуть виявитися недостатніми, щоб уберегтися від інвестиційної кризи. Про це свідчить приклад Тернопільської області (спад інвестицій в основний капітал сягає 45%, зниження обсягу виконаних будівельних робіт - 33,9%).

Таблиця 1

Інвестиційний потенціал регіонів України в 2007 році (в міру убування) [8]

Ранг потенціала	Ранг ризику	Регіон	Частка в національному потенціалі, %	Ранги складових виробничого потенціалу							
				Природно-сировинний потенціал	Соціально-грудовий потенціал	Економічний потенціал	Інноваційний потенціал	Інституційний потенціал	Інфраструктур-ний потенціал	Фінансовий потенціал	Споживчий потенціал
1	26	Київ	11,50	20	1	1	1	1	1	1	1
2	27	Донецька обл.	7,03	1	2	3	3	2	10	8	9
3	24	Дніпропетровська обл.	5,32	2	3	2	4	3	4	3	5
4	7	Харківська обл.	5,30	7	9	10	2	4	8	4	6
5	14	Одеська обл.	4,41	4	10	5	7	5	5	5	2
6	23	Запорізька обл.	3,90	12	5	6	5	9	18	6	8
7	5	Київська обл.	3,60	5	4	8	8	10	6	27	12
8	21	Львівська обл.	3,08	11	21	14	9	5	3	7	7
9	11	АР Крим	3,69	23	14	16	10	8	11	2	4
10	17	Миколаївська обл.	3,46	9	13	9	6	12	24	10	19
11	19	Полтавська обл.	3,42	14	7	4	14	11	16	9	13
12	25	Луганська обл.	3,21	10	6	13	11	7	26	26	27
13	12	Черкаська обл.	3,10	18	11	7	15	11	25	13	15
14	16	Севастополь	3,07	27	15	25	27	27	2	18	3
15	4	Рівненська обл.	3,04	6	24	11	22	22	20	16	23
16	20	Житомирська обл.	2,95	3	16	26	20	21	13	19	21
17	8	Чернігівська обл.	2,94	8	18	17	13	26	23	14	17
18	6	Івано-Франківська обл.	2,84	15	17	18	17	17	17	11	24
19	2	Кіровоградська обл.	2,79	20	8	12	12	23	22	24	26
20	13	Вінницька обл.	2,74	17	12	23	19	14	14	21	25
21	1	Волинська обл.	2,74	19	27	15	18	25	9	12	14
22	3	Сумська обл.	2,71	16	20	20	16	15	12	25	22
23	22	Хмельницька обл.	2,68	13	19	19	26	19	15	20	20
24	9	Закарпатська обл.	2,64	22	22	21	21	18	19	15	11
25	18	Херсонська обл.	2,54	21	23	22	24	13	27	22	13
26	10	Чернівецька обл.	2,42	25	25	24	23	24	7	17	10
27	15	Тернопільська обл.	2,27	24	26	27	25	20	21	23	18

Для багатьох інвестиційних проєктів, які націлені на споживчий ринок, важливо, наскільки платоспроможним є регіон. Проблема з оцінкою істинної платоспроможності населення полягає в тому, що від чверті до половини української економіки знаходиться в тіні. Тому оцінювати реальну платоспроможність необхідно не за доходами, а за витратами. Найвища різниця між декларованими доходами і реальними витратами фіксується в найбільш урбанізованих і розташованих вздовж західного кордону регіонах. Центральна влада України в останні десятиліття мало приділяє уваги регіональному розвитку. Основні фінансові, інтелектуальні та інші потоки заведені в Київ. В той же час в Україні є чимало міст, смт і сіл, де за останні півтора десятиліття змін майже не відбулося. Одна з основних проблем – залежність таких населених пунктів від базового (містоутворюючого для великих поселень) підприємства. Якщо воно працює - район розвивається, якщо ні - перетворюється на депресивний регіон.

Проблемою регіональної політики України є не стільки відсутність чітко визначених цілей та пріоритетів, скільки дефіцит навичок застосування інструментів впливу. Прийнята в 2001 році концепція державної регіональної політики закладає лише загальні принципи розвитку регіонів, але не здатна сама по собі дати поштовх розвитку найбільш відсталих територій країни. Нарешті, вже за нової влади стало цілком очевидно, що єдиної концепції адміністративно-територіальної реформи чиновники не виробили. Необхідно додати, що лише поодинокі фахівці в центральному уряді знайомі з європейським досвідом вирівнювання розвитку регіонів. Україна, на жаль, не готова застосовувати механізми вирівнювання економічного розвитку регіонів не тільки через низьку якість регіональної політики, але і в силу історичних причин, таких як низька мобільність робочої сили і постсоціалістичний уклад економіки, який характеризується слабким самоврядуванням і необхідністю постійного централізованого втручання Києва чи обласних властей.

РЕЗЮМЕ

Стаття присвячена дослідженню теоретичних аспектів виробничого потенціалу регіону та його оцінки. Зроблено порівняльний аналіз виробничого потенціалу регіонів України.

Ключові слова: виробничий потенціал, інвестиційний потенціал, регіон, регіональний продукт, структурний аналіз.

РЕЗЮМЕ

Статья посвящена исследованию теоретических аспектов производственного потенциала региона и его оценки. Сделан сравнительный анализ производственного потенциала регионов Украины.

Ключевые слова: производственный потенциал, инвестиционный потенциал, регион, региональный продукт, структурный анализ.

SUMMARY

The article is devoted to theoretical aspects of the production potential of the region and its evaluation was studied. Comparative analysis of the production potential of the regions of Ukraine was done.

Keywords: production capacity, investment potential, the region, the gross regional product, structural analysis.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Анализ подходов к определению категории "производственный потенциал региона" / Тарасова М.Н. // Вестник молодых ученых Сб. науч. раб. РИО ГАГУ. – 2004. – №1. – С. 58 – 63.
2. Афанасьева Л., Лисак Н. До визначення однорідності регіонів України за рівнем економічного розвитку та галузевою структурою економіки. // Економіст. – 2003. - № 2. – с. 30-32.
3. Калініченко І., Романенко В. Регіональна диференціація в економіці України. // Економіка України. – 2003. - № 6. – с. 78.
4. Оценка производственного потенциала потребительской кооперации / Иценков О.О. // Регион: экономика и социология. – 2005. – № 1. – С. 71-77.
5. Миронова Т.Л., Добровольська О.П., Процай А.Ф., Колодій С.Ю. Управління розвитком регіону: Навчал. посібник. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 328 с.
6. Потенциал конкурентоспособности промышленности регионов Украины / Червова Л., Кузьменко Л., Дубинина М., Кацура С., Ляшенко В. // Общество и экономика. – 2006. – №2. – С. 113-135.
7. Современные тенденции в области формирования и реализации научно-производственного потенциала / Н.Н. Кретова, Е.С. Попова // Вестник Воронеж. гос. тех. ун-та. – 2005. – № 2. – С. 22-28.
8. Рейтинг инвестиционной привлекательности регионов // Эксперт Украина. – № 49. – 2005. <http://expertra.com/region.htm>
9. Розміщення продуктивних сил і регіональна економіка: Підручник. / С.І. Дорогунцов, Т.А. Заяць, Ю.І. Пігторенко та ін. К.: КНЕУ, 2005. – 998 с.
10. Экономический потенциал региона: методика и опыт оценки. / Е.В. Давыскиба // Харьковский национальный автомобильно-дорожный университет. Научно-технический сборник. – №50. – 2003. – С. 152-157.
11. Ягодка А., Дяба М., Кондратюк С. Перекося регіональної економічної політики держави. // Економіка України. – 2004 р. - № 8. – с. 28-35.

УДК 33:519. 869 (075)

ПРОБЛЕМЫ МОДЕЛИРОВАНИЯ МОТИВАЦИИ ТРУДОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РАБОТНИКА

Христиановский В.В., д.э.н., проф. каф. математики и математических методов в экономике Донецкого национального университета

Щербина В.П., к.ф.-м. н, доц. каф. математики и математических методов в экономике Донецкого национального университета

Проблема мотивации трудовой деятельности человека довольно широко рассматривается в научной и публицистической литературе. Создано множество научных теорий, наиболее признанными среди которых являются следующие: теория потребностей Маслоу, теория Хертцберга, теория ожиданий Врума, теория справедливости Адамса, модель Портера-Лоулера и др. Основным недостатком этих теорий является то, что они недостаточно формализованы, а на практике необходимо иметь аппарат, позволяющий в конкретных числах судить о мотивации. Мотивация, как процесс отношения человека к трудовой деятельности, помогает организациям и отдельным личностям достигать самых высоких результатов в труде, помогает вдохновлять людей отдавать работе свои лучшие способности.

Одной из основных задач менеджеров в области трудовых отношений является проблема усовершенствования форм поощрения трудовой деятельности работников для повышения эффективности труда. Не все сотрудники какой-либо фирмы непосредственно производят продукцию, но от многих из них существенно зависит её количество и качество. Поэтому мотивация к трудовой деятельности должна быть направлена на максимизацию эффекта от общего человеческого капитала. В прежние времена уход сотрудника с места работы означал просто уход работника или работницы и их замена не создавала особой проблемы. Но сегодня ситуация значительно усложнилась. Когда люди уходят из организации, то многие уносят с собой ценные знания и информацию о бизнес-процессах, которую они накопили за время работы. Сильно страдают от ухода хороших сотрудников те фирмы, которые укомплектованы непроизводительным активом. Компании, желающие преуспеть в эпоху знаний, не должны просто полагаться на чудеса технологии. Они должны разрабатывать стратегию управления людьми, которая должна помочь ответить на вопросы привлечения лучших талантов, чтобы их можно было сориентировать в нужном направлении, научить весьма терпеливо относиться к переменам в организации труда и принимать эти перемены.

Целью данной работы является разработка мотиватора – структурной модели, предназначенной для определения оценки величины мотивации работника к труду путём соотношения результатов процесса стимулирования и восприятия стимулирования работником на основе использования математических методов и информационных технологий, позволяющих получить количественное выражение силы воздействия на работника мотивационных процессов.

Используя системный подход к управлению мотивационной деятельностью, составим последовательность действий (алгоритм), позволяющий построить структурную математическую модель мотивации.

Сначала необходимо решать проблему идентификации объекта мотивации. Под объектом мотивации понимается либо отдельный работник, либо коллектив фирмы. Объекты мотивации различаются по различным, присущим только им признакам. Чтобы выделить основные особенности объекта мотивации, которые помогут систематизировать и кластеризовать факторы, определяющие мотивационное поведение объекта, менеджер должен знать количественное выражение общей характеристики объекта мотивации.

На втором шаге необходимо произвести классификацию факторов, влияющих на мотивацию человека к трудовой деятельности в зависимости от его характеристики, полученной на уровне идентификации.

Третий шаг является основным, так как на нём представлена модель, связывающая воедино результат действия всех факторов и результат восприятия этой деятельности объектом мотивации. Для этого разрабатывается несколько моделей, которые последовательно используются для вычислений обобщающей оценки, отражающей мотивацию исследуемого объекта к труду.

На последнем шаге осуществляется перевод количественных величин в качественные с помощью специально разработанной для этого шкалы.

Обработанная по предложенной схеме информация может использоваться менеджером по труду для выбора правильной стратегии управления эффективностью трудовой деятельности фирмы.

Рассмотрим последовательно все этапы предложенного алгоритма. Сначала уточним само понятие мотивации к трудовой деятельности, которого мы будем придерживаться в дальнейшем.

В литературе имеется множество определений мотивации, раскрывающих ее сущность с различных сторон. Мотивация в общем понимании – это совокупность движущих сил, побуждающих человека к выполнению определенных действий. В зависимости от поведения человека, мотивация — это процесс сознательного выбора им того или иного типа действий, определяемых комплексным воздействием внешних и внутренних факторов (соответственно стимулов и мотивов) [1]. В управлении, мотивация – это функция руководства, которая состоит в формировании для работников стимулов к труду (побудить их работать с полной отдачей). Она состоит в долговременном

воздействии на работника в целях изменения по заданным параметрам структуры его ценностных ориентаций и интересов, формирования в нём соответствующего мотивационного ядра и развития на этой основе трудового потенциала [2].

Данная работа направлена на определение количественной оценки мотивации, используемой для управления поведением людей в зависимости от восприятия ими действующих на них факторов. А поэтому, синтезируя существующие определения мотивации мы будем понимать мотивацию в синергетическом аспекте как обобщенный процесс взаимной заинтересованности фирмы и отдельного работника или коллектива людей эффективно работать. Добавим, что этот процесс рассматривается как образующийся множеством факторов, воздействующих на формирование отношения человека к труду, и который имеет количественную оценку.

Мотивация, как процесс, нашедший широкое применение в менеджменте труда, имеет достаточно продолжительную историю. Различные теории мотивации и разработанные по ним рекомендации существуют достаточно давно. По большей части они противоречивы, спорны, хотя и содержат основы, полезные практике. Опишем некоторые из них.

Различают три группы мотивационных теорий: первоначальные, в основе которых лежит специфическая модель работника-человека: "XY - теория" Д. Мак-Грегора, теория "X", теория "Y", теория "Z"; содержательные, анализирующие структуру потребностей и мотивов личности и их проявление: теория иерархии потребностей А. Маслоу, теория существования, связи и роста К. Альдерфера, теория приобретенных потребностей Д. Мак-Клелланда, теория двух факторов Ф. Герцберга; процессуальные, изучающие влияние на мотивацию внешних факторов: теория ожиданий, теория справедливости (равенства), теория постановки целей, теория Л. Портера – Э. Лоулера, теория усиления мотивации Б. Скиннера, концепция партисипативного управления.

Мы не будем рассматривать сущностный смысл этих теорий, так как он достаточно хорошо освещён в имеющийся литературе [3] и это не входит в цель данной статьи. Рассмотрим лишь исторический эпос появления проблем мотивации в управлении коллективами людей. Это необходимо сделать потому, что мы рассматриваем мотивацию как процесс, относящийся к процессуальной группе теорий, который носит исторический характер. Заметим, что в сущностной основе этих теорий лежит один и тот же смысл, меняющийся во времени.

Проблема мотивации людей к труду всегда была актуальной. Попытки найти способы повышения продуктивности работы людей посредством их мотивации предпринимались с древних времен (законы Хаммурапи, стимулирующие труд рабов, решения Навуходоносора II, мотивация к труду персидского царя Кира и др. [4]).

С точки зрения американских учёных, историю развития мотивации трудовых отношений условно можно разделить по времени на три основных этапа.

Первый этап – (1710 – 1900 гг). На этом этапе трудовые отношения формируются исходя из концепции рабочей силы как необходимого элемента производственного процесса, придатка технологии. Такой подход отображает потребительское использование рабочей силы, в котором главным заданием является получение максимальной прибыли за счёт жёсткой эксплуатации, а поэтому мотивации здесь не уделялось никакого внимания.

На втором этапе – (1910–1959 гг) разрабатываются и постоянно совершенствуются теории «человеческих отношений», в основании которых лежит концепция «качества жизни на работе», гармонизация отношений между собственниками средств производства и наёмными рабочими. Как следствие – создаётся теория конфликтов, участь рабочих в прибылях и тому подобное.

Третий этап начался в 1960 г и продолжается до сих пор. Здесь трудовые отношения строятся на основе представления рабочей силы как воспроизводимого ресурса, человеческого капитала. Образование, перемещение по должности, освобождение рабочих оценивается с экономической точки зрения. Мотивация к труду играет на этом этапе главенствующую роль.

Проблема мотивации и стимулирования имеет свою историю и в нашей стране. Во времена СССР постоянно шли эксперименты в этой области и опыт передовых коллективов тиражировался по всей стране. Анализировалась западная и американская классика: Маслоу, Герцберг, Аргирис, Мак-Грегор и др. В конце 70-х-начале 80-х гг. прошлого века много внимания уделялось анализу системы человеческих отношений, человеческого фактора, особенно на опыте "Дженерал Моторс", IBM, японских "кружков качества" [5]. Во второй половине 80-х - начале 90-х гг. привлекли внимание статьи по анализу концепции ESOP (Employee Stock Ownership Plan) [6].

В последние десятилетия в теории и практике мотивации и стимулирования труда наблюдаются качественные изменения. Это происходит потому, что отечественная социология труда и особенно некогда процветающая промышленная социология не представляет новых концепций использования мотивации в управлении трудом. На наш взгляд такому положению дел в решении проблемы мотивации способствовала безработица, которая резко упростила замену работников и не вызывает необходимости держаться за старые кадры. Однако для повышения эффективности производства необходимо особое внимание уделять мотивационным процессам производства. Но это необходимо осуществлять по новому, с использованием математических методов и информационных технологий, разрабатывать количественные оценки мотивации, позволяющие управлять коллективами работников. Все эти мероприятия смогут повысить эффективность труда.

Сейчас с учётом процессов экономического роста и относительной стабилизации в экономике Украины обозначился существенный перелом в этой сфере. Государственные, частные, корпоративные предприятия на практике почувствовали, что развитие и успех рыночных отношений невозможен без интеграции в "глобальные объединённые усилия" всего коллектива по поиску новых современных форм мотивации и стимулирования труда. Это вытекает из того, что во многих странах Западной Европы и в США мотивационные аспекты управления персоналом компаний и фирм приобрели большое значение. Мы считаем, что эти методы и опыт мотивации могут быть с успехом перенесены на украинскую почву. Советский исследователь А.И. Волков в своё время отмечал: «Чем сложнее производство, тем настойчивее оно требует неформального, всё более заинтересованного отношения работника к делу. Рабочего современного производства трудно заставить хорошо трудиться, так как порой его трудно или невозможно проконтролировать, он должен сам хотеть хорошо трудиться» [7].

В качестве исходной базы анализа принципов управления мотивацией в нашей работе использованы результаты исследований, полученные западными учеными: А. Маслоу, В. Врумом, С.Адамсом, В.Ф.Скиннером, Э.Локом, К. Альдерфером, Ф. Герцбергом и др. Мы учли также различные аспекты мотивации, которые исследованы в трудах ученых СНГ Л.С. Выгодского, А.А. Сарно, Г.В. Суходольского, А.Ф. Лазурского, Н.Н. Ланге, Б.М. Генкина.

Исследователи, которые ищут пути и средства мотивации труда, пришли к выводу, что отправной точкой мотивации конкретного работника является знание и учёт его стимулов и потребностей. Таким образом, приемлемые, стимулирующие работника условия труда могут быть созданы в том случае, если менеджер хорошо знает потребности работника, и с их учётом строит стимулы труда, добивается того, чтобы по мере эффективного труда работника его потребности последовательно удовлетворялись. Возникает проблема оптимального сопоставления между собой стимулов и потребностей, так как в ней сосредоточен различный взгляд на мотивацию с разных сторон: работодателя и работника.

Способы мотивации всегда были связаны с уровнем развития производства, общественными условиями, потребностями, культурой, традициями, религией. Рассматриваемые подходы к проблеме мотивации объективно доказали необходимость комплексного подхода при использовании моделирования как в теоретическом, так и в практическом аспектах при решении этой проблемы. Только на современном этапе развития информационных технологий и математических методов эту проблему можно решать объективно без противоречий теории и практики.

Украинские реформы еще не позволяют создать модель новой мотивации эффективного труда, так как они не смогли поднять престиж честного производительного труда. К сожалению, они не опровергли мнение значительной части работоспособного населения в том, что только добросовестной работой нельзя улучшить своё материальное положение. Работа для людей предстаёт сложным и не очень приятным занятием. Лишь девять процентов украинцев работа доставляет радость, приносит моральное удовлетворение [8]. Пропаганда

трудовах цінностей, восхвалення трудового ентузіазма сьогодні відсутнє. Це обумовлює думку більшості українців (71%), в відповідності з котрим сьогодні в Україні люди працюють гірше або так само, як і раніше [9]. Необхідно в цій сфері впровадити новий підхід, котрий потребує застосування формальної логіки і математичного апарату к визначенню мотивації.

Для того, щоб формалізовано визначити процес мотивації к труду, необхідно виробити класифікацію факторів, розглянути детально їх різноманітність, визначити критерії, з допомогою котрих фактори об'єднуються в визначені групи (кластери). Для цього спочатку розглянемо визнані в економічній літературі такі групи факторів як мотиви, потреби і стимули, котрі будуть формувати окремі кластери. Розглянемо їх більш детально.

Мотивація являється складним делом і формується під впливом великої кількості факторів, зазвичай несуперечливих між собою. При аналізі мотивації необхідно концентруватися на факторах, котрі спонукають працівника к діянню і посилюють їх. Однією з таких груп факторів, визначають окремий кластер, є мотив. Мотив – це те, що викликає визначені діяння, активізуючи внутрішні і зовнішні рушійні сили людини. Це внутрішнє прагнення людини задовольнити свої потреби, що обумовлює спільні діяння внутрішніх і зовнішніх рушійних сил.

Поведіння людини визначається наступними видами мотивів: потребами, інстинктами, влеченням, емоціями, установками, ідеалами. Самими значущими з них є потреби, так як в них відображені всі інші види мотивів. Потреби – це стан людини, відчуваючої потребу в процесі, необхідному для її існування. Потреби є джерелом активності людини, причиною його цілеспрямованих дій. Використання потреб в мотивації праці не є простим делом. По-перше, потреби у кожній людині свої, особливі. По-друге, з часом вони змінюються, так само як змінюються і люди. Згідно з теорією мотивації, існування потреб, як правило, виявляється в поведінці людини. Люди поведінкою демонструють брак чогось, коли в ній фізіологічно або психологічно відчувають потребу. Потреби виявляються в бажаннях, влеченнях, бажаннях, спонукаючи людину к діянню.

Потреби людини цілеспрямовано ділять на дві великі групи, що формують окремі кластери: первинні потреби (фізіологічні) і вторинні (психологічні). К першій групі відносять потреби в їжі, воді, повітрі, сні, сексі. К другій групі – потреби в успішній діяльності, в знанні, в владі, в привязаності, в самовираженні. Встановлено, що первинні потреби закладаються в людину природно, генетичним шляхом. Вторинні потреби усвідомлюються і формуються в процесі розвитку людини, накоплення життєвого досвіду. Їх глибина, масштаб і кількість залежать від знань, котрими володіє людина, з ступенем його інтелектуального розвитку. Отримані людьми висші (вторинні) потреби на практиці завжди більш значущі, ніж природні первинні потреби. Однак їх більш складно порівняти з первинними розглядати в моделях, так як вони часто не мають кількісного вираження. Не дивлячись на це їх обов'язково необхідно враховувати в розробці моделей, так як вони частіше за все відображають перспективну сторону мотивації.

Більш детально, потреби можна розділити на чотири типи: фізіологічні, емоційні, інтелектуальні і духовні. Фізіологічні: відчуття голоду, відчуття жади, сон, здоров'я, фізична форма, краса, продовження роду, безпека, секс. Емоційні: дружба, любов, задоволення, юмор, агресія, влада. Інтелектуальні: любознальність, вміння розв'язувати проблеми, здатність контролювати себе і самоконтролю, творчість, чесність. Духовні: умиротвореність, звичність, філософія, патріотизм, ритуал, комплекс провинності. Ми розглядаємо ці поняття більш детально, тому що вони формують окремі підкластери, котрі об'єднані єдиним критерієм, що формують клас потреб.

Для проведення кластеризації факторів, визначають мотивацію людини, необхідно чітко виділити ще такі групи факторів, котрі визначають ціль і відображають стан людини, к отриманню котрої він прагне. Такими факторами є влечення і бажання. Влечення визначає тимчасове психічне стан, що виражає неусвідомлену або недостатньо усвідомлену потребу людини, а бажання мислено відображає потребу в можливості отримати щось або виконати щось. Бажання як мотив діяльності характеризується достатньо чіткою усвідомленістю потреби. При цьому усвідомлюються не тільки її об'єкти, а і можливі шляхи задоволення. Тому ми будемо вважати, що влечення і бажання відображаються в потребах, так як вони стосуються к тому ж кластеру, виділеному по єдиному критерію.

Особливо необхідно виділити такий загальний, зовнішній по відношенню к працівнику, клас факторів як стимули. Це кластер, використання факторів котрого, дозволяє менеджеру безпосередньо керувати трудовими уподобаннями людини. Стимул – це спонукання к діянню або причина поведінки людини. Стимули (від лат. stimulus – коротка паличка, котрою підганяли тварин) мають велике значення в мотиваційному процесі. Стимули представляють собою зовнішні подразники, що сприяють підвищенню інтенсивності визначених мотивів в діяннях людини. Стимулами є винагороди, підвищення по службі, управлінське впливання керівника, страх, відповідальність, прагнення к самовираженню і багато інше. Таким чином, стимули – це блага (предмети, цінності і т. п.), котрі можуть задовольнити потреби людини при виконанні ними визначених дій, але вони залежать не від людини, а від її оточення і тому виділені в окремий кластер. Стимули повинні формувати організації, фірми, де людина працює.

Відміння стимулів від мотивів і уподобань виражених в потребах, полягає в тому, що стимули характеризують визначені блага, котрі працівнику надаються з боку, а мотиви і уподобання – прагнення людини отримати їх. Тому вони і формують різні кластери. Менеджер повинен враховувати, що з допомогою сприятливих стимулів працівник повинен відчувати цінність винагород за роботу з боку організації, а не з боку оточення. Стимули визначають потреби і уподобання людини.

Таким чином, мотивація як процес є результатом взаємодії між собою двох великих груп факторів, стимулів і потреб (уподобань). Потреби людини відображаються в її уподобаннях, а тому вони і формують єдиний кластер. Зв'язок між уподобаннями людини і визначеними ними стимулами можна зобразити схемою, представленою на рис. 1.

Опишемо послідовність побудови мотиваційного ефекту. Для визначення мотиваційного ефекту порівняємо між собою різні види результатів діяльності мотивації – користь, котру дає мотивація, з втратами, к котрим вона може привести. Порівняння різних видів результатів завжди є досить складною і відносною проблемою. Якщо людина в результаті порівняння робить висновок, що відповідності немає в оцінці її дій з боку організації, то мотивуючі фактори діють на неї позитивно. Якщо ж відповідності прослідковуються, то відбувається демотивація факторів. Так, якщо людині переплачують за виконання певної роботи, то він не буде планувати збільшення своїх зусиль і позитивного результату його діяльності не прослідковується, так як відсутня мотивація. Мотивація виникає в результаті взаємодії відносин між працівником і керівником тільки тоді, коли їх бажання збігаються.

Для початку формалізаційного процесу визначення мотивації потрібно описати об'єкт мотивації, то є ідентифікувати об'єкт. Під об'єктом мотивації будемо розуміти або колектив якоїсь фірми, або окремих працівників фірми.

Об'єкт мотивації характеризується визначеними ознаками, котрі його ідентифікують. Їх можна звести в структурну модель, котрою будемо називати ідентифікатором.

Ідентифікатор представляє собою спеціально складену таблицю, котра формується по типу окремих кластерів, що відповідають єдиному критерію приналежності (критерію кластеризації). По цій таблиці можна чітко ідентифікувати об'єкт дослідження, котрий буде мати кількісну оцінку. Ця оцінка буде характеризувати потенціальну здатність людини виконувати доручену йому роботу і представляти собою вагу об'єкта мотивації, на котрий потрібно коректувати значення стимулюючих факторів при визначенні оцінки, отриманої з допомогою мотиваційного фактора.

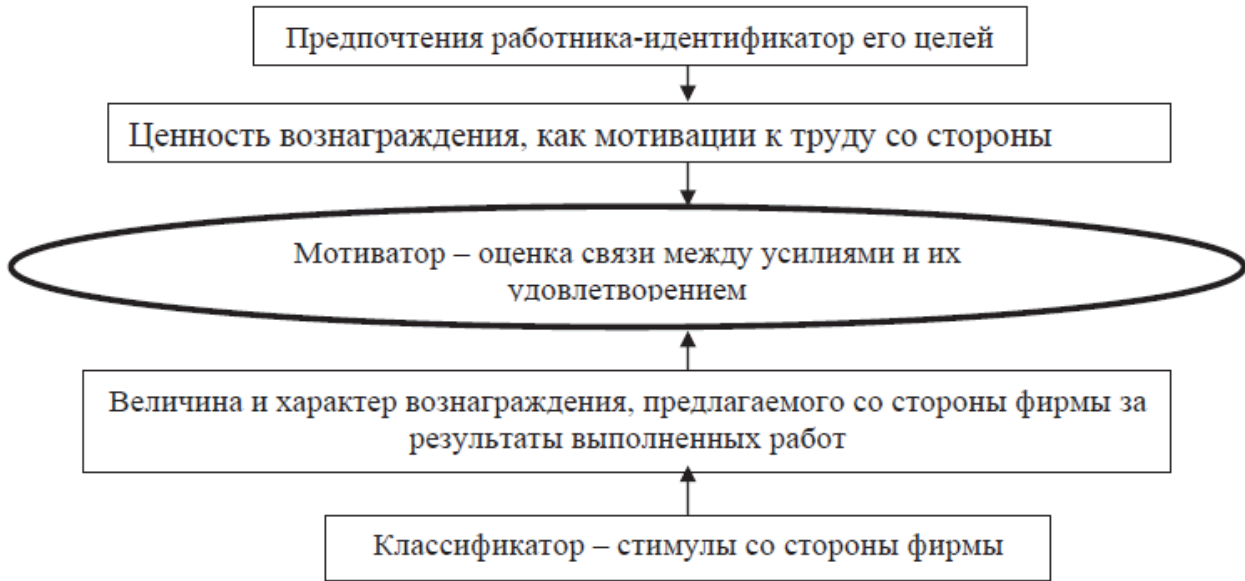


Рис. 1. Схема построения мотиватора

Рассмотрим далее основные группы признаков, характеризующих объект исследования и образующие идентификатор. Группы признаков объединены по критерию, указанному в самом названии группы. Они образуют кластеры. На практике при анализе мотивации менеджер должен выбирать из определённого кластера только те признаки, которые присущи конкретному работнику или коллективу работников в конкретном анализе по предлагаемой им для анализа схеме.

Мотивация зависит от принадлежности человека к определённой социальной группе. Поэтому при идентификации объекта надо определить, к какой социальной группе относится конкретное лицо, или группа лиц, какой деятельностью они занимаются в зависимости от области, в которой осуществляется рабочий процесс: экономика (тяжёлая промышленность, машиностроение, металлургия, химия, лёгкая промышленность, сельское хозяйство), педагогика, управление, физкультура, наука, искусство, медицина. При идентификации объекта необходимо учитывать также, каким трудом будет заниматься человек: интеллектуальным, производительным (физиологическим), непроизводительным в заданной области и т.д. Однако эти признаки не образуют отдельный кластер, а являются общей характеристикой направления исследования. Они влияют на величину уровня оценок, которые придаёт исследователь кластерам и признакам.

Идентификационные признаки рабочего, как субъекта мотивации следующие.

1. Общая характеристика человека: пол, возраст, образование, семейное положение, профессия, общий стаж работы, собственный опыт работы по выбранному направлению, общая и профессиональная культура, ценность для субъекта организации, в которой он работает.

2. Трудовая характеристика человека: индивидуализм, коллективизм, работоспособность, организованность, дисциплинированность, здоровье, физическая сила, способность к творчеству, результативность, профессионализм (мастерство), высокооплачиваемый, среднеоплачиваемый, низкооплачиваемый труд, который выполняет субъект, отношение субъекта к руководству.

3. Производственный статус человека: собственник, партнёр, совладелец, акционер, наемный рабочий.

4. Характеристики, определяющие тип личности человека: организаторский, аналитический, инженерный, творческий, интуитивный, исполнительный.

5. Психологические характеристики человека: восприятие действительности, усвоение, убеждение в своей правоте, отношение к жизни, оценка собственной жизненной ситуации, отношение к неудачи в работе, раздражительность, удовлетворённость работой.

Опишем логику составления идентификатора.

Идентификатор представлен в табл.1, в которой одновременно разобран условный пример получения оценки потенциальной пригодности человека к выполнению определенной работы. Он состоит из пяти кластеров, которые характеризуют человека – работника со всех сторон его возможной трудовой деятельности. Самым важным признаком является трудовая характеристика человека, поэтому этому кластеру и придаётся наибольший вес. Общая сумма долей, отражающих суммарную характеристику человека должна составлять единицу.

В первом столбце идентификатора указаны основные кластеры, характеризующие рабочего. Во втором столбце идентификатора указаны веса кластеров ($m_i, i = \overline{1, n}$, где n – количество кластеров), которые отражают степень важности соответствующих признаков каждого кластера. Они определяются экспериментальным путём. В столбце 3 указаны основные признаки соответствующего кластера, а в четвёртом - доли признака в соответствующем кластере, k_{ij_i} . Они могут быть различными внутри каждого кластера и также устанавливаются экспертным путём. В пятом столбце указаны потенциальные возможности работника выполнять ту или иную работу по оценке фирмы в зависимости от каждого признака. Они рассчитываются в долях от максимально возможного уровня принятого на фирме за эталон и обозначаются как $z_{ij_i} (j_i = \overline{1, l_i})$, где l_i количество признаков в i -м кластере). В столбце 6 указан общий вес каждого признака d_{ij_i} в оценке потенциальной трудоспособности данного работника. Он рассчитывается по следующей формуле

$$d_{ij_i} = m_i \cdot z_{ij_i} \cdot k_{ij_i} \quad (i = \overline{1, n}, j_i = \overline{1, l_i}). \quad (1)$$

В результате расчёта по идентификатору можно получить общую оценку потенциальной пригодности человека к выполнению определённой работы:

$$d = \sum_{i=1}^n \left(\sum_{j_i=1}^{l_i} d_{ij_i} \right). \quad (2)$$

Оценка потенциальной возможности человека d колеблется в пределах $d \in [0,1]$. Если число d близко к нулю, то потенциальные возможности человека воспринимать соответствующие стимулы фирмы у этого работника отсутствуют и он фирме не нужен. Если же d близко к единице, то этот работник по своим потенциальным возможностям подходит для выполнения соответствующей работы на фирме. В нашем примере эта оценка составляет 0,744. Это означает, что, по мнению фирмы, данный работник на 74% потенциально соответствует оптимальному исполнителю, который нужен фирме для выполнения соответствующей работы.

Отметим ещё раз, что на величину этой оценки необходимо корректировать факторы кластера стимулов при расчёте оценки мотивации.

Таблица 1 - Идентификатор

Кластеры признаков, характеризующих работника	Доли учёта, m_i	Признаки	Доли признака в соответствующем кластере, k_{ij}	Потенциальные возможности работника выполнять ту или иную работу, z_{ij} (по оценке фирмы)	Вес каждого признака в оценке трудоспособности данного работника, d_{ij}
1	2	3	4	5	6
Описательные признаки	0,1	Пол	0,1	0,2	0,002
		Возраст	0,2	0,3	0,006
		Образование	0,3	0,6	0,018
		Стаж работы	0,4	0,6	0,024
Трудовая характеристика	0,4	Индивидуализм	0,1	0,6	0,024
		Работоспособность	0,3	0,8	0,096
		Результативность	0,3	0,9	0,108
		Организованность	0,1	0,75	0,03
		Дисциплинированность	0,2	0,8	0,064
Производственный статус	0,3	Собственник	0,3	0,9	0,081
		Партнёр	0,2	0,8	0,048
		Совладелец	0,2	0,5	0,03
		Акционер	0,2	0,9	0,054
		Наемный рабочий	0,1	0,5	0,015
Тип личности	0,1	Организаторский	0,2	0,8	0,016
		Аналитический	0,1	0,7	0,007
		Инженерный	0,2	0,85	0,017
		Творческий	0,1	0,9	0,009
		Исполнительный	0,4	0,4	0,016
Психологические характеристики	0,1	Отношение к неудачам в работе	0,3	0,8	0,024
		Убеждение	0,2	0,8	0,016
		Раздражительность	0,1	0,1	0,001
		Удовлетворённость работой	0,4	0,95	0,038

После идентификации объекта мотивации необходимо произвести классификацию факторов, характеризующих процесс мотивации к труду выбранного и идентифицированного объекта.

Факторы, образующие классификатор, объединяются в группы в следующем порядке. Первым указан критерий группы, по которому объединяются факторы в тот или иной кластер. Затем экспертным путём выбирается степень весомости кластера, Точно также экспертным путём определяются веса факторов в данном кластере. В сумме эти веса должны составлять 100%.

Кластеры и соответствующие им факторы классификатора следующие.

1. Ценности, определяющие мотивационный процесс работника: стабильность в работе; интерес к работе; вид оплаты труда; работа, приносящая пользу людям; работа с хорошим отношением в коллективе; работа с возможностью улучшить жилищные условия; работа с возможностью сделать карьеру; работа с хорошими условиями труда; работа, обеспечивающая социальные льготы; работа, дающая возможность повышать квалификацию.

2. Стимулы, воспринимаемые работником:

2.1. материальные: заработная плата, премии, денежное вознаграждение, материальная помощь, ссуды, участие в прибыли, улучшение условий жизни, льготы;

2.2. моральные: похвала, одобрение, порицание, признание заслуг, уважение и доверие;

2.3. организационные: возможности участия в делах фирмы, делегирование задач и полномочий в работе, самоутверждение;

2.4. духовные: ощущение собственных возможностей в повышении профессионального мастерства, побуждение к действию, культура производства, субкультура, возможность коммуникации (связи) на любом производственном уровне, потребности в новых знаниях, эстетические потребности, потребности в самореализации;

3. Потребности в зависимости от поставленной работником цели, определяющие эффект его деятельности:

3.1. безопасность выполнения работ (опасность для жизни), уверенность в безвредности работы;

3.2. уверенность в завтрашнем дне: стабильность доходов, стабильность занятости, удовлетворительная величина доходов;

3.3. производственно-бытовые условия: благоприятные условия труда и быта, отдых, микроклимат в коллективе, санитарно-гигиенические условия, свободное время.

4. Факторы, определяющие участие человека в решении производственных и бытовых вопросов:

4.1. участие в управлении процессом: властвование, партнёрство, арендатор, полное подчинение;

4.2. социальные (общественные) потребности: причастность к делам организации, реализация желания быть в курсе дел других членов фирмы, социальное взаимодействие, признание способностей, уважение со стороны окружающих, самоуважение в личных достижениях, компетентность.

5. Объективные процессы, влияющие на работника: обстановка в стране, состояние региона, состояние отрасли, доход на душу населения.

Структурная модель классификатора представлена в таблице 2.

Таблица 2

Классификатор

Кластеры	Доли учёта классов, m_i	Подклассы	Доли учёта подклассов	Факторы	Веса факторов по оценке фирмы
1	2	3	4	5	6
Ценности, определяющие мотивацию	0,15	-	-	Стабильность в работе	0,8
				Вид оплаты труда	0,9
				Возможность улучшить жилищные условия	0,9
				Возможность сделать карьеру	0,8
				Обеспечение социальных льгот	0,6
Объективные процессы	0,15	-	-	Обстановка в стране	0,9
				Состояние региона	0,7
				Состояние отрасли	0,7
				Доход на душу населения	0,9

1	2	3	4	5	6		
Стимулы, воспринимаемые работником	0,40	Материальные	0,7	Зарботная плата	0,9		
				Материальная помощь	0,6		
				Суды	0,7		
				Участие в прибыли	0,5		
				Льготы	0,7		
		Моральные	0,1	0,1	0,1	Похвала, одобрение	0,5
						Порицание	0,6
						Признание заслуг	0,5
						Уважение и доверие	0,6
		Организа- ционные	0,1	0,1	0,1	Возможности участия в делах фирмы	0,2
						Делегирование полномочий руководством фирмы	0,2
						Самоутверждение	0,7
						Наличие собственных возможностей	0,8
Духовные	0,1	0,1	0,1	Ощущение повышения мастерства	0,9		
				Культура производства	0,5		
				Эстетическое восприятие	0,4		
				Необходимость в самореализации	0,6		
				Безопасность для жизни	0,9		
Потребности в зависимости от поставленной человеком цели	0,25	Безопасность	0,2	Безвредность	0,8		
				Стабильность доходов	0,8		
		Уверенность в завтрашнем дне	0,6	0,6	Стабильность занятости	0,8	
					Удовлетворительная величина доходов	0,9	
					Благоприятные условия труда	0,9	
		Производственно-бытовые условия	0,2	0,2	0,2	Условия отдыха	0,6
						Санитарно-гигиенические условия	0,7
						Свободное время	0,6
						Микроклимат в коллективе	0,8
						Властвование	0,9
Участие в решении производственно-бытовых вопросов	0,05	Участие в управлении	0,5	Партнёрство	0,5		
				Полное подчинение	0,4		
				Арендатор	0,3		
				Причастность к делам организации	0,6		
		Социальные (общественные) потребности	0,5	0,5	0,5	Социальное взаимодействие	0,7
						Признание способностей	0,8
						Уважение со стороны окружающих	0,8
						Компетентность	0,9

Рассмотрим далее, как осуществляется расчёт оценки мотивации работника с помощью структурной модели мотиватора. Структурная модель мотиватора представляет собой таблицу, в которой на синергетическом уровне объединяются две очень важные, но различные по предназначению структурные модели: модель идентификатора и модель классификатора. Идентификатор подробно характеризует объект исследования с разных сторон. Его оценка корректирует оценки факторов кластера стимулов. Классификатор группирует мотивационные факторы, влияющие на объект мотивации, как со стороны работодателя, так и со стороны исполнителя. Структурная модель мотиватора представлена в таблице 3.

Таблица 3

Структурная модель мотиватора

Группы	m_i	Название кластеров	q_{j_i}	Факторы кластеров	$S_{i j_i, P_{j_i}}$	Мотиватор (баллы)						
						$k_{j_i, P_{j_i}}$	Оценки действия факторов фирмой и работником			Общая оценка действия факторов		
							$a_{j_i, P_{j_i}}$	$b_{j_i, P_{j_i}}$	$d \cdot b_{j_i, P_{j_i}}$		$\frac{d b_{j_i, P_{j_i}} \cdot k_{j_i, P_{j_i}}}{a_{j_i, P_{j_i}}}$	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11		
Стимулы	0,6	Материальные	0,70	Заработная плата	0,80	0,336	0,8	0,7	0,521	0,219		
				Премии	0,05	0,021	0,76	0,6	0,446	0,01		
				Социальные льготы	0,05	0,021	0,8	0,79	0,588	0,012		
				Ссуды	0,05	0,021	0,4	0,5	0,372	0,016		
				Участие в прибыли	0,05	0,021	0,7	0,78	0,58	0,014		
		Моральные	0,30	Похвала	0,15	0,027	0,25	0,1	0,074	0,005		
				Одобрение	0,05	0,009	0,89	0,85	0,632	0,019		
				Награждения	0,15	0,027	0,88	0,89	0,662	0,014		
				Порицание	0,20	0,036	0,87	0,35	0,26	0,005		
				Уважение	0,25	0,045	0,6	0,71	0,528	0,04		
				Доверие	0,10	0,018	0,68	0,66	0,491	0,013		
				Участие в управлении	0,05	0,009	0,57	0,56	0,417	0,013		
				Делегирование полномочий от фирмы	0,05	0,009	0,75	0,74	0,551	0,013		
				Потребности	0,3	Безопасность работы	0,35	Уверенность в безопасности работы	1,00	0,105	0,9	0,95
Уверенность в завтрашнем дне	0,25	Стабильность доходов	0,25					0,019	0,69	0,66	0,491	0,021
		Достаточность доходов	0,25			0,019	0,88	0,9	0,67	0,023		
		Стабильность занятости	0,25			0,019	0,7	0,76	0,565	0,024		
		Коллективизм в работе	0,25			0,019	0,95	0,6	0,551	0,021		
Духовные	0,20	Самоуважение	0,50			0,030	0,7	0,71	0,528	0,023		
		Желание работать	0,25			0,015	0,68	0,7	0,521	0,011		
		Стремление	0,25			0,015	0,95	0,9	0,67	0,011		
Производственно-бытовые	0,20	Качество рабочего места	0,30			0,018	0,89	0,75	0,558	0,011		
		Обеспеченность отдыха	0,30			0,018	0,85	0,8	0,595	0,013		
		Свободное время	0,40			0,024	0,78	0,6	0,446	0,014		
Ценности	0,1	Характеристика условий труда	0,60			Стабильность работы предприятия	0,40	0,024	0,68	0,7	0,521	0,018
						Интересная работа	0,20	0,012	0,98	0,99	0,737	0,009
						Возможность карьерного роста	0,40	0,024	0,6	0,57	0,424	0,017
		Отношение к труду	0,40	Властвование	0,40	0,016	0,56	0,6	0,446	0,013		
				Партнерство	0,50	0,020	0,89	0,75	0,558	0,013		
				Подчинение	0,10	0,004	0,68	0,6	0,446	0,003		

Оценка мотивации 0,684.

Таблицу мотиватора можно дальше обрабатывать в зависимости от цели исследования.

Покажем, как с помощью этой модели вычисляется оценка мотивации человека как потенциального работника.

Сначала выбираются факторы, которые менеджер по труду будет учитывать при получении оценки мотивации. Они выбираются из таблицы классификатора и в конкретном случае представляют собой выборку. Необходимо выбрать минимальное число факторов, которые мотивируют работника, но таких, которые количественно и качественно отражают мотивационную ситуацию.

Предположим, что мотивация работника определяется факторами трёх кластеров: стимулов, потребностей и ценностей. Заносим в таблицу мотиватора выбранные для анализа группы и их весовые оценки (столбец 1 и 2), название кластеров и их веса (столбец 3 и 4). В столбцах 5 и 6 помещаются названия факторов каждого выбранного кластера и их весовые оценки, определяемые экспертным путём.

Заметим, что величина баллов по каждой группе и каждому кластеру принимает значения на множестве $[0, 100]$.

В остальных столбцах таблицы указываются расчётные величины мотиватора.

Коэффициенты столбца 7 заполняются по формуле:

$$k_{j_i, P_{j_i}} = m_i \cdot q_{j_i} \cdot S_{i j_i, P_{j_i}}$$

где:

$k_{ij_i p_{j_i}}$ — вес факторов по мнению фирмы;

m_i — вес i — й группы;

q_{j_i} — вес j — го кластера в i — й группе;

$S_{ij_i p_{j_i}}$ — вес p — го фактора в j — ом кластере i — й группы.

Столбец 8 заполняется экспертом фирмы по результатам предыдущего анализа действия факторов на выполнения такой же работы идеальным рабочим, а в столбце 9 отражено мнения работника о результате действия на него соответствующих факторов.

В столбце 10 производится корректировка мнения работника, умножением на коэффициент потенциальной пригодности человека к работе $d = 0,744$.

Коэффициенты столбца 11 отражают общее мотивационное воздействие фактора с учётом сопоставления мнения фирмы и работника о степени действия соответствующих факторов на производственный процесс. Эти коэффициенты рассчитываются по формуле:

$$c_{ij_i p_{j_i}} = \frac{a_{ij_i p_{j_i}}}{d \cdot b_{ij_i p_{j_i}}} \cdot k_{ij_i p_{j_i}} \quad (i = \overline{1, n}, j_i = \overline{1, l_i}, p_{j_i} = \overline{1, l_{j_i}}), \quad (3)$$

где: i — номер группы, j_i — номер кластера в i — й группе, p_{j_i} — номер фактора в j_i — м кластере, а

$c_{ij_i p_{j_i}}$ — общая оценка фактора $(ij_i p_{j_i})$, $a_{ij_i p_{j_i}}$ — оценка фактора $(ij_i p_{j_i})$ фирмой по модели, $b_{ij_i p_{j_i}}$ — оценка фактора $(ij_i p_{j_i})$ рабочим,

n — число групп,

l_i — число кластеров в i — й группе,

l_{j_i} — число факторов в j — м кластере i — й группы.

Оценка мотивации, определяемая по мотиватору будет рассчитываться по формуле:

$$c = \sum_{i=1}^n \left(\sum_{j_i=1}^{l_i} \left(\sum_{p_{j_i}=1}^{l_{j_i}} \frac{a_{ij_i p_{j_i}}}{d \cdot b_{ij_i p_{j_i}}} \cdot k_{ij_i p_{j_i}} \right) \right), \quad c \in [0; \infty). \quad (4)$$

Оптимальное воздействие мотивации на работника возникает тогда, когда оценка мотивации $c = 1$. Если $c < 1$, то это означает, что фирма должна увеличить стимулирующие факторы, так как это может повлечь за собой увеличение эффективности производства. Если $c > 1$, то это означает, что работник достаточно мотивирован и в дальнейшем повышение эффективности производства может быть за счёт дальнейших организационных и структурных изменений в производственном процессе.

Можно предложить следующую таблицу перевода значений оценок мотивации из количественных выражений в качественные:

Таблица 4

Шкала градаций мотивации

Оценка мотивации	0-0,1	0,1-0,3	0,3-0,5	0,5-0,7	0,7-0,9	0,9-1,1	1,1-∞
Наименование градаций мотивации	Полное отсутствие мотивации	Бесперспективная	Заметная	Достаточная	Умеренно высокая	Оптимальная	Сверхнормативная

В нашем примере оценка мотивации равна 0,684. Отсюда можно сделать вывод, что работник достаточно мотивирован и фирма может в дальнейшем осуществлять организационные мероприятия для повышения производительности труда работника и поднятия эффективности производства.

Таким образом, с помощью построения идентификатора и классификатора, а затем расчета оценки мотивации по мотиватору и определения коэффициента мотивации можно проанализировать мотивационную ситуацию и принять соответствующее ей решение по отношению фирмы к кандидатуре потенциального работника.

Эффективная, распорядительная деятельность менеджера по управлению мотивацией связана с преодолением многих сложностей, поскольку существует множество проблем, которые ограничивают принятие наилучшего решения для повышения эффективности труда. Далее мы предлагаем в своей работе синтез моделей, которые с помощью математических методов и компьютерных технологий помогут принимать оптимальное решение в свете рассматриваемой проблемы.

Эффективность принятого решения \mathcal{E}_p , которое зависит от мотивации, можно выразить как функцию некоторых переменных

$$\mathcal{E}_p = F(x_1, x_2, \dots, x_k), \quad (5)$$

где: F - некоторая функция;

x_1, x_2, \dots, x_k - переменные, признаки и факторы, влияющие на мотивацию к труду.

На эффективность труда влияют как материальные, так и социально-психологические факторы. Так как материальные факторы чаще всего имеют количественное выражение, отражённое в статистике, и их использование в моделях не вызывает затруднений, то социально-психологические факторы чаще всего носят экспертный характер. В зависимости от этого материальные и социально-психологические факторы необходимо по-разному описывать.

Большое значение при составлении модели имеют качественные характеристики. Психологический эффект, межличностные отношения, определяющие степень повышения социальной активности, общественная полезность труда и т. д. можно выразить с помощью условных оценок, которые определяются по какой-либо шкале или с помощью анкетирования. Такие характеристики удобно объединять в кластеры, которые характеризуются единым для них критерием, оценка которого затем используется в модели.

Конкретное значение социально-психологических факторов можно получать различными методами. Для упрощения их описания покажем это в виде таблицы 5.

Таблица 5

Методы получения социально-психологических факторов	
Название метода	Сущность метода
Наблюдение	Наблюдение и интерпретация действий сотрудников
Тесты, вопросники	Возможность получить индивидуальную или групповую ранжировку мотивации
Мотивационная беседа	Умение выстроить сущность вопросов
Мотивационный семинар	Комплексный анализ ситуации

Существенными являются также данные социологического опроса. Важность таких факторов можно определить только с помощью специально составленного социологического опросника (анкеты). Так, например, свободное время работника стало важным мотивом деятельности творческих личностей, тех, кто совмещает работу с учебой, или для женщин, имеющих малолетних детей. Поэтому свободное время необходимо обязательно учитывать при определении оценки мотивации к труду как отдельный фактор.

Поскольку критерии группировки факторов, образующих кластер, могут быть неравноценными, то на основе эвристических оценок определяют коэффициенты их участия (веса) в общей оценке факторов. Это можно выразить следующей формулой

$$\mathcal{E}_i = \sum_{j=1}^n k_j Q_{ij}, \quad i = \overline{(1, m)}, \quad (6)$$

\mathcal{E}_i — эффективность по i — му фактору,

k_j — коэффициент участия (вес) j — го критерия,

Q_{ij} — оценка решения по i — му фактору j — го критерия,

m — количество факторов, по которым принимается решение,

n — количество критериев по которым оцениваются факторы.

Материальные факторы играют основную роль в оценке мотивации к труду работника. Как было сказано выше они относятся к кластеру стимулов. Их можно представить в виде схемы, представленной на рис. 2.

Данная схема важна при анализе трудовой деятельности человека, объясняемой материальными факторами. Подчеркнём ещё раз, что они являются самыми весомыми при анализе мотивации.

Основным среди материальных факторов является заработная плата. Её величина имеет значение не сама по себе, а в связи, например, с такими признаками, как статус рабочего. Нельзя платить рабочему с низким статусом больше, чем рабочему с более высоким статусом. Надо учитывать воздействие на человека не одного, а всех факторов, какой бы характер они ни носили, если они оказывают влияние на активность человека к труду, отражённому в заработной плате. Поэтому полученные оценки надо корректировать с помощью коэффициента, отражающего его статус. Такой коэффициент определяется с помощью идентификатора.

Выбор человеком варианта своего поведения зависит не только от ожидаемого вознаграждения, но и от оценки затрат собственной энергии, которую он должен заплатить за полученные результаты. Поэтому наилучшим критерием оценки мотивации работника к труду является сопоставление между собой пользы и затрат, к которым приводит действие различных факторов.



Рис. 2. Влияние материальных факторов на оценку мотивации к труду работника

Перейдём теперь к вопросу формализованного определения мотивации как процесса. За основу формализованной модели, отражающей мотивацию, возьмем идею сопоставления эффекта и потерь от воздействия факторов для исследуемого объекта. Такое

соотношение будет отражать степень осознанности человеком получаемого результата от воздействия стимулов при условии возможного правильного или ошибочного отношения к тому или иному стимулирующему фактору.

Оценку мотивации будем определять следующим соотношением:

$$M = \frac{\text{Эффект}}{\text{Потери}}, \tag{7}$$

или в формализованном виде:

$$M = \frac{\xi(x_{11}, x_{12}, \dots, x_{1k})}{\zeta(x_{21}, x_{22}, \dots, x_{2m})}, \tag{8}$$

где $x_{11}, x_{12}, \dots, x_{1k}$ — факторы, определяющие эффект,

$x_{21}, x_{22}, \dots, x_{2m}$ — факторы затрат, вызывающие потери.

Идея сопоставления величин в формуле (8) может применяться как для отдельно выбранного лица, так и коллектива, организации и т. д.

Заметим, что факторы, определяющие эффект и потери могут быть общими. В этом прослеживается суть синергетического эффекта от их воздействия. Всё будет зависеть от восприятия человеком эффекта (пользы) и потерь для себя в данное время.

Зависимость между функциями, в числителе и знаменателе модели (8), следующая. Исходя из системного подхода, эффект и потери от воздействия факторов описывают полную группу событий, которая соответствует мотивации. Эффект определяется как функция в числителе, а в знаменателе будет стоять функция, характеризующая остаток, который образуется при получении результата воздействия всех факторов, если из него исключить факторы, определяющие эффект. Это можно выразить следующим образом:

$$M = \frac{\xi(x_1, x_2, \dots, x_k)}{1 - \xi(x_1, x_2, \dots, x_k)}. \tag{9}$$

Из вышеописанного следует, что для практического применения формулы (9) необходимо определить и расписать только одну функцию. Эта функция должна отражать эффект, который получает объект мотивации при воздействии на него выделенной группы факторов. Такой подход намного упрощает процесс определения оценки мотивации и хорошо согласуется с подходом теории Адамса [10], по которой каждый человек всегда мысленно сопоставляет свои результаты (успехи, потери) с результатами других людей:

$$\frac{\text{Личные доходы}}{\text{Личные затраты}} = \frac{\text{Доходы других людей}}{\text{Затраты других людей}}. \tag{10}$$

Заметим, что формула (9) в нашей модели, как и (10) в модели Адамса, отражает момент сопоставления „хорошего“ и „плохого“, что вполне соответствует логике человеческого поведения. Отсюда следует, что главным при определении коэффициента мотивации M являются значения функции $\xi(x_1, x_2, \dots, x_k)$, которая отражает эффект от мотивации. Ясно, что значения этой функции должны быть нормированными.

Функция $\xi(x_1, x_2, \dots, x_k)$ по логике построения сопоставима с формулой Врума [10], определяющей мотивационный эффект M в зависимости от его основных источников.

$$M = (3 - P) \cdot (P - H) \cdot B, \tag{11}$$

где: 3 — затраты; P — результат; H — вознаграждение; B — вероятность восприятия вознаграждения. Однако формула (9) отличается от (11) тем, что мотивационный эффект в нашем случае представляет собой не прямую зависимость мотивации от некоторых объясняющих её факторов, а имеет многофакторное сопоставление эффекта и потерь, к которым могут приводить отдельные мотивационные факторы, то есть она отражает качество этого процесса.

Рассмотрим дальше методику определения эффекта от воздействующих на человека стимулов и мотивов и реакцию на них человека, отражённую в предпочтениях.

Как мы уже говорили, заработная плата является основным стимулом мотивационного поведения людей. А поэтому она должна занимать основное место среди факторов, определяющих функцию в модели (9). Наиболее часто при построении модели, определяющей заработную плату в зависимости от воздействующих на неё факторов, используется уравнение регрессии вида

$$\ln y_i = f(s_i, x_i, z_i) + \varepsilon_i, \quad i = 1, \dots, m, \tag{12}$$

где:

$\ln y_i$ — натуральный логарифм зарплаток для i — го индивидуума;

s_i — уровень образования i — го индивидуума;

x_i — вклад профессионального опыта i — го индивидуума;

z_i — прочие факторы, влияющие на зарплаток i — го индивидуума;

ε_i — случайная составляющая.

Из этой модели видно, что основными мотивирующими факторами для зарплаты являются образование и опыт человека, что вполне логично. Если рассматривать аргумент z_i , то в нём обязательно должны отражаться социально - психологические факторы, влияющие на мотивацию, но не учитываемые с помощью s_i и x_i .

Все входящие в модель (12) факторы можно также формализовано определять с помощью других моделей. Так, для определения уровня образованности коллектива можно использовать внутреннюю норму отдачи от образования [9], которая рассчитывается по формуле

$$(1+s)^n = \frac{Y_1}{Y_0}, \quad (13)$$

где S — коэффициент, определяющий уровень отдачи от образованности коллектива;

Y_1 — средний заработок людей, имеющих рассматриваемое образование; Y_0 — средний заработок людей, не имеющих рассматриваемого образования;

n — время (шаги), необходимое для получения нужного образования.

Формулу (13) можно использовать также при определении отдачи от образования и отдельного индивидуума, только тогда величины Y_1 и Y_0 надо брать относительно отдельного человека.

Вклад профессионального опыта, определяющего степень мотивационного влияния на труд [9], можно определять формулой:

$$\ln \frac{B_c}{B} = \alpha + \ln \left(1 + 2 \frac{y_c}{y_{mt}} \right) - 2 \frac{y_c}{y_{mt}}, \quad (14)$$

где:

B_c — количество работников, получающих вознаграждение, за разряд, звание, опыт;

B — общее количество членов подразделения;

y_c — пороговое значение дохода (зарботка) высокооплачиваемого работника за опыт работы;

y_{mt} — среднее значение дохода (зарботка) в подразделении.

Вклад профессионального опыта, полученного по формуле (14) можно использовать как среднее значение вклада отдельного человека такого же статуса. Под доходом здесь можно понимать заработок, определяющий результат вознаграждения.

Последовательным решением по представленным формулам (12,13,14) можно определить величину материального вознаграждения в зависимости от указанных стимулов.

Наша задача показать, каким образом можно управлять процессом повышения эффективности труда с помощью мотивации. Для этого сформулируем принцип мотивации сначала в словесной форме, для чего используем следующие рассуждения.

Любой менеджер должен поступать по такому принципу: когда эффективность производства уменьшается, то надо увеличивать количество факторов, стимулирующих процесс повышения производительности труда. Напротив, когда эффективность труда повышается, то количество стимулирующих факторов остаётся либо неизменным, либо уменьшается.

Используя этот принцип можно предположить, что зависимость между стимулами u и силой ощущения человеком результата воздействия стимулов (вознаграждением, эффектом) w нелинейная. Это утверждение относится также и к скорости изменения уровня

стимулирования $\frac{\dot{u}}{u}$, которая должна также влиять на скорость изменения силы ощущений $\frac{\dot{w}}{w}$. При одинаковом среднем уровне

стимулирования на протяжении времени, при котором скорость изменения $\frac{\dot{u}}{u}$ падает, работодатели приложат больше усилий, чтобы

стимулировать рабочих лучше работать, чем тогда, когда $\frac{\dot{u}}{u}$ уменьшается или стремится к нулю. Понятно, что, когда $\frac{\dot{u}}{u}$ увеличивается,

эффективность труда рабочих будет также увеличиваться, но с другой скоростью.

Естественно $\frac{\dot{w}}{w}$ должно зависеть также и от темпов роста цен $\frac{\dot{p}}{p}$ на товары покупаемые работником, так как цена товаров в

свою очередь будет изменять силу ощущений полученного эффекта в зависимости от своего изменения. Поэтому, можно построить следующую зависимость:

$$\frac{\dot{w}}{w} = f \left(u, \frac{\dot{u}}{u}, \frac{\dot{p}}{p} \right). \quad (15)$$

Зависимость величины мотивации от величин мотивационных факторов носит не прямой и непрерывный, как считается в некоторых используемых на практике методиках, а нелинейный и дискретный характер. Эффективность деятельности человека однозначно зависит от величины мотивации. Однако существует хорошо известный на практике факт, что эффективность (результат) деятельности меняется дискретно при непрерывном изменении мотивации [11]. Иными словами, существует определенный люфт между временем

изменения мотивации и изменением итогов деятельности. Тогда можно установить порог W_1 , указывающий начало изменения результата деятельности. Если мотивация изменяется на величину, вызывающую меньшее изменение результата чем величина W_1 , то будем считать,

что итог деятельности остается неизменным. Только в том случае, если изменение мотивации вызывает превышение порога W_1 , итог деятельности (эффект) меняется скачкообразно на некоторую величину ΔW . Естественно надо принять, что величина мотивации, как правило, остается неизменной в течение определенного, достаточно продолжительного промежутка времени. Тогда логично предположить, что в течение этого времени итог действия мотивации также останется неизменным. Тем не менее, по прошествии определенного промежутка времени эффективность деятельности работников начинает снижаться и мотивация побуждает человека к совершению новых определенных действий. Иными словами, мотивацию можно истолковывать как раздражитель, воздействующий на человека и изменяющий эффективность его труда.

В психофизиологии, существует закон Вебера-Фехнера [12], который гласит, что прирост силы ощущения пропорционален логарифму отношения энергий двух сравниваемых раздражителей (именно на этом законе строится измерение ощущения громкости звука). Формально это можно записать следующим образом:

$$\Delta w = k \ln \frac{M}{M_0}, \quad (16)$$

где:

Δw - прирост силы ощущения;

M_0, M - начальная и конечная энергия раздражения, выраженная величиной оценки мотивации;

k - коэффициент пропорциональности, соизмеряющий соотношение прироста силы ощущения и энергии раздражения (мотивации).

Из определения логарифмической функции известно, что при росте аргумента в геометрической прогрессии функция растет в прогрессии арифметической. Отсюда следует, что при малых изменениях величины мотивации соответствующее изменение результата деятельности просто останется незамеченным вследствие его малой величины. Но на результативность труда влияет множество факторов, в том числе и случайных, и пока изменение результативности труда остается в пределах статистической ошибки, можно считать, что она остаётся неизменной, несмотря на изменение величины мотивации.

Отсюда

$$M_0 (\Delta w)^{n-1} = \sum_{i=1}^n k_i \ln M_i = w_n. \quad (17)$$

где n — количество шагов прироста силы ощущений.

Описанная закономерность в нашем случае, разумеется, не является абсолютно точной, и при пороговых значениях энергий раздражителей эта оценка может расходиться с некоторой практикой. Тем не менее, в качественном отношении формулы (16,17) описывают достаточно хорошую картину, если отражённую ими закономерность рассматривать при средних значениях факторов.

Памятуя о том, что мотивация может рассматриваться как раздражитель выполнения определённой деятельности, постараемся перенести эту зависимость на процесс получения эффективности от мотивации. Первое, что можно сделать, это величине энергии раздражений можно сопоставить величину мотивации. Сила ощущения в общем случае может быть определена как ощущение работником действия на него мотивационных факторов (мотивации), то есть того, что непосредственно определяет его деятельность. Для перехода от силы ощущения к эффективности, порожденной деятельностью, можно разложить коэффициент пропорциональности k в формуле (16) на два множителя, один из которых будет просто коэффициентом пропорциональности k , служащим для преобразования логарифма мотивации в силу ощущения, а второй будет показывать, насколько эффективно эта сила ощущения преобразуется в деятельность. Обозначим его k^* . Таким образом, окончательная формула для зависимости эффективности деятельности от величины мотивации, с учётом формулы (17), будет иметь вид:

$$w = k k^* \ln M, \quad (18)$$

где W — результат деятельности (эффект), полученный под воздействием энергии раздражителей при мотивации M .

Учитывая формулу (16) произведение $k k^*$ можно рассматривать как интегральный показатель W , характеризующий переход от мотивации к эффективности труда.

Вспользуемся ещё одним известным в биологии результатом, который объясняет снижение результативности со временем при неизменной величине мотивации [13,14]. В психофизиологии хорошо известно, что, если человека долго подвергать непрерывному воздействию какого-либо раздражителя, то человек, в конечном счете, настолько привыкнет к этому раздражителю, что рано или поздно вообще перестанет его замечать. То же самое можно применить и к мотивации. Зависимость силы ощущения мотивации от времени логично описать через зависимость от времени коэффициента пропорциональности k^* .

Из всего вышесказанного следует, что с течением времени k^* уменьшается, то есть его зависимость от времени описывается убывающей функцией. Наиболее часто встречающаяся в математике форма такой убывающей со временем зависимости носит экспоненциальный характер. Логично априори предположить, что зависимость k^* от времени будет также описываться убывающей экспоненциальной функцией. Запишем эту зависимость в виде формулы

$$k^* = k_0^* e^{-q}, \quad (19)$$

где k_0^* - значение множителя k^* в момент времени $t = 0$ (в момент начала исследования);

q - постоянная величина, характеризующая ослабление силы ощущения мотивации во времени.

Величина $q = \eta(\bar{T}) = \frac{1}{\bar{T}}$. Математический смысл величины q заключается в том, что это обратная величина к промежутку

времени, по истечении которого множитель k^* уменьшится в q раз.

На практике использование этой зависимости выглядит следующим образом. Если фирма ищет идеальный вектор мотивации, то она может задать минимальные значения k_0^* и q , и максимальное значение q , которые могут быть получены на основании экспертных оценок, характерных для данной фирмы. Фирма может не принимать на работу сотрудников, у которых эти величины будут отличаться от заданных нормативных. Эти величины можно определять эмпирически, путем тестирования и исследования деятельности сотрудников во время испытательного срока.

Фирма может также задать максимально допустимое для нее уменьшение результативности деятельности сотрудника $q_{крит}$ при неизменной величине мотивации. Тогда можно будет рассчитать $t_{крит}$, по истечении которого произойдет указанное уменьшение. Не дожидаясь наступления $t_{крит}$ фирма должна решить, что в дальнейшем необходимо делать с сотрудником при достижении $t_{крит}$: предложить ему другой мотивационный пакет или уволить.

Зависимость результативности деятельности сотрудника от величины мотивации и времени её действия крайне важна, так как она позволяет проследить эти процессы в динамике. Это в свою очередь позволяет строить прогнозы об изменении результативности с течением времени под воздействием величины мотивации. Иными словами, построенная последовательность моделей позволяет управлять результативностью деятельности, управляя мотивацией.

Важной проблемой при определении эффекта от мотивации является проблема использования для получения желаемого решения определённой величины ресурсов. В соответствии с законом уменьшения предельной производительности можно предположить, что для мотивационных факторов зависимость этого фактора от затрат ресурса, используемого для получения желаемого эффекта, описывается функцией вида функции предельной производительности. Только в отдельных случаях (к такому выводу можно прийти на основе здравого смысла) зависимость процесса реализации факторов от затрат ресурса будет носить линейный характер. Некоторые отдельные факторы при росте затрат ресурса могут просто асимптотически стремиться к некоторому максимальному значению.

На основе вышесказанного можно заключить, что зависимость интенсивности i -го мотивационного фактора от затрат ресурса чаще всего может описываться функциями вида кривой Гаусса, асимптотической кривой, кривой предельной производительности. Если значение интенсивности мотивационного фактора не зависит от затрат ресурса, то она является константой.

Обобщая этот вывод можно отметить, что при построении моделей мотивации к трудовой деятельности действие мотивационных факторов может описываться указанными зависимостями и это необходимо учитывать на практике. Разумеется, в общем случае зависимость интенсивности мотивационного фактора от затрат ресурса только приведенными выше функциями не исчерпывается, но эти функции наиболее часто описывают закономерности подобного типа, а поэтому целесообразно выделить именно их как наиболее типичные формы зависимости величины мотивации от действия факторов.

Опишем теперь принцип влияния мотивации на эффективность труда работника в алгоритмической форме. Эмпирические реализации теоретических мотивационных связей будем называть мотивационными эконометрическими моделями. Такие модели могут состоять из любого количества уравнений, но они вместе образуют систему уравнений, то есть модель.

Зависимость между скоростью изменения эффекта $\frac{\dot{w}}{w}$ и стимулами u можно искать в виде

$$\frac{\dot{w}}{w} + \alpha = \beta u^\gamma \quad (20)$$

или

$$\log\left(\frac{\dot{w}}{w} + \alpha\right) = \log\beta + \gamma \log u \quad (21)$$

Такую зависимость описал Филлипс [16], когда устанавливал взаимосвязь между безработицей и скоростью изменения зарплаты. Графически зависимость (20) имеет вид:

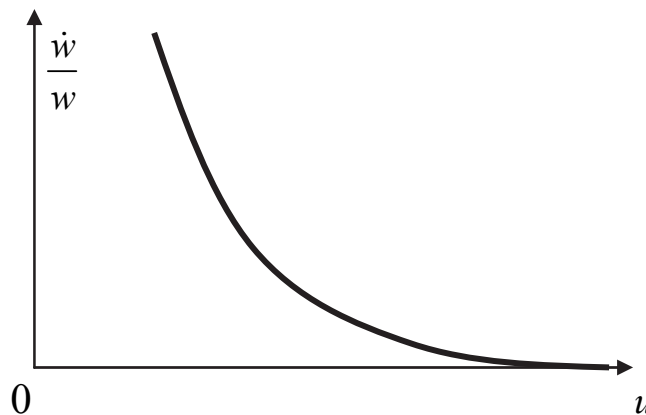


Рис. 3. С увеличением стимулов темп мотивации уменьшается

Влияние уровня цен на эффект от мотивации можно описать следующим уравнением:

$$\frac{\dot{w}}{w} = \left(\frac{\dot{p}}{p} - \frac{\dot{r}}{r}\right) + \left(\frac{\dot{g}}{g} - \frac{\dot{e}}{e}\right), \quad (22)$$

где:

$\left(\frac{\dot{p}}{p} - \frac{\dot{r}}{r}\right)$ — отражает превышение стоимости потребления продукции над фондом заработной платы работника,

r — заработная плата работника,

p — обобщённое понятие средней цены потребляемой человеком продукции,

$\left(\frac{\dot{g}}{g} - \frac{\dot{e}}{e}\right)$ — отражает темп роста производительности труда в отрасли, в которой работает работник,

где:

g — уровень выпуска продукции отраслью, т.е. ВВП на одного работника,

e — уровень трудовой занятости работника в отрасли.

Если считать, что имеет место постоянное превышение цены выпущенной продукции над фондом заработной платы $\left(\frac{\dot{r}}{r} = 0\right)$ и

считать, что рост средней производительности труда осуществляется с постоянной скоростью ϕ за определённый промежуток времени, то тогда уравнение (22) можно записать следующим образом:

$$\frac{\dot{w}}{w} = \frac{\dot{p}}{p} + \phi. \tag{23}$$

Можно также предположить, что мотивация пропорциональна расхождению между спросом d и предложением S рабочей силы:

$$\frac{\dot{w}}{w} = \alpha \frac{d - s}{s}. \tag{24}$$

Тогда учитывая темпы роста цен и скорость изменения уровня стимулирования можно составить следующую модель:

$$\begin{cases} \frac{\dot{p}}{p} = \alpha_1 + \alpha_2 \frac{\dot{w}}{w} + \alpha_3 \frac{\dot{p}_i}{p_i} + \alpha_4 \frac{\dot{q}}{q} + \varepsilon_1, \\ \frac{\dot{w}}{w} = \alpha_5 + \alpha_6 u + \alpha_7 \frac{\dot{p}}{p} + \alpha_8 \dot{n} + \varepsilon_2. \end{cases} \tag{25}$$

Здесь $\frac{\dot{p}_i}{p_i}$ — относительный темп роста средней цены потребляемой i — й продукции;

$\frac{\dot{q}}{q}$ — относительная скорость изменения производительности труда;

\dot{n} — изменение доли рабочих с высшим уровнем квалификации в данной отрасли, т.е скорость изменения квалификации рабочих.

Мотивация деятельности работников не является абстрактным понятием. Она зависит от устоявшихся норм поведения в обществе, государстве. Люди хотят знать свою перспективу. В этом случае для анализа реакции людей на стимулы можно использовать функцию полезности

$$U\left(1 - \frac{1}{\sigma}\right) = C_1\left(1 - \frac{1}{\sigma}\right) + C_2\left(1 - \frac{1}{\sigma}\right), \tag{26}$$

где: $U(C_1, C_2)$ — порядковая полезность предпочтения работника;

C_1 — часть собственного дохода, которую работник тратит в настоящее время;

C_2 — часть собственного дохода, которую работник будет тратить в будущем;

σ — эластичность замещения.

Формула (26) предназначена для анализа реакции работника на стимулы с учётом будущих предпочтений.

Сформулируем дальше две основные задачи управления мотивацией в зависимости от величины выделяемых для этого ресурсов.

Первая задача заключается в следующем. Необходимо произвести замену одного мотивационного фактора, как себя исчерпавшего, другим при неизменном значении общей мотивации и рассчитать экономический эффект такой замены.

Вторая задача заключается в том, что задан объем ресурсов R , который необходимо потратить на изменение мотивационных факторов. Этот объем ресурсов необходимо потратить таким образом, чтобы прирост мотивации ΔW был максимальным. Можно поставить также и обратную задачу: задан объем ресурсов R , который необходимо использовать таким образом, чтобы снижение мотивации было минимальным.

Сформулированные задачи представляют собой особую проблему и мы их будем решать в дальнейших исследованиях.

Теперь уже можно указать последовательность действий для синтеза моделей определения оценки мотивации. Прежде всего, необходимо описать объект, на который влияет мотивация, то есть построить идентификатор, позволяющий идентифицировать объект. Для этого необходимо с помощью использования простых моделей свернуть множество признаков, характеризующих объект, в один или несколько в зависимости от постановки задачи. В результате мы получим оценку, однозначно характеризующую объект исследования. На величину этой оценки необходимо корректировать значения факторов, определяющих потребность.

Дальше необходимо произвести кластеризацию факторов, влияющих на объект мотивации. Для систематизации факторов составляется классификатор. Идентификатор и классификатор в совокупности определяют структурную модель, то есть мотиватор. Идентификатору, классификатору и мотиватору будут соответствовать построенные нами структурные модели.

Из структурной модели, определяющей мотиватор, можно выбирать в зависимости от решаемой задачи по определённому алгоритму числовые значения факторов для внесения их в модель оценки мотивации. Отметим, что отбор факторов для модели мотиватора может происходить на интуитивном уровне на основе метода Э. Аспи и Х. Ухмаваара [15].

Сделаем некоторые замечания относительно используемой в поставленных моделях информации.

Важной особенностью человеческого интеллекта является способность менеджеров принимать правильные решения в условиях неполной и нечёткой информации. Построение моделей на основе нечётких данных и использование их в компьютерных системах представляет сегодня одну из важнейших проблем науки. Для создания действительно интеллектуальных систем, способных адекватно взаимодействовать с человеком, необходимо использовать новый математический аппарат, который переводит неоднозначные жизненные утверждения на язык чётких и формальных математических формул. Но так как при рассмотрении мотивации трудовой деятельности используются числовые и качественные характеристики, значения которых носят размытый характер, то здесь наиболее перспективными направлениями первичной обработки информации для решения задачи мотивации трудовой деятельности является теория нечёткой логики и нейронных сетей. Для их применения на конкретном предприятии желательно использовать уже существующие пакеты компьютерных

программ, адаптовані до реальних умов. Використання пакетів програм нечіткої логіки суттєво підвищить якість отриманої інформації. Цими питаннями ми будемо займатися в подальшому.

Висновок необхідно зробити, що в період економічного спаду ефективність функціонування багатьох підприємств і організацій повинна визначати мотивація з урахуванням її позитивного впливу на результат трудової діяльності. Мотивація пояснює зростання виробничих результатів, що визначає можливості задоволення зростаючих потреб суспільства. Тому власники і менеджери підприємств, щоб не опинитися в розбитій кризі, повинні переглядати існуючу систему мотивації до праці учасників трудових відносин. Система мотивації повинна будуватися на основі математичних моделей, використовуваних для отримання рішення в тому числі і потреби другого рівня людини. Матеріальне стимулювання грає велику роль в мотивації трудової діяльності. Однак зараз на перший план повинні виходити потреби другого рівня, такі як повага колег, просування по службі, самоповага, умови безпеки праці і т. д. Потреби другого рівня знову стануть важливими, як тільки в країні почнеться економічний зростання і їх обов'язково потрібно враховувати в моделях мотивації трудової діяльності.

Економічна ефективність будь-якого виду людської діяльності в багатьох визначається факторами, які впливають на той чи інший вид людської діяльності. В основі мотивації трудових відносин лежать потреби, інтереси, стимули суб'єктів праці. Методика їх формування і функціонування глибоко і всебічно досліджена. Однак з такою мотиваційною схемою, як правило, виникає формально визначений математично оптимальний економічний результат, який може бути отриманий тільки шляхом використання математичних методів і інформаційних технологій.

І найголовніше. Якщо в Україні не буде працювати принцип мотивації, то здатне населення буде знаходитися під впливом демомотиваційних факторів. Головною проблемою для здатного населення України є те, що останні двадцять років працюють по різних економіко-політичних законах. Сучасні підлітки зараз не мають уявлення про правила, за якими вони будуть працювати десять років попереду. Тому обґрунтована пропаганда трудових цінностей, обґрунтоване заохочення трудової енергії сьогодні повинні грати велику роль в Україні. Математично обґрунтоване, грамотне використання мотивації трудової діяльності, як найважливішого визначального фактора зростання ефективності виробництва, дозволить суттєво оптимізувати зменшуючийся в даний час синергетичний ефект від колективного участя всього трудового населення країни в підвищенні рівня економіки України.

РЕЗЮМЕ

У статті розроблено мотиватор - структурна модель, призначена для визначення оцінки мотивації працівника до праці, що дозволяє отримати кількісне вираження сили впливу на працівника мотиваційних процесів.

Ключові слова: мотивація, стимули, потреби, ідентифікатор, класифікатор, модель.

РЕЗЮМЕ

В статті розроблено мотиватор - структурна модель, призначена для визначення оцінки мотивації працівника до праці, що дозволяє отримати кількісне вираження сили впливу на працівника мотиваційних процесів.

Ключевые слова: мотивация, стимулы, потребности, идентификатор, классификатор, модель.

SUMMARY

A motivator is developed in the article - structural model that define the estimate of the motivation of the employee to work, and allow us to obtain a quantitative expression of the power of worker exposure motivational processes.

Keywords: motivator, incentives, needs, identifier, classifier, model.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Ильин Е.П., Мотивация и мотивы. – СПб.: Питер, 2002. – 512 с.
2. Энциклопедия систем мотивации и оплаты труда / Под ред. Дороти Бергер, Ланса Бергера; Пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2008. – 761 с.
3. Слинков В.Н. Мотивация, стимулирование и оплата труда. Практические рекомендации. К. Дакор КНТ, 2008. – 336 с.
4. Дандамаев М. А. Политическая история Ахеменидской державы. – М.: Наука, 1985. – 319 с.
5. Hodson R., Sullivan T. A. The Social Organization of Work. Wadsworth, 1990. – 321 p.
6. Дряхлов Н., Куприянов Е. Системы мотивации персонала в Западной Европе и США // 2007. - №2. С. 32.
7. Волков А. Северные страны на рубеже тысячелетий (Швеция, Норвегия, Дания, Финляндия) /А. Волков // Мировая экономика и междунар. отношения. - 2002. - №6. - с. 82-87.
8. Зеркало недели, Украина. 09 ноября 2011, 11:14.
9. Берндт Эрнст. Практика эконометрики: классика и современность. Перев. с англ. под ред. проф. С.А. Айвазяна.– М.: ЮНИТИ – ДАНА, 2005.– 863 с.
10. Семенова И.И. История менеджмента. – М.: ЮНИТИ ISBN, 2008. - 363 с.
11. Маслоу А. Мотивация и личность. - Питер, 2010. - 352 с.
12. Гусев А.Н., Измайлов Ч.А., Михалевская М.Б. Измерение в психологии: общий психологический практикум. - М.: Смысл, 1997. - 366 с.
13. Станкин М.И. Психология управления: Практическое пособие. – М.: «Бизнес-школа «Интел-синтез», 1999. – 285с.
14. Занюк С. Жанр: Психология масс и соционика Издательство: Ника-Центр, Эльга-Н ISBN: 966-521-058-0 Серия: Новейшая псих. 2001. - 117 с.
15. Асп Э., Ухмаваара Х. Факторы , определяющие заработную плату // Журнал социологии и социальной антропологии 1999 г, том II, выпуск 4.
16. Phillips, A. William The Relation between Unemployment and the Rate of Change of Money Wage Rates in the United Kingdom. 1861-1957, *Economica*, New Series, 1958, 25:100, November, p. 283-299.

УДК : 338: 351.82:332.145

МЕХАНІЗМИ ДЕРЖАВНО-УПРАВЛІНСЬКОГО ВПЛИВУ НА СТРУКТУРНУ ПЕРЕБУДОВУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ В УМОВАХ ПОСТКРИЗОВОГО РОЗВИТКУ

Цумасва А.С., к.е.н., доц., доцент кафедри технології міжнародних перевезень і логістики Приазовського державного технічного університету (м. Маріуполь)

Розвиток національної економіки будь-якої країни характеризується циклічними коливаннями та обов'язково проходить етап кризи. Циклічні коливання економіки, у свою чергу, викликають потребу структурних зрушень, структурної модернізації національного господарства, що у кінцевому підсумку сприяють соціально-економічному прогресу та зростанню конкурентоспроможності країни. В

умовах формування постіндустріального суспільства, криза формує виклики, ставить жорсткі вимоги до активізації процесів структурної модернізації на засадах інноваційності, пріоритетного розвитку реального виробництва, дотримання принципів сталого розвитку. Ті країни, що вчасно не використали шанс модернізації – у посткризовий період неминує втратити наявні економічні переваги, поступляться місцем більш мобільним державам. У зв'язку з цим, надзвичайної актуальності набуває теоретико-методологічне обґрунтування ролі держави, державно-управлінського впливу, визначення ролі механізмів державного управління економікою, що сприяють виходу країни з кризи, активізують процеси структурної перебудови. Блок означених питань є надзвичайно важливим для України, яка сьогодні (у посткризовий період) переживає нагальну потребу у кардинальній системній модернізації національного господарства, що й обумовлює актуальність написання даної статті.

Системні питання структурної модернізації національного господарства у посткризовий період висвітлювали такі вчені як: О.І.Амоша, М.Г.Білопольський, Ю.В.Макогон, О.Ю. Снігова, А.А.Чухно, С.І. Юрій та інші [1]. Стратегічний вектор структурної модернізації економіки України визначили фахівці НІСД: Я.А.Жаліло, Д.С.Покришко, І.В.Кліменко, Т.В. Тишук, О.В.Собкевич та інші [2]. Інституціональні аспекти структурної перебудови економіки України дослідив Н.Ю.Лега [3]. Водночас, в українській економічній літературі і досі відсутнє системне визначення ролі анти циклічного регулювання та механізмів державно-управлінського впливу на процеси структурної перебудови національної економіки.

Мета статті – визначити універсальні механізми державно-управлінського впливу на структурну перебудову національної економіки, дослідити роль держави у стимулюванні структурної модернізації в умовах кризи та у посткризовий період.

Для розкриття мети у статті ставляться та вирішуються наступні завдання:

- визначити основні причини та перебіг розгортання світової фінансової кризи;
- дослідити особливості прояву світової фінансової кризи (з урахуванням особливостей формування структури національної економіки) у різних країнах світу;
- виявити роль державного регулювання щодо протидії кризовим процесам та стимулювання структурної модернізації національної економіки як основи підвищення конкурентоспроможності країни (на прикладі країн-лідерів світового розвитку);
- проаналізувати системні проблеми соціально-економічного розвитку у посткризовий період та виявити стратегічні пріоритети структурної перебудови національної економіки для їх усунення.

Серед основних причин настання світової фінансово-економічної кризи більшість науковців називає наступні: інтернаціоналізація банківського капіталу та глобалізація фінансових потоків; збільшення маси (обсягу) фінансових послуг порівняно з обсягом виробництва реального сектору економіки; безконтрольне зростання обсягів іпотечного кредитування; сек'юритизація; підвищення міжнародної мобільності банківського капіталу; нарощування тенденцій щодо дерегуляції функціонування та розвитку глобальних фінансових ринків; наявність та посилення диспропорційності між виробничими та споживчими ринками; посилення інфляційних процесів та їх вихід за межі національної економіки; зростання доларизації національної економіки (переважно, у країнах, що розвиваються) тощо [4, с. 24].

Період з початку ХХІ ст. до 2008 року відзначався надзвичайно сприятливими умовами для накопичення капіталів, що супроводжувалося розповсюдженням процесів «м'якого» регулювання, розвитком Інтернет - економіки та прискоренням руху надшвидкісних інформаційних потоків, зростанням доступності кредитного капіталу, відносно легким доступом до міжнародного ринку капіталів та наявністю надлишкових, вивільнених від торгівлі природних ресурсів (насамперед, нафти та газу) фінансових та кредитних коштів. У 2008 році розпочинається світова фінансова криза, однією з головних причин якої стало стрімке зростання сектору фінансових послуг та збільшення маси фінансових спекулятивних (у т.ч. іпотечних операцій) порівняно з розвитком реального сектору економіки. Ці процеси посилювались дерегуляцією фінансової сфери, розвитком інформаційних технологій, доступністю кредитування, наявністю вільного доступу до світового ринку інвестиційного капіталу тощо. Сума всіх активів комерційних банків напередодні кризи майже вдвічі перевищувала світовий ВВП, а кошти, що оберталися на ринку акцій та боргових цінних паперів більш, ніж у 2,5 рази перевищували обсяги фінансових потоків, що оберталися у сфері реальної економіки [4].

Розповсюдження світової фінансової кризи почалося із США. Найбільшого визнання отримали три версії щодо причин виникнення кризи у США. Перша версія: першопричиною кризи стала класична циклічність розвитку економіки країни. Друга версія: фінансова криза розглядається як штучне явище, цілеспрямовано створене транснаціональними корпораціями та урядовими органами США для вирішення проблем з обслуговування і погашення зовнішнього боргу. Адже банкрутство фінансових установ США унеможливило реалізацію вимог зовнішніх кредиторів до американських кредитних установ. Ця версія пояснює причини кризи помилками американських фінансових установ в управлінні кредитними портфелями. Третя версія: основна причина кризи – фінансова глобалізація, переважання обсягів фінансових потоків (та трансакцій) над темпами та обсягами розвитку реального сектору економіки. В основі таких дисбалансів – розвиток іпотечного ринку. Механізм функціонування ринку іпотеки у США дозволяв американським банкам залучати майже необмежені обсяги коштів для надання іпотечних кредитів, оскільки фінансування цих операцій відбувалось, переважно, за рахунок іноземних інвесторів. Високі кредитні рейтинги американських банків та іпотечних облігацій, розвиток ринку похідних фінансових інструментів сприяли активному залученню коштів установами США. Поряд з цим, іпотечні кредити користувалися значним попитом серед населення США, що було обумовлено низьким рівнем відсоткових ставок та постійним (спекулятивним) зростанням цін на нерухомість. Серед економічних наслідків таких процесів – поширення ризикованих кредитів subprime (іпотечні кредити з високими ризиками) та Alt-A (кредити з підвищеними ризиками). Означені кредити надавалися позичальникам із низькою платоспроможністю або без належної оцінки ризиків неповернення кредитів, що логічно призвело до «ланцюгової реакції» поширення дефолтів на іпотечному ринку. Початком стало банкрутство страхового фонду Dillon Reed Capital Management, що втратив 150 млн. дол. США інвестицій протягом першого кварталу 2007 року. Після цього збанкрутували ще десятки страхових фондів. Крах страхових фондів викликав ланцюгову реакцію, що швидко розповсюдилася на всю кредитно-банківську та фінансову систему США і згодом переросла у світову фінансову кризу [5, с. 100].

Серед ознак світової фінансово-економічної кризи слід назвати посилення інфляції та її швидке розповсюдження у масштабах світової економіки. Глобальна інфляція проявилась у зростанні цін, і у першу чергу – на енергоносії (нафта, газ) та продукти харчування. Інфляція поширилась на всі країни світу, прискорюючи знецінення національних грошових одиниць та обумовлюючи нерівномірність зниження їх купівельної спроможності. Це призвело до зниження реальних доходів населення, до падіння платоспроможності домогосподарств, що викликало нездатність обслуговувати кредитні борги і ще більше затягувало кредитну кризу. Так, у США на початок 2009 року заборгованість домашніх господарств лише щодо виплати процентів за кредитами на 10 % перевищувала доходи домогосподарств за цей же період.

Розповсюдженню світової фінансової кризи сприяла і доларизація світової економіки, зростання ролі долара як резервної валюти. Так, за підрахунками експертів, приблизно 90 % своїх золотовалютних резервів (2 трлн. дол. США) Китай (одна з найпотужніших економік світу) тримав у американських цінних паперах (що конвертувались у долари). Негативний вплив доларизації проявлявся через стимулювання інфляційних процесів, виникнення ризиків неповернення валютних кредитів фізичними та юридичними особами, збільшення загроз дестабілізації банківської діяльності, виникнення проблем з реструктуризацією зовнішніх позик компаніями-боржниками та збільшення державного боргу. Наслідком високої доларизації економіки стало підвищення чутливості суб'єктів господарювання до динаміки валютного курсу та зростання залежності внутрішнього грошового обігу від «шоків валютних коливань» на світовому ринку.

Ці та інші чинники посилили глибину кризи, яку відчули майже всі країни світу. Серед найбільш наочних соціально-економічних наслідків світової фінансово-економічної кризи слід назвати наступне:

- з країн, що розвиваються, 43 найбідніші країни зазнали значного впливу глобальної рецесії, у тому числі, ці країни мають дефіцит у сумі 11,6 млрд. дол. США для фінансування соціальної сфери, охорони здоров'я, освіти тощо;

– криза створила великі ризики у сфері боротьби з бідністю, у 2010 році понад 90 млн. людей жили нижче порога бідності, поряд з цим, у країнах, що розвиваються, розповсюдження отримало таке явище як «бідність працюючого населення»;

- у 2009 році понад 1 млрд. людей страждали від голоду;
- після 2008 року впали доходи країн, що розвиваються від експорту сировинної продукції та напівфабрикатів (на 5 – 10 %), а доходи від туризму впали на 8 %. Ці негативні тенденції ще раз поставили питання про актуальність проблеми структурної перебудови національної економіки [5, с. 97; 6, с. 17].

Негативні соціально-економічні наслідки глобальної фінансової кризи обумовлюють необхідність запровадження та державної координації антикризових заходів. Найбільшою актуальністю для України набуває аналіз антикризової політики Європейського Союзу, спрямованої на мінімізацію негативних наслідків фінансової кризи та відновлення економічної активності в країні. Ще у 2008 році країни-члени ЄС розробили план дій щодо виходу з кризи. Першочергового значення набули наступні заходи: спільне зобов'язання країн-членів ЄС забезпечити стійкість та стабільність фінансової та банківської системи; визнання необхідності швидких дій Єврокомісії та національних урядів, спрямованих на підтримку фінансових інституцій, спрощення механізмів надання державної допомоги; визначення напрямків удосконалення державного регулювання фінансових ринків та фінансового нагляду в ЄС; визнання необхідності реформування фінансової системи з метою попередження прояву загроз макроекономічній та фінансовій нестабільності, розробка стандартів регулювання фінансового сектору; державне сприяння відновленню комерційного кредитування як невід'ємної складової процесів економічного зростання.

Серед першочергових антикризових заходів ЄС щодо підтримки національної фінансової системи була запроваджена рекапіталізація фінансових інституцій за участю держави, що здійснювалось шляхом виділення бюджетних коштів для збільшення власного капіталу фінансових інституцій. Рекапіталізація сприяла відновленню міжбанківського кредитування; забезпечила кредитування реального сектору економіки; стала дієвим інструментом вирішення проблем неплатоспроможних фінансових інституцій [7; 8].

Загалом програма першочергових заходів країн ЄС з подолання наслідків світової кризи 2007 – 2008 рр. була спрямована на підтримку фінансових інституцій та фінансових ринків. Більшість держав-членів ЄС здійснили масштабні програми допомоги банківському сектору, збільшили державні гарантії за вкладами, послалили нагляд за банками і страховими компаніями. Разом з тим, країни ЄС розуміли, що необхідно мислити стратегічно, впроваджувати заходи, спрямовані на структурну модернізацію національної економіки.

Так, «Європейський плану економічного відновлення» (2008 р.), передбачав реалізацію наступних заходів: стимулювання зростання попиту та відновлення довіри споживачів; мінімізацію соціальних наслідків економічного спаду; здійснення структурних реформ та підтримки інноваційної діяльності (зокрема фінансування інвестицій у переобладнання нових будівель з метою підвищення енергоефективності та будівництво нових споруд з дотриманням екологічних вимог, зменшення викидів двоокису вуглецю, розширення сфери використання альтернативних джерел енергії, модернізацію енергетичних мереж); реалізацію стратегії мінімізації зміни клімату та посилення енергетичної безпеки [8; 9].

Загальноєвропейський план економічного відновлення спрямований на прискорення структурних реформ, передбачених Лісабонською стратегією зростання та зайнятості, а також на координацію зусиль держави та бізнес-структур з подолання кризи у рамках усього Європейського Союзу. План включав дії на національному та загальноєвропейському рівні з підтримки домашніх господарств та у сфері промисловості (а саме – найбільш вразливих економічних суб'єктів). Структурні зрушення стосуються подальшого розвитку підприємництва, досліджень та інновацій, стимулювання автомобільної та будівельної промисловості, що відіграють важливу роль для розвитку європейської економіки.

Серед новітніх вимог ЄС – відмова від трактування принципу «конвергенції» як гарантованої фінансової підтримки менш розвинутих економічно країн ЄС за рахунок більш розвинутих країн ЄС; перегляд бюджетної політики ЄС; скорочення дотацій сільському господарству; вагоме збільшення витрат ЄС на розвиток «розумних технологій», «економіки знань», поліпшення підприємницького клімату і зниження витрат виробництва. Країни ЄС прийшли до висновку, що за умови перерозподілу обмежених коштів на потреби менш розвинених регіонів, Євросоюз у стратегічній перспективі втратить конкурентні позиції у світі. Тому кошти, першочергово, необхідно інвестувати у майбутній розвиток, у знання, інноваційні технології [7; 8; 9].

Так, ще на початку 2009 року уряд Німеччини затвердив наймасштабніший у Європі план стимулювання економіки, що оцінювався у 50 млрд. євро, і був розрахований на 2 роки. Понад 17 млрд. євро передбачалося витратити на інфраструктурні проекти, освіту, розвиток новітніх інноваційних технологій. Податки, зокрема податок на прибуток і обов'язкові платежі на медичне страхування було знижено на суму понад 18 млрд. євро, що підтримувало розвиток підприємництва (насамперед, малого та середнього). Також передбачалося створення додаткового фонду державних кредитів і гарантування позичок обсягом понад 100 млрд. євро для підтримки інноваційних проектів компаній, які не могли залучити необхідне кредитування через проблеми в банківському секторі [8; 9].

Наприкінці 2008 року в Німеччині було створено спеціальний фонд стабілізації фінансових ринків (Finansen Market Stabilisierung) шляхом випуску боргових зобов'язань на суму 100 млрд. дол. США. Передбачалося надання гарантій у розмірі 400 млрд. євро для рефінансування комерційних банків, зниження ризиків їх банкрутства шляхом їх трансформації у корпоративні банки (з пакетом акцій, що належить державі).

Загалом, антикризові заходи країн ЄС зі стабілізації національних кредитно-банківських систем можна узагальнити за такими напрямками:

- рекапіталізація банків (Австрія, Бельгія, Німеччина, Греція, Іспанія, Італія, Люксембург, Португалія, Фінляндія, Угорщина, Данія);
- надання стабілізаційних кредитів (Франція, Іспанія, Італія, Швеція, Норвегія, Великобританія, Угорщина);
- заходи з реструктуризації банківської системи, включаючи сприяння об'єднанню банків або їх націоналізації (Бельгія, Нідерланди, Португалія, Швеція, Великобританія, Ірландія);
- різке розширення до 100% гарантій по внесках фізичних осіб в банках та заходи з покращення балансів банків, включаючи надання державних гарантій по проблемним активам (Німеччина, Іспанія, Італія, Великобританія, Данія, Швеція) [9].

Нагальна необхідність стабілізації кредитно-банківської та усієї фінансової системи країн, що постраждали внаслідок кризи, обумовила заходи жорсткого заощадження бюджетних коштів, скорочення фінансування соціальних виплат та цільового державного інвестування з метою підтримки розвитку базових галузей національної економіки. Водночас, на відміну від загальноприйнятих рекомендацій розвинутих країн світу (США, ЄС) про необхідність зменшення державних витрат (а отже, і державного інвестування), низка країн, що проводить самостійну економічну політику, надає перевагу інвестуванню у майбутній розвиток (всупереч порадам щодо необхідності жорсткого заощадження бюджетних коштів).

Велику увагу питанням інвестування у майбутній розвиток приділяє Китай. Так, у 2010 році китайський уряд проголосив курс на модернізацію структури національної економіки, що передбачає реалізацію «чотирьох стратегій» економічного розвитку, у тому числі: розширення внутрішнього ринку і розширення споживчого попиту; розвиток і підтримка наукоємних галузей виробництва; підвищення якості життя і підготовка кваліфікованих трудових ресурсів; розвиток екологічних технологій, впровадження заходів з економії енергії і скорочення забруднюючих викидів.

Найбільші проблеми для китайської економіки у пік кризи були зумовлені скороченням експорту – рушійної сили економічного зростання Китаю. Результатом скорочення зовнішнього попиту на китайську продукцію (в США, Європі та Японії) стало банкрутство середніх та малих експортоорієнтованих підприємств (особливо в приморських китайських провінціях) та зростання безробіття.

За таких умов Китай проголосив курс на переорієнтацію країни на збільшення внутрішнього попиту, зростання конкурентоспроможності китайських компаній як всередині країни, так і на світових ринках.

З метою нейтралізації негативних наслідків світової кризи з листопада 2008 року і по цей час китайський уряд реалізує заходи, спрямовані на підтримку реального сектора економіки (вартість стимулюючого пакета становить 586 млрд. дол. США). Ці кошти використовуються для реалізації наступних програм: будівництво житла, розвиток сільської інфраструктури, розбудова транспортно-інфраструктурних мереж, поліпшення екології, розвиток інноваційних технологій тощо. Промислова політика уряду Китаю, спрямована на підтримку найважливіших галузей, сприяє підвищенню технологічного рівня національної економіки та інноваційному розвитку, зростанню конкурентоспроможності китайських підприємств на глобальних ринках. Серед галузей, які отримують гарантовану підтримку китайського уряду: автомобілебудування; сталеливарне виробництво; суднобудівництво; нафтохімічна та електронна промисловість; інформаційні технології; транспорт. Загалом, на ці галузі припадає понад 40 % ВВП Китаю. Серед основних механізмів підтримки розвитку китайської економіки – надання безвідсоткових кредитів, викуп державою надлишку продукції, виробленої національними товаровиробниками (та формування державних стратегічних запасів); інвестування у енергоефективність та інноваційні технології. Особливе значення у Китаї приділяють процесу зниження оподаткування для суб'єктів малого та середнього бізнесу. З 1 січня 2009 року було розширено можливості повернення підприємством частини податкових платежів. Для підвищення конкурентоспроможності китайських експортних товарів було знижено податок на прибуток підприємство і ПДВ. Одночасно, підвищився відсоток повернення ПДВ при експорті значного переліку номенклатури товарів [10].

Для підтримки малого та середнього бізнесу у 2008 році за ініціативою Китайської асоціації малого та середнього підприємництва (МСП) було створено фонд у розмірі 440 млрд. дол. США для підтримки членів організації – малих та середніх підприємств. Разом з тим, Асоціація випустила облигації для підтримки малого і середнього бізнесу та створила банк зі статутним капіталом 10 млрд. юанів для обслуговування МСП. Розміри позик під низькі відсотки склали від 5 до 10 тис. юанів. Державну підтримку отримують в першу чергу наукоємне, енергоефективне, екологічно-зорієнтоване виробництво. Одночасно з цим уряд вживає комплекс заходів, спрямованих на заохочення корпоративних інвестицій (у т.ч. на засадах державно-приватного партнерства) в реконструкцію і відновлення основних фондів державних підприємств [10].

Адміністрація США, всупереч заявам про необхідність обмеження бюджетних витрат, прийняла програму, що передбачала зменшення платежів по іпотечному кредиту для 4 мільйонів сімей та рефінансування для 5 мільйонів сімей іпотечних боргів, гарантованих державними іпотечними агентствами (Home Affordable Refinance Program for Responsible Homeowners Suffering from Falling Home Prices [7; 8; 9]). Серед заходів, спрямованих на розширення споживчого попиту та обсягів споживання домогосподарств, інвестиційного попиту (як основи для розвитку внутрішнього ринку) – податкові кредити для домогосподарств, звільнення від оподаткування виплат з безробіття. План включав також і заходи протекціоністського характеру під гаслом «Купуйте американське» («Buy American»). Це означає, що для реалізації проектів, фінансування яких здійснюється у рамках антикризових заходів, повинні закуповуватись товари тільки американського виробництва. Для боротьби з кризою у 2008 році в США було прийнято Закон про збільшення допомоги з безробіття (Unemployment Compensation Extension Act of 2008). У США було запроваджено податкові стимули для працевлаштування звільнених ветеранів та молоді, збільшено період надання допомоги безробітним та її розмір, оголошено про підтримку створення 1,7 млн. робочих місць у інфраструктурних секторах. Особливу увагу у США приділяють Підтримка малого та середнього бізнесу як джерела відновлення економічної активності та інструменту пом'якшення наслідків безробіття також стала одним з кроків американської антикризової програми. Активізовано процес відновлення програм кредитування комерційними банками малих та середніх підприємств. США також розширили можливості участі малих підприємств у державних закупівлях та/або у підрядних контрактах [8; 9].

В контексті реалізації завдань структурної перебудови США здійснюють підтримку автомобільної промисловості (на ці потреби виділено понад 24,7 млрд. дол. США), надання фінансової допомоги підприємствам Chrysler та GM для переоснащення, розробки технологій виробництва нового покоління енергоефективних автомобілів. Фінансову підтримку держави у США отримують і галузі, розвиток яких мають мультиплікативний ефект для відродження економічного зростання в країні. У США надання державної допомоги здійснюється за певних умов: проведення реструктуризації компанії, передача державі частини акцій, запровадження обмежень на виплату топ-менеджменту компанії бонусів та на виплату дивідендів, неможливості списати борг перед державою у випадку банкрутства підприємства.

Висновки

Серед основних соціально-економічних наслідків світової фінансово-економічної кризи для більшості країн світу стали:

- стагнація національної економіки (уповільнення динаміки основних макроекономічних показників, зниження реального ВВП);
- зростання вартості та складнощі щодо отримання зовнішніх запозичень для рефінансування запозичень комерційних банків, виданих у попередній період;
- відтік іноземного капіталу з країн, що розвиваються, що підвищує попит на іноземну валюту та викликає девальваційні тенденції;
- погіршення поточного сальдо торговельного балансу, зниження попиту та цін на основні товари сировинної експортної спеціалізації країн, втрата конкурентних позицій вітчизняними товаровиробниками (що негативно позначилось на динаміці розвитку експортного виробництва та на розвитку суміжних галузей);
- зниження стабільності банківських систем та уповільнення кредитної активності, зростання ризиків фінансової нестабільності національних банківських систем.

Світова фінансово-економічна криза негативно вплинула на розвиток практично усіх секторів національної економіки, у тому числі:

- підприємств малого та середнього бізнесу, залежних від стану розвитку внутрішнього ринку країни та активності банківського кредитування;
- підприємств з тривалим технологічним процесом, який вимагає довгострокового кредитного фінансування, у тому числі – машинобудування, аграрного та агропромислового виробництва, інфраструктурного сектору економіки;
- підприємств, які потребують реалізації великих інноваційно-інвестиційних проектів, зростання експортного потенціалу для підвищення конкурентоспроможності;
- секторів економіки, які традиційно залежать від споживчого попиту, у т.ч. житлового будівництва, виробництва та продажу автомобілів, побутової техніки тощо;
- згортання інвестиційних, інноваційно-інвестиційних процесів тощо.

У соціальному вимірі наслідками світової фінансово-економічної кризи стало зростання рівня безробіття, зниження динаміки доходів, падіння реальних доходів та купівельної спроможності домогосподарств, інвестиційної здатності суб'єктів господарювання, погіршення якості та рівня життя громадян.

Для кожної країни, що переживає вплив світової фінансово-економічної кризи період рецесії економіки доцільно використати для впровадження структурної перебудови національної економіки (як основи для підвищення її конкурентоспроможності у майбутньому періоді). Серед пріоритетів державної структурної політики: курс на підтримку національного товаровиробника та сприяння імпортозаміщенню; сприяння розвитку експортоорієнтованого національного виробництва (з високими показниками доданої вартості); підтримка бюджетоутворюючих галузей (секторів) економіки; зниження енергосмітності виробництва, перехід до енергозаощадження, підвищення енергоефективності, використання та виробниче освоєння альтернативної енергетики, дотримання принципів сталого (екологічно-зорієнтованого) розвитку тощо. Головним орієнтиром структурної перебудови має стати інноваційно-інвестиційний розвиток, інноваційно-інвестиційні структурні перетворення, що у довгостроковому періоді забезпечать зростання конкурентоспроможності

національного виробництва. Серед основних механізмів державно-управлінського впливу на структурну перебудову національної економіки слід визнати: механізм державно-приватного партнерства; механізм пільгового інвестування та кредитування підприємств базових галузей (секторів) національної економіки; спрощення та зниження рівня оподаткування, і у першу чергу – суб'єктів господарювання, що впроваджують інновації, підприємств малого та середнього бізнесу, самозайнятості населення. Посткризовий період ставить нові вимоги для держави у сфері підтримки розвитку інфраструктури країни (дорожньо-транспортної, інформаційно-комунікаційної, виробничої тощо).

До 2020 року країни, що претендують зберегти лідерство на світових ринках, мають здійснити індустріалізацію нового типу, перейти до економіки знань. Отже, в процесі структурної перебудови національної економіки країни мають перейти до наукоємного, технологічного, ресурсозберігаючого виробництва з високою економічною ефективністю кінцевого виробництва, оптимальним використанням переваг людського капіталу та висококваліфікованого трудового потенціалу, забезпечення сталого, екологічно-зорієнтованого розвитку національного виробництва, орієнтованого на збереження навколишнього природного середовища.

Від дієздатності держави, цільового впровадження державної структурної політики залежить успіх країни та її конкурентоспроможність на світовому ринку у XXI ст. у посткризовий період.

РЕЗЮМЕ

У статті виявлені механізми державно-управлінського впливу, що сформувались в умовах загострення проявів світової фінансово-економічної кризи (2008 – 2010 року), показана їх роль та вплив на процеси стабілізації та структурну перебудову національної економіки (на прикладі розвинутих країн світу). Визначено основні орієнтири структурної перебудови національної економіки України у посткризовий період в контексті світового досвіду структурної модернізації.

Ключові слова: економічні механізми; державно-управлінський вплив; світова фінансово-економічна криза; антикризове управління; антициклічне регулювання; структурна перебудова; національна економіка; модернізація; розвинуті країни світу; Україна; посткризовий період.

РЕЗЮМЕ

В статье выявлены механизмы государственно-управленческого влияния, сформировавшиеся в условиях обострения проявлений мирового финансово-экономического кризиса (2008 – 2010 гг.), показана их роль и влияние на процессы стабилизации и структурную перестройку национальной экономики Украины в посткризисный период в контексте мирового опыта структурной модернизации.

Ключевые слова: экономические механизмы; государственно-управленческое влияние; мировой финансово-экономический кризис; антикризисное управление; антициклическое регулирование; структурная перестройка; национальная экономика; модернизация; развитие страны мира; Украина; посткризисный период.

SUMMARY

The article reveals public-management mechanism influence, formed in conditions of acute manifestations of the global financial and economic crisis (2008 - 2010), their role and influence on the process of stabilization and restructuring of the national economy (on example of the developed countries) have been shown. The main targets of structural adjustment of the national economy of Ukraine in the post-crisis period in the context of the world experience in the area of structural modernization have been identified.

Keywords: economic mechanisms; the public-management influence; global financial and economic crisis; crisis management; anti-cyclical regulation; structural adjustment; the national economy; modernization; developed world; Ukraine; the post-crisis period.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Структурні реформи економіки: світовий досвід, інститути, стратегії для України: монографія / О.І.Амоша, С.С.Аптекарь, М.Г.Білопольський, С.І.Юрій та ін. – ІЕП НАН України, ТНЕУ МОНМС України. – Тернопіль: Економічна думка ТНЕУ, 2011. – 848 с.
2. Модернізація України – наш стратегічний вибір: Щорічне Послання Президента України до Верховної Ради України. – К.: НІСД, 2011. – 432 с.
3. Лега Н.Ю. Інституціональні аспекти структурної перебудови економіки України / Н.Ю.Лега // Проблеми розвитку зовнішньоекономічних зв'язків і залучення іноземних інвестицій: регіональний аспект. – 36. наук. праць. – Донецьк: ДонУ, 2012. – С. 248 – 253.
4. Зарицька І. Передумови та особливості прояву світової банківської кризи / І.Зарицька // Вісник Національного банку України. – 2009. – № 6. – С.24 – 29.
5. Мазуренко В. І. Глобальна фінансова криза та шляхи її подолання / В.Г. Мазуренко // Актуальні проблеми міжнародних відносин. – К., 2008. – Вип. 75, ч. 2. – С. 95 – 107.
6. Барановський О. Антикризові заходи урядів і центральних банків зарубіжних країн / О.Барановський // Вісник Національного банку України. – 2009. – № 4. – С.8 – 19.
7. Global downturn: In graphics [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://news.bbc.co.uk/2/hi/business/7893317.stm>
8. World economic situation and prospects. United Nations. – New York, 2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.un.org/en/development/desa/index.shtml
9. The Impact of the Financial Crisis on the Developing World [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.worldbank.org>
10. Соловьев Е. Китайский выход из кризиса / Е.Соловьев [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rg.ru/2009/03/11/krn.html>

УДК 339:9

ЕВОЛЮЦІЯ РОЗВИТКУ МЕДІАРИНКУ В ЕС

Чужиков А.В., здобувач кафедри міжнародного менеджменту ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»

Актуальність теми дослідження та постановка проблеми в загальному вигляді. Стрімка комерціалізація телерадіопростору України суттєво мірою залежить від характеру руху медіа та фінансового капіталу в ЕС, який пройшов тривалий і багато у чому суперечливий шлях свого розвитку. Усвідомлення етапів його еволюції, її особливостей та характерних рис дозволить сформулювати свою національну конкурентну модель TV з огляду на величезний досвід Європейського Союзу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми розвитку ринку телепродуктів в ЄС розглядалися в працях багатьох науковців, переважно зарубіжних, зокрема Н.Мусиса, Д.Дайнена, Д.Маккена і багатьох інших, які наголошували на економічних аспектах створення та регулювання цього секторального ринку. Натомість П.Сканнел, Л.Мітчел, Л.Кунг здебільшого зосереджують свою увагу на питаннях менеджменту в телеіндустрії, а Т.Бейл розглядає медіа ринок через призму соціально – політичних змін, що сталися останнім часом в Євросоюзі та в світі. Попри все питання еволюції медіа ринку Європи висвітлені у сучасній науковій літературі ще недостатньо, що зумовило вибір теми дослідження.

Мета статті полягає у визначенні чинників еволюції медіа ринку в Європейському Союзі, яке передбачає з'ясування сутності дефініції «ринок телепродуктів», виокремлення етапів його розвитку та з'ясування особливостей функціонування в ЄС медіахолдінгів.

Виклад основного матеріалу. Розвиток телевізійної індустрії в Європейському Союзі впродовж останніх 50 – ти років проходив під впливом цілою ряду чинників, що зумовили характер сучасної сегментації медіа ринку цього найбільшого у світі інтеграційного угруповання. Наслідком їхньої системної дії став надзвичайно великий рівень урегульованості попиту та пропозиції на ті послуги, що вироблялися телекорпораціями, що викликало доволі значні зміни при виробництві, комерціалізації та поширенні телепродуктів що створювалися в державах – членах. З огляду на це надзвичайно важливою для розуміння є необхідність усвідомлення особливостей етапів розвитку ринку телепростору ЄС та характеру тих принципових змін що відбувалися в його межах. При їхньому виокремленні, на нашу думку, слід користуватися відповідними принципами, які забезпечуватимуть високий ступінь репрезентативності того змістовного наповнення, що було характерне для кожного з відрізків часу. Їх можна погрупувати у такий спосіб:

- 1. Технологічності**, який зумовлював швидкий перехід від одного способу донесення інформації до другого та забезпечував значні переваги кількісного, якісного, змістовного, масштабного та конкурентного характеру.
- 2. Доступності**. Цей принцип передбачає наявність таких змін у телерадіомовленні, які б з одного боку, забезпечували високу якість прийняття телевізійних сигналів, з другого – плата за користування цими послугами була б розумною.
- 3. Секторальної лібералізації**, яка дозволяє сегментувати телерадіоринок ЄС таким чином, щоб на ньому можна було позиціонувати як соціальні канали так і окремі візуальні продукти приватних телекомпаній, посилюючи таким чином конкурентні відносини між ними.
- 4. Трансформаційно – ідеологічний**, який передбачає поступовий перехід від домінування партійної логіки до логіки медіа. На думку Тіма Бейла саме цей принцип на зламі віків забезпечив значні зміни на телебаченні держав Європейського Союзу, які на пряму впливали з тих кросс – культурних змін, що відбувалися в глобальному економічному середовищі [1].
- 5. Інтеграції фінансового і медіакапіталу**, що призводить до формування нової моделі конкурентних відносин як в ефірі так і у віртуальній сфері та дозволяє реалізувати глобальні витратні шоу проекти, які істотно впливають на поведінку споживачів.

Таблиця 1

Еволюція телерадіоринка ЄС

Назва етапу	Роки	Особливості	Інструменти наднаціонального регулювання
Створення національних телевізійних мереж	50-60-ті р.р. XX ст.	Формування національних та регіональних каналів, конкуренція між ними щодо якості зображення	- Римський договір (1957), положення щодо надання послуг. Переважає національне регулювання
Диверсифікація телерадіомереж	70-80 –ті р.р. XX ст.	Посилення конкуренції між технологічними системами (французька та американська) зростання транснаціоналізації телерадіомовлення (BBC) та формування транскордонних мереж. Зростання рівня доступності телепрограм, зниження ціни за користування послугами.	- Визначення позицій телевізійних мереж (надання послуг) в Єдиному Європейському акті (1986) - Зелена книга щодо спільного ринку телебачення (1984) - Зелена книга щодо телекомунікаційних послуг (1987) - Регулятивний адміністративний акт щодо телепередач (1989) - Європейська конвенція щодо транскордонного телебачення (1989)
Трастеризація телерадіомовлення	90-ті р.р. XX ст.	Активне проникнення на європейський ринок американських телепродуктів. Закріплення на ринку іноземних каналів (CNN), злиття фінансового і медійного капіталу, формування трастів («імперія Берлусконі»)	- Маастрихтський договір (1993) розглядає TV як частину системи спільних цінностей. - Амстердамський договір (1997) визначає суть громадського телерадіомовлення - Спільна директива Ради ЄС та ЄП щодо регулювання (1997) - Рекомендації Ради ЄС щодо розвитку конкуренції в Європейському телерадіопросторі (1998)
«Трансформаційний телебум»	2000 - 2010 р.р.	Гіпершвидке зростання кількості телеканалів (зі 165 у 1994р. до 9800 у 2010р.). Виникнення перших китайських, індійських та арабських каналів, що продукуються в ЄС. Зростання обсягів фінансування громадського телебачення. Повний перехід на цифрове мовлення. Стандартизація телепродукту. Запровадження моделі «Телебачення без кордонів»	- Запровадження рішення Ради ЄС та ЄП щодо підтримки аудіовізуального сектору (2006) - Послання ЄК щодо медіа грамотності та телевізійного довкілля (2007) - Робочий документ ЄК щодо аудіовізуальної політики (2009) - Створення Європейської медіа обсерваторії - Запровадження Програми «МЕДІА – 2007-2013» - інструмент реалізації європейської та аудіовізуальної політики (2007)
Сучасний етап	Розпочався у 2011 р.	- Активне злиття і поглинання телекомпаній, їх кластеризація - Перенесення частини передач в інтернет мережу - квотування часу реклами, реалізація принципу « країни походження телепродукту» - ICT– кібероптимізм та кіберпесимізм щодо продуктів TV - подальший розвиток наднаціонального телемовлення (Euronews та ін.)	- Прийняття Стратегії « Європа – 2020» - Зелена книга щодо On – line дистрибуції аудіовізуальної роботи (2011) - Розвиток плюралізму в медіа. Пропозиції ЄК (2011) - Моніторинг телеринків Європейською медіа обсерваторією (2011 – 2013)

Складено автором

6. **Посилення впливу мегарегіональних інструментів та механізмів регулювання з боку наднаціональних структур**, що передбачає відповідну регламентацію діяльності медіахолдінгів.

7. **Креативізації створювальних телепрограм та телепередач**, внаслідок чого утворюються ті психологічні переваги, які дозволяють значно швидше отримувати прибуток тим корпораціям, що діють на європейському ринку. Доволі яскраво охарактеризував цей принцип професор Гарвардського університету Стівен А. Маргліл: « У мейнстрімі культура є тонкою обгорткою загального способу існування у світі, що базується на обчисленні та максимізації власної вигоди індивіда» [2, с.355 – 356].

Виокремлення етапів розвитку телевізійного ринку в ЄС є доволі складним процесом, адже з одного боку потребує ув'язування його трансформації з фундаментальними інноваційними змінами, проте з другого – з гіпершвидким рухом мобільного креативного капіталу, вплив якого на структурні зміни в Євросоюзі важко переоцінити. Тож не випадково, що дослідник проблем євроінтеграції Н. Мусис розглядає телеіндустрію та телеринок в контексті аудіовізуальної політики ЄС справедливо зауважуючи що вони є «... основним вектором європейської культури і наочним прикладом традицій та ідентичності кожної країни» [3, с.154]. Натомість інші науковці зокрема, В.Волес та Г.Волес пов'язують розвиток телерадіомовлення з лібералізацією ринку телекомунікаційного обладнання та послуг [4, с.182]. Досить оригінальну точку зору на цей ринок має британський вчений Д. Маккен, пов'язуючи, в його випадку телекомунікаційну індустрію з секторальною лібералізацією в ЄС [5, р.55 – 56]. Втім об'єднуючою основою до кожного з цих дослідників є те, що всі вони глибоко переконані, що інституційні зміни, а також запровадження регулятивних механізмів в Європейському Союзі суттєво мірою вплинули на секторальну диференціацію континентального телерадіоринку, що й і визначило логічну структуру авторського виокремлення етапів розвитку телеринок ЄС (табл. 1).

Бурхливий розвиток телерадіоіндустрії у 50-60-ті р.р. XX ст. призвів до створення національних систем телерадіомовлення, проте провідні позиції на тодішньому ринку посідали радіо, газети та журнали, традиційне джерело інформації у довоєнний період. Дорожняча приймачів і низька якість телезображення на початку 50 - х робила телебачення обмеженим за доступністю сектором інформаційної індустрії, яка тим не менше вже на початку 60-х стрімко просувалася вглиб країн – членів Європейського Економічного Співтовариства, стаття 68 Договору про створення якого (Римський договір,1957р.) передбачала застосування інструментів лібералізації ринку телекомунікаційного обладнання і сфери послуг, до якої віднесли й телебачення.

Масове виробництво телеприймачів, а відтак й зниження їхньої ціни привели до диверсифікації телерадіомереж у 70 – 80 –х р.р. XX ст., а запровадження кольорового зображення спровокувало технологічний конфлікт у Європі між французькою (PAL – SECAM) і американською моделями. Частина європейських телекомпаній того періоду швидко пододала національні рамки і вийшла на континентальний та світовий ринки (BBC). Значно посилилась конкуренція в європейському ефірному просторі, хоча здебільшого (за виключенням Великої Британії, Ірландії та деяких інших країн) вони фінансувалися з державного чи муніципального бюджетів. Активне втручання в телекомунікаційний ринок з боку євроструктур розпочалося наприкінці 80-х. Спочатку з'явилися так звані Зелені книги про спільний ринок телебачення (1984), сферою аналізу яких були телекомунікаційні послуги (1987). Проте найвизначальними регулятивними документами того часу стали «Європейська конвенція щодо транскордонного телебачення» (1989), яка чітко ідентифікувала позиції та правила руху телепродукту [6], а також Регулятивний адміністративний акт щодо телепередач (1988) [7].

Характерною особливістю 90-х р.р. XX ст. була швидка транснаціоналізація економіки та зумовлена цим трастеризація європейського телевізійного простору. У цей період мала місце експансія американських телепродуктів на європейський ринок і водночас розширення глобального ефірного мовлення французьких, британських, німецьких, іспанських та італійських компаній. Паралельно з цим відбувається технологічна революція в телетрансляції внаслідок чого з'являється телеглядачів послугами високої якості. Важливе докорінної зміни існуючих на той час стандартів, внаслідок чого відбувався перехід від систем PAL та SECAM, до DZ - MAC та HD – MAC, що уможливило прийом сигналів, які надходили від супутників, а також використовувалися у кабельній мережі. Останнє активно сприяло розвитку комерційного телебачення.

Характерною особливістю того часу є те, що напрями регулювання ринку телепродукції потрапили до всіх важливих документів того часу, зокрема Маастрихтського (1993) та Амстердамського (1997) договорів, в яких йшлося про громадське телерадіомовлення та систему спільних аудіовізуальних цінностей. Надзвичайно важливим став компромісний в цілому документ, що більше нагадував джентельменську угоду « Меморандум про взаєморозуміння» (1992). Як зазначає Н. Мусис [3, с. 155], це був той поодинокий випадок, коли представники телерадіокомпаній, операторів кабельних мереж, продюсерських центрів та промисловців, що виробляли телевізійне обладнання одночасно погодилися зі Стратегією щодо синхронізованого забезпечення телеглядачів послугами високої якості. Важливе значення мала також Спільна директива Ради ЄС та Європейського Парламенту щодо регулювання (1997) та Європейська конвенція «Телебачення без кордонів» (1989) [9], до якої не один раз вносилися зміни щодо уточнення категорії «телепродукт», різновиди реклами, етичні норми, ефірний час тощо, а вже у 1997 р. було чітко ідентифіковано поняття «європейська продукція». 90 - ті роки характеризувалися також надзвичайно високими темпами комерціалізації телепростору. Характерним прикладом може вважатися «Медіаімперія Сільвіо Берлусконі», в якій її власнику вдалося об'єднати фінансовий і креативний капітал, провівши наймасштабнішу за всю історію приватизацію всього інформаційного поля Італії. Фінансування громадських телерадіокомпаній у цей час виглядало проблематичним не лише в Європі, а й за її межами, про доволі строкату картину чого свідчить таблиця 2.

Таблиця 2

Частка різних джерел фінансування у структурі доходів громадських телерадіокомпаній деяких розвинених країн світу (кін. 90-х р.р. XXст.) [10, с.15]

Країна	Джерела фінансування (%)			
	Абонентська платня	Державні субсидії	Реклама, спонсорство	Інші
Австралія	0	98	2	0
Велика Британія	97	0	0	3
Німеччина	62	0	29	9
Нідерланди	58	0	34	8
Іспанія	0	20	69	11
Італія	50	0	46	4
США	0	37	61	2
Фінляндія	73	0	27	0
Франція	50	50	0	0
Швеція	98	0	1	1
Японія	100	0	0	0

Розмаїття національних підходів щодо державної підтримки каналів було доволі суттєвим . Наприклад, абонентська плата у Великобританії і Швеції становила 97 – 98 %, натомість в Іспанії вона дорівнювала 0, а ось у Франції державні субсидії становили 50%. Тим не менше, за невеликим виключенням, питома вага реклами і спонсорства була доволі відчутною та ідентифікувалася в межах 20 – 30%.

У період, що розглядається, процес створення трасів в медіа сфері проходив надзвичайно активно і вже на початку XXI ст. сягнув

в ЄС – 15 позначки у 60% загального обсягу продажів радіо продукції, 55% телепродуктів та 45% газет і журналів (рис. 1)

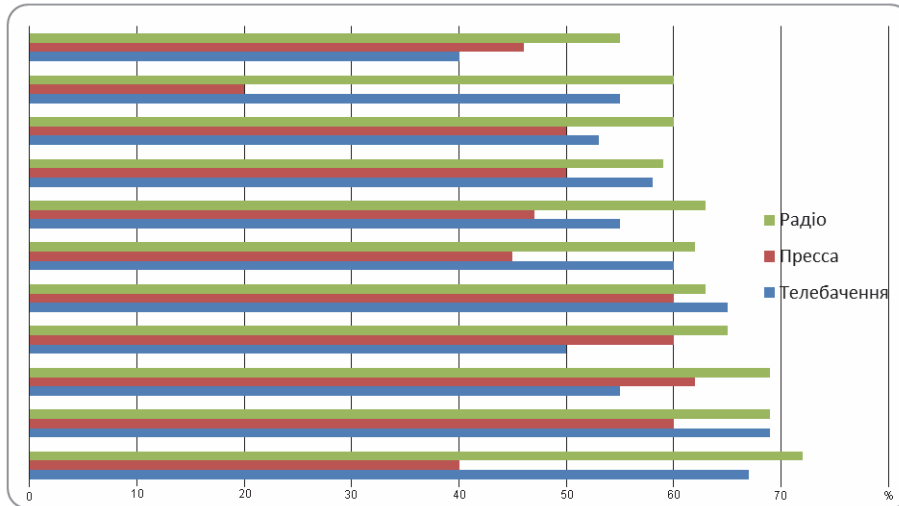


Рис. 1. Трасти в сфері медіа окремих країн ЄС, 2004 за Т. Бале [1, с.224]

Передумовами створення потужних медіа трастів на телебаченні були наступними:

- зростання значущості інформаційного суспільства, його структуризація та формування додаткового попиту на сучасні телепродукти;
- швидка комерціалізація телепрограм, яка складалася з прямих ефектів від реклами та прихованих надходжень (продакшн-плейсмент), коли лише натякалося у будь-якій формі на переваги того чи іншого товару;
- загострення конкуренції між телеканалами та банкрутство частини регіональних телерадіо компаній, наслідком чого стало їх поглинання з боку європейських ТНК;
- поліструктуризація діяльності медіа холдингів в межах традиційного розширення виробництва телепродукту та відповідного поглинання, внаслідок чого утворюється низка як вертикального так і горизонтально інтегрованих компаній. Яскравим прикладом чого може вважатися холдинг «Медіасет» (Італія), який наприкінці 70-х рр. об'єднав газету «Джорнале», телеканал «Італія -1», «Канал-5», «Рете-4» у єдине ціле. У подальшому його власник С. Берлусконі придбав ще футбольний клуб, страхові компанії, інвестиційні та пенсійні фонди тощо;
- поглиблена секторальна спеціалізація, яка стала найбільш характерною для британської ВВС, яка будучи громадською по суті організацією має у своєму розпорядженні два ефірні та три кабельні канали у Великобританії, а всього веде мовлення по 20 каналах включаючи світові BBC News. Про доступність для споживача свідчить те, що ВВС використовує 27 мов світу, а її світова аудиторія перевищує 150 млн. осіб.

За таких обставин в ЄС розпочався вже у ХХІ ст. (2000-2010) так званий «трансформаційний телебум», основними ознаками якого стали полілінгвістичність мовлення, запровадження моделі «телебачення без кордонів», повний перехід на цифрове мовлення (це стало значною проблемою для старих компаній), а також гіпершвидке зростання кількості телеканалів (рис. 2)

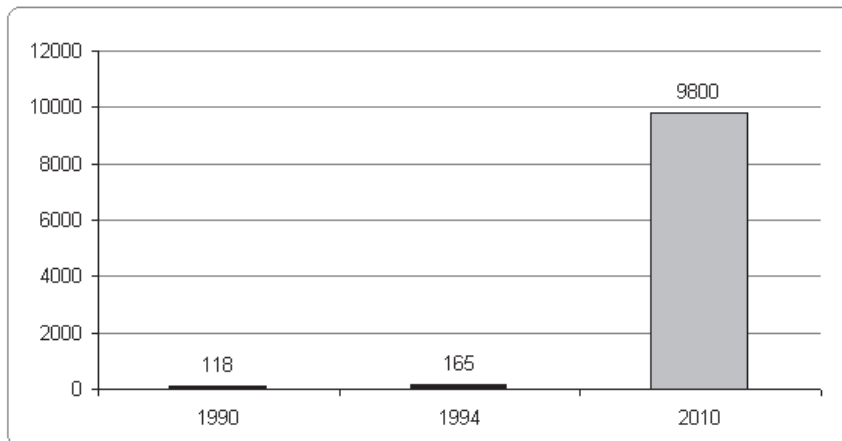


Рис 2. Динаміка зростання телевізійних каналів в державах ЄС [11]

Як випливає з рисунку кількість телеканалів в ЄС зростає за двадцять років (з 1990 по 2010) у 17 разів. Частково це стало можливим за рахунок розширення ЄС, адже як відомо у 1990 р. держав-учасниць налічувалося лише 12, а у 2010 р. – 27. Проте отримані Європейською аудіовізуальною обсерваторією дані засвідчують що зростання кількості каналів відбувалося й в старих членах Європейського Союзу. Водночас процес створення все нових й нових медіа холдингів, а також типове для ТНК, а саме такими були угруповання злиття та поглинання суттєво знизили частку громадського телерадіомовлення у загальній структурі каналів. (рис. 3).

Так дії з боку приватного капіталу потребували швидкої реакції інституцій ЄС, рішень які мали нести чіткий збалансований характер, а тому вимагали іншої аналітики. Саме з цією метою були створені Європейська медіаобсерваторія та Європейська аудіовізуальна обсерваторія (мова йде про аналітичні центри, а слово «observer» перекладається як огляд), функції яких відрізняються від тих, що притаманні Євростатуту. Паралельно з цим формуються засади європейської аудіовізуальної політики, інституційною формою якої став Генеральний директорат з культури, освіти та аудіовізуальної політики, натомість її основним інструментом реалізації стала програма «MEDIA», статутна діяльність якої підтримується бюджетом (2013-2017 р.р.), також Європейською Комісією був ухвалений робочий документ щодо цілей аудіовізуальної політики [12].

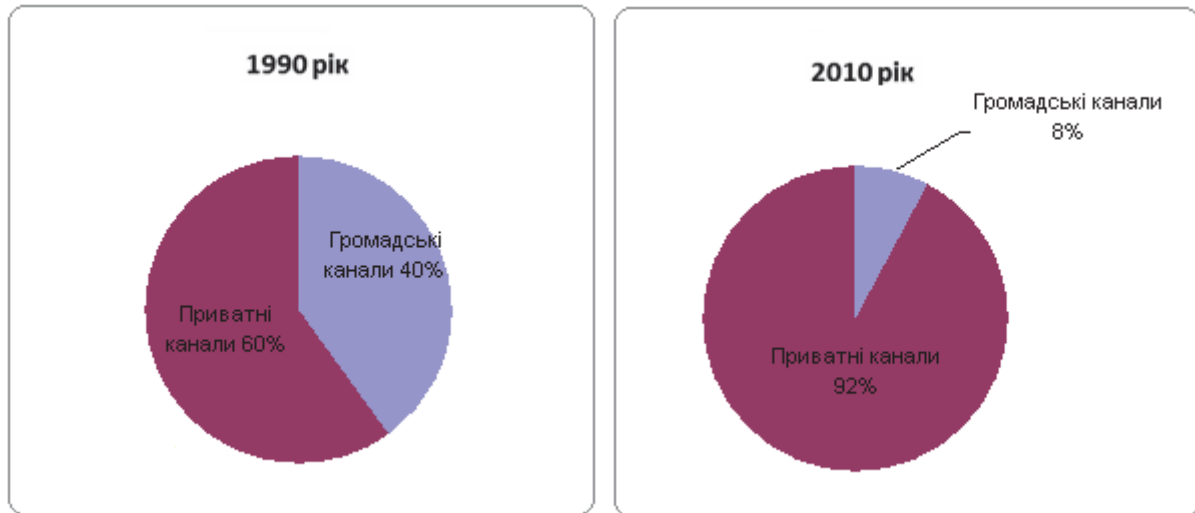


Рис. 3. Структура телерадіомовлення в країнах ЄС [11]

Сучасний етап розвитку телеринку ЄС характеризується як продовженням процесу злиття і поглинання, відтепер вже медіахолдінгів, так і посилення національної підтримки громадського телерадіомовлення, відтак створюваний останнім продукт може вважатися конкурентним (швидше за все за ціною) через часткове відшкодування витрат на його просування, комерціалізацію та поширення. Тим не менше рівень транснаціоналізації європейських медіаконцернів виглядав значно нижчим порівняно з американськими компаніями (таблиця 3)

Таблиця 3

Провідні світові медіа корпорації [13]

Глобальні рейтинги FT – 500		Країна	Назва компанії	Ринкова вартість млрд. \$
2012	2011			
71	85	США	Comcast	81,3
74	77	США	Walt Disney	78,5
141	136	США	News Corp	49,0
211	184	США	Time Warner	36,5
236	239	США	Direct TV	33,4
333	343	США	Viacom	25,9
334	382	США	Time Warner Cable	25,6
363	348	Канада	Thomson Reuters	23,9
380	456	ПАР	Naspers	23,1
385	272	Франція	Vivendi	22,9
403	459	США	CBS	22,0
447	439	Нідерланди/Великобританія	Reed Elsevier	20,0
484	393	Великобританія	British Sky Broadcasting	18,5
Разом				460,6

Як випливає з таблиці, ринкова вартість всіх європейських медіа корпорацій впродовж 2012 року стрімко зменшувалась, а їх частка серед всіх найбільших телерадіокорпорацій світу FT – 500 (2012) не перевищувала 13%. Це означало, що Європейський Союз не лише не вітає створення нових ТНК в сфері медіа, а й далеко не завжди дає свою згоду на їхнє злиття (поглинання), що є однією з основних регулятивних функцій Європейської Комісії. Разом з тим країнові відмінності Європейського Союзу постійно дають себе знати. Наприклад до рейтингу провідних ТНК в сфері медіа не потрапила жодна німецька, італійська чи іспанська компанії, адже вплив державних регуляторних систем в місцях розташування їх штаб-квартир та офісів є доводом значущим.

Характерною особливістю сучасного ЄС, є те, що останнім часом Спільнота почала виступати не лише як регулятор телеринку, а й як виробник продукції. Так звані новини Euro news, транслюються фактично в усій Європі, а також й у багатьох інших державах світу. Відтак вони стали основним конкурентом американської CNN та британської BBC NEWS. Зрозуміло що окрім інформаційної функції «Новини ЄС» відіграють важливу іміджеву та просвітницьку роль, а зростаюча конкурентоспроможність цього продукту постійно позначається на секторальному ринку теленовин.

Майбутнє телебачення в сучасному Європейському Союзі, нерідко пов'язують з формуванням кіберпростору в ньому. З огляду на це, прихильники і супротивники створення нового формату телерадіомовлення доволі активно дискутують між собою, щодо переведення більшості програм в Інтернет простір, що дозволить вже у недалекому майбутньому дивитися фактично всі створювані в світі, телепрограми та своїх IP-телефонах. Натомість друга частина експертів наполягає на тому, що швидше за все традиційний формат телерадіомовлення збережеться, адже саме йому притаманна сформована у XX- поч. XXI ст. телекультура, яка передбачає свій специфічний рівень спілкування як серед тих хто дивиться ці передачі, так і серед тих хто їх створює. Втім є й інша економічна проблема. Проведені наднаціональною аналітичною організацією Eurobarometr опитування у 2006 році показали, що переважну більшість новин (близько 65%) європейці отримують з TV програм, а питома вага телереклами ще до недавнього часу була подібною до інформаційних передач [1 с. 203]. Натомість розвиток інтернету та мобільного зв'язку призвів до того, що частка користувачів Інтернету та мобільних телефонів на початок 2010 року наблизилася відповідно до 65 – 95% всього населення ЄС. Відтак найбільш привабливою для реклами стала саме ця сфера. Через тотальне запровадження шоркополостного інтернету та підвищення його доступності основний масив реклами буде переміщений саме сюди. Ці та інші зміни наявно відображені у фундаментальному європейському документі стратегії «Європа 2020» головними складовими якої визначені: розвиток цифрових технологій; промислова політика, що скерована на глобалізацію; план щодо розвитку нових здібностей людей [14]

Упродовж 2010 – 2011 років надзвичайно важливими документами що регулюватимуть телеринок ЄС стали Зелена книга щодо створення єдиного аудіовізуального ринку [15] та «Цифровий порядок денний щодо дискусії про свободу та плюралізм в медіа» [16], які повинні зменшити політичну заангажованість деяких телеканалів та посилити їх гуманізаційну складову.

Висновки

Зумовлений науковим і соціальним прогресом розвиток телевізійної індустрії в Європейському Союзі пройшов декілька стадій своєї еволюції, що відбувалася під впливом зростання технологічності, доступності, секторальної лібералізації, зменшення ідеологічної упередженості, інтеграції фінансового та медіа капіталів, посиленням впливу наднаціональних інструментів та механізмів регулювання, креативізації створюваних телепродуктів, наслідком синергетичної дії чого стала своєрідна модель ідентифікації етапів трансформації медіа ринку.

1. У сучасній науковій літературі не існує єдиного визначення «телевізійний ринок ЄС», частина дослідників визначає його як телеіндустрію, натомість інші науковці пов'язують його сутність з телекомунікаційною індустрією, третя - з розвитком телерадіомовлення та лібералізацією ринку телекомунікаційного обладнання та послуг. З огляду на це найбільш вдалим може вважатися визначення цього терміну, як ринку телепродуктів, що виокремлений з континентального медійного ринку та передбачає: розроблення телеідеї та ідеології каналу, створення аудіовізуального продукту, його поширення, комерціалізації, виведення з ринку, а також повторну комерціалізацію.

2. У розвитку ринку телепродуктів ЄС можна виокремити п'ять основних етапів: створення національних телевізійних мереж (50 -60 р. XX ст.) диверсифікації телерадіомереж (70-80 р. XX ст.), трастеризації телерадіомовлення (90- р. XX ст.), «трансформаційності телебуму» (2000 -2010 роки), сучасного (розпочався в 2011 р. триває зараз), які вирізняються суттєвим покращенням якості зображеного, значним розширенням меж дії каналів, швидкими технологічними змінами та особливостями регулювання ринкових відносин з боку національних та наднаціональних інституцій за допомогою селективних механізмів та інструментів впливу.

3. Передумовами створення потужних медіа трастів в Європі, які в умовах вільного руху факторів виробництва в ЄС по суті є ТНК, стали: зростаюча значущість інформаційного суспільства та перетворення ресурсу «інформація» у цінний комерційний продукт, швидка комерціалізація телерадіопрограм, загострення конкуренції між каналами, поліструктуризація медіа холдингів, поглиблення секторальної спеціалізації окремих телепродуктів. На відміну від американської моделі організації бізнесу на телебаченні, європейська значною мірою залежить від дії цілого ряду регуляторів національного і наднаціонального рівня, що зменшує її частку на глобальному ринку. Водночас чимало потужних медіа холдингів позиціонують себе як громадські організації (BBC у Великобританії) що дає їм певні конкурентні переваги та змішане фінансування, яке забезпечує відносну стабільність. Разом з тим сучасний ЄС виступає не лише як регулятор ринку а й як гравець на ньому, пропонуючи все нові і нові телепродукти (EURONEWS), які успішно конкурують з іншими європейськими та американськими програмами.

РЕЗЮМЕ

Розглянуто питання трансформації телерадіоринку Євросоюзу в процесі посилення в ньому дії інтеграційних та глобалізаційних чинників. Виокремлено п'ять етапів трансформації медіа ринку з особливим фокусуванням на ринку телепродуктів. Визначено передумови та наслідки створення в ЄС потужних медіа трастів (холдингів).

Ключові слова: ЄС, медіа ринок, телепродукт, медіа холдинг.

РЕЗЮМЕ

Рассмотрены вопросы трансформации медиа рынка Европейского Союза в процессе усиления действия в нем интеграционных и глобализационных факторов. Выделено пять этапов трансформации медиа рынка с фокусированием на рынок телепродуктов. Определены условия и следствия создания в ЕС мощных медиа трастов (холдингов)

Ключевые слова: ЕС, медиа рынок, телепродукт, медиа-холдинг.

SUMMARY

The questions of media market transformation of the EU in the process of integration and globalization factors' effect enhancement have been studied. There were eliminated 5 factors of media market transformation while focusing on TV products' market. The conditions and consequences of powerful media trusts' (holdings) formation in the EU were defined.

Key words: EU, media market, TV product, media holding.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Bale T. European Politics. A comparative introduction. - New York: Palgrave Macmillan, 2008.-404 p.
2. Маргліл С. Економіка: гнітюча наука.-К.: Темпора, 2012.-520 с.
3. Мусис Н. Усе про спільні політики Європейського Союзу/ Пер. з англійської.-К.: «К.І.С.»,2005.- 466с.
4. Волес В., Волес Г. Творення політики в Європейському Союзі / Пер. з англ. Р. Ткачук.-К.:» Основи»,2004.-871 с.
5. Me Cann D. The Political economy of the European Union.-Cambridge: Polity, 2010.-214 p.
6. European Convention on Transfrontier Television. European Treaty Series – No 132. Strasbourg, 5.V.1989. Text amended according to the provisions of the protocol (ETS No. 171) which entered into force on 1 March 2002. [Електронний ресурс]. – Strasbourg: The Council of Europe's official Treaty Office, 2012. – 20 p. – Режим доступу: <http://conventions.coe.int/Treaty/en/Treaties/Word/132.doc>
7. Council Directive 89/552/EEC of 3 October 1989 on the Coordination of Certain Provisions Laid Down by law. Regulation or Administrative Action in Member States Concerning the Pursuit of Television Broadcasting Activities [Електронний ресурс] // Official Journal of the European Union. – L 298, 17.10.1989. – P. 23-30. – Режим доступу: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:1989:298:0023:0030:EN:PDF>.
8. Directive 97/36/EC of the European Parliament and of the Council of 30 June 1997 Amending Council Directive on the Coordination of Certain Provisions Laid Down by Law, Regulation or Administrative Action in Member States Concerning the Pursuit of Television Broadcasting Activities
9. European Convention on Transfrontier Television. European Treaty Series No 132. Strasbourg, 5.V.1989. Text amended according to the provisions of the Protocol (ETS No. 171) which entered into force on 1 March 2002. [Електронний ресурс]. – Strasbourg: The Council of Europe's official Treaty Office, 2012.- 20 p. – Режим доступу: <http://conventions.coe.int/treaty/en/Treaties/Word/132/doc>
10. Законодательство и практика средств массовой информации // Октябрь. – 2000. - №74. – с. 11-18
11. Growth of the number of television channels and multi-channel platforms in Europe continues despite the crisis (press release). European Audiovisual Observatory. Офіційний сайт. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.obs.coe.int/about/oea/pr/mavise_end2009.html
12. Commission Staff Working Document on the External Dimension of Audiovisual Policy [Електронний ресурс]. Brussels, 14.7.2009. SEC(2009) 1033 final. – Brussels: The European Commission, 2009. – 24 p. – Режим доступу: http://ec.europa.eu/avpolicy/docs/ext/external_swp.pdf.
13. Global 500.2012//FT Weekend Magazine. – 2012. – March. – P.15-30
14. Europe 2020. [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://ec.europa.eu/europe2020/index_en.htm
15. Green paper on the Online Distribution of Audiovisual Works in the European Union: Opportunities and Challenges Towards a Digital Single Market [Електронний ресурс]. Brussels, 13.7.2011. COM(2011) 427 final. – 19p. – Режим доступу http://ec.europa.eu/internal_market/consultations/docs/2011/audiovisual/green_paper_COM2011_427_en.pdf.
16. Digital Agenda: High-level Group to Discuss Freedom and Pluralism of the Media Across the EU. European Commission – Press release [Електронний ресурс]. IP/11/1173. 11/10/2011. – 2p. – Режим доступу:<http://europa.eu/rapid/pressReleasesAction.do?reference=IP/11/1173&forinat=PDF>.

НОВІ ОБРІЇ ЕКОНОМІЧНОЇ НАУКИ

Макогон Ю.В., д.е.н., професора, заслужений діяч науки і техніки України

Асоціація економістів-міжнародників (секція АЕНУ й Донецьке відділення АЕНУ) має договори про співробітництво з науковими, навчальними організаціями й провідними підприємствами: Росії, Молдавії, Сербії, Болгарії, Латвії, Литви, Великобританії, Вірменії, Нідерландів, Білорусії, Німеччини, Грузії, Туреччини й ін. держави.

Договори про співробітництво з обласним управлінням статистики, концерном "Стирол", АТ "НКМЗ", "Група Норд", "Донецьксталь", інститутах НАН України - економіки промисловості й економіко-правових досліджень, управлінням зовнішніх зв'язків і зовнішньоекономічної діяльності Донецької облдержадміністрації, Донецькою торгово-промисловою палатою.



Меморіальний куточок пам'яті академіка НАН України Чумаченка М.Г.

Асоціація економістів-міжнародників (секція АЕНУ й Донецьке відділення АЕНУ) залучає до участі в міжнародних наукових семінарах і конференціях ведучих учених навчальних закладів України, ближнього й далекого зарубіжжя - Національного університету України "Київський політехнічний інститут", Донецького національного технічного університету, Донецького державного університету управління, Тернопільського національного економічного університету, Львівського національного університету ім. І. Франка, Київських національного університету ім. Т.Шевченка й національного економічного університету ім. В.Гетьмана, Московської фінансової університету при Уряді Російської Федерації, Ризького технічного університету, Білоруського державного економічного університету, Білоруського торгово-економічного університету споживчої кооперації, Господарської академії ім. Ценова (Болгарія), Ростовського державного економічного університету, Сандерлендського й Нотінгемського університетів (Великобританія), Національного гірського університету (м. Дніпропетровськ), Маріупольського державного університету, Університету м. Барі (Італія), Каунаського технічного університету (Литва) та ін.



Відкриття річних зборів АЕНУ - віце-президент, д.е.н., професор Білопольський М.Г.

Асоціація економістів-міжнародників (секція АЕНУ й Донецьке відділення АЕНУ) взяли участь у цілій низці різних наукових конференцій.

Особливо хочу виділити ще конференцію, що ми провели разом з болгарськими та російськими вченими й працівниками науки й вищої школи в 2011 р. на кораблі за маршрутом Одеса-Вілкове-Севастополь із проблем розвитку ЧЕС і ГУАМ під патронажем Господарської академією ім. Ценова, м. Свіштов, Болгарія й Таганрозької міжрайонної ТПП.

Виконано роботи в рамках програми науково-технічного розвитку Донецької області на період до 2020 р. "Донецька область - 2020" (розділ - шляхи вдосконалення зовнішньоекономічної діяльності".

Традиційною формою залучення до наукової роботи стали круглі столи, які Секція "Міжнародна економіка" і Донецьке відділення АЕНУ проводить разом з Регіональним фіалом НІСД в місті Донецьку:

Круглий стіл „Перспективи та напрямки розвитку старопромислових регіонів України у посткризовий період”.



У залі засідання АЕНУ

Міжнародна діяльність - проявлялася в проведенні щорічних міжнародних літніх економічних шкіл за фахом "Міжнародна економіка". В 2011 р. у міжнародній літній школі взяли участь понад 150 студентів різних навчальних закладів України й зарубіжжя (Болгарія, Росія, Вірменія, Грузія, Білорусія й ін.); - проведення щорічних міжнародних науково-практичних семінарів. У семінарі 2012 р. взяли участь представники 16 країн близького й далекого зарубіжжя.

Брали участь у виконанні держбюджетної теми інституту економіки промисловості НАН України "Розробка напрямків і моделей трансформації інноваційної діяльності в промисловості в контексті міжнародної інтеграції".

В інституті економіки промисловості НАН України функціонує сектор інтеграції науково-технічної сфери України у світове суспільство.

У рамках секції "Міжнародна економіка" і Донецьким відділенням АЕНУ виконується дослідницька тема "Розробка теоретико-методологічних і науково-методичних основ розвитку міжнародних економічних відносин України".

За підсумками цих тем були підготовлені науково-аналітичні огляди, які були направлені в Адміністрацію Президента України, а також включені в послання Президента України Верховній Раді України.

За цей період у Спецраді, що відкрито в 2001 р. при економічному факультеті ДонНУ з захисту кандидатських дисертацій спеціальності "Світове господарство й міжнародні економічні відносини" пройшло більше 100 захистів і 50 захистів за фахом "Демографія, економіка праці, соціальна економіка й політика".



Звітна доповідь Президента АЕНУ академіка НАНУ Амоши О.І.

Результати досліджень Секції "Міжнародна економіка" і Донецького відділення АЕНУ увійшли в рекомендації XVII і XVIII

міжнародного науково-практичного семінару "Проблеми розвитку зовнішньоекономічних зв'язків і залучення іноземних інвестицій: регіональний аспект (2011, 2012 р.), а також Дев'ятої науково-практичної конференції "Проблеми співробітництва між країнами південно-східної Європи в рамках організації чорноморського економічного співробітництва й ГУАМ". Резюме семінару й конференції відправлені в Адміністрацію Президента України, Верховну Раду, Кабінет Міністрів України, у Донецьку облдержадміністрацію (управління зовнішніх зв'язків і зовнішньоекономічних зв'язків), посольствам країн, представники яких брали участь у роботі семінару й конференції.

Крім того результати досліджень доповідалися на багатьох міжнародних науково-практичних конференціях і семінарах в Україні, Росії, Болгарії, Сербії, Литви, Латвії, Туреччині, Словаччині, Вірменії й ін.



У залі засідання члени делегації Донецької області

Ми співпрацюємо з редколегіями журналів "Вісник Донецького національного університету" (Серія В - Економіка й право) і збірників наукових праць "Проблеми розвитку зовнішньоекономічних зв'язків і залучення іноземних інвестицій: регіональний аспект" і "Проблеми співробітництва між країнами південно-східної Європи в рамках організації чорноморського економічного співробітництва й ГУАМ" (ці видання мають статус ВАК України), а також беремо участь у роботі редколегій журналів "Меркурій", "Стратегічні пріоритети", "Журнал європейської економіки" і інших.

Протягом 2011 року співробітники у Регіонального філіалу НІСД в м. Донецьку продовжували досліджувати проблеми, що зазначені у положенні про філіал, а саме:

- ефективність міжнародної економічної діяльності України в інтеграційних об'єднаннях: регіональний та галузевий аспект, включаючи проблеми розвитку співробітництва між країнами Європи в рамках Балто-Чорноморського співробітництва, ЄС та СНД
- спеціальні економічні зони та території пріоритетного розвитку як елемент державної стратегії розвитку депресивних регіонів;
- проблеми транскордонного співробітництва;
- політичні партії і громадські організації в регіоні;
- моніторинг тенденцій суспільно-політичного та соціально-економічного розвитку регіонів.



Член делегації Донецької області – Академік АЕН України, д.е.н., професор Омельченко Володимир Якович

Розробки філії увійшли до Програми науково-технічного розвитку Донецької області "Донецька область – 2020", розділ "Шляхи удосконалення зовнішньоекономічної діяльності" та «Стратегія розвитку міста Донецька до 2020 року». Фахівці філіалу брали участь у розробці програми інвестиційної привабливості міста Донецька.

Крім того беремо участь у робочих групах з розробки стратегій розвитку міст північного Донбасу (Краматорськ, Красний Лиман, Артемівськ, Дружківка, Костянтинівка), організаційного комітету з підготовки Угоди щодо регіонального розвитку Донецької області між Кабінетом міністрів України та Донецькою обласною радою на 2012-2013 роки; членом робочої групи з розробки стратегії територіального маркетингу Донецької області до 2016 року Донецької ОДА.

Також проводяться лекції для представників Управління Донецької обласної держадміністрації, комітетів Донецької обласної ради, профспілок та підприємств Донецької області за темами:

1. Іноземні інвестиції в промисловості Донбасу: історія, статистика, проблеми сучасного розвитку
2. Підготовка інвестиційних проектів відповідно до вимог міжнародних фінансових організацій
3. Інвестиційна привабливість регіонів та міст: резерви підвищення
4. Наслідки для економіки України від участі у СОТ

Опрацьовуються договори про співробітництво з іноземними академічними закладами.



Виступ керівника Донецького відділення АЕНУ, віце-президента Макогона Ю.В.

У філіалі є досвід роботи з іноземними фондами та навчальними закладами: реалізовано спільний проект з Каунаським технологічним університетом проводилось дослідження підприємницького середовища в Європі. Планується видання спільної монографії.

Дуже серйозний внесок в діяльність Донецького відділення АЕНУ дійсних членів та членів-кореспондентів академії економічних наук України викладачів Донецького Національного Університету економіки і торгівлі імені Михайла Туган - Барановського у 2011 р.

У 2011 році науковці університету проводили дослідницьку роботу за наступними напрямками:

- соціальні та інноваційні аспекти сталого економічного зростання;
- економіка, організація та управління підприємствами торгівлі та сфери послуг;
- маркетингова діяльність на ринку України;
- фінансово-кредитні та бюджетні проблеми економічного розвитку;
- бухгалтерський облік, аналіз і контроль господарської діяльності в підприємстві;
- розвиток наукового товарознавства;
- процеси і обладнання харчових виробництв;
- інновації в технології виробництва харчових продуктів;
- підвищення якості вищої освіти згідно вимог Болонського процесу.

За цими напрямками в університеті виконувались 144 НДР, з яких 53 кафедральні, 7 фінансованих МОН України, 84 госпдоговірних на замовлення підприємств і організацій. Із загальної кількості НДР 94 було завершено, у тому числі 3 фінансованих МОН України.

Серед визначних фундаментальних розробок слід відмітити:

1. НДР «Методологія розвитку продовольчої безпеки України» (науковий керівник - к.е.н., професор Малигіна В.Д.). Основними науковими результатами дослідження є: концепція гармонізації економіко-, соціо- і екологічних пріоритетів продовольчої безпеки України; методологія розвитку продовольчої безпеки України; механізм забезпечення продовольчої безпеки України. Результати НДР впроваджено до: Комітету з питань промислової і регуляторної політики; Управління агропромислового розвитку в Донецькій області; Донецькому центрі стандартизації, метрології та сертифікації. За результатами НДР захищено докторську дисертацію і видано 1 монографію, опубліковано 22 наукові статі у фахових виданнях.

2. НДР «Теоретико-методологічні засади механізму взаємодії державного і приватного секторів у контексті розвитку національної економіки» (науковий керівник - д.е.н. Горожанкіна М.Є.). Основними науковими результатами дослідження є: концепція сталої динаміки соціально-економічної системи макrorівня; концепція побудови державного сектору економіки, яка розглядає його як структурний елемент економіки; концепція механізму взаємодії державного і приватного секторів економіки. Практичне значення одержаних результатів полягає в подальшому розвитку економічної теорії, а саме, теорії розвитку державного сектору економіки і обґрунтуванні концепції розвитку державного і приватного партнерств. Теоретичні результати проекту можуть використовуватись при розробці: концепцій і програм соціально-економічного розвитку України програми розвитку державного сектору; законів про державний сектор економіки і принципах його функціонування; закону про державне і приватне партнерство. Практичні положення орієнтовані на впровадження в практику роботи органів законодавчої та виконавчої влади. Результати НДР впроваджено: на регіональному рівні у: Головне управління регіонального розвитку, залучення інвестицій і зовнішньоекономічних відносин Донецької облдержадміністрації, Головне управління економіки Луганської облдержадміністрації, Комітет з питань територій пріоритетного розвитку в Луганській області; в практику діяльності підприємств Донецької та Луганської торгово-промислової палати. За результатами НДР видано 4 монографії, 5 навчальних посібників, опубліковано 28 статей у фахових виданнях.

3. НДР «Послуги пенітенціарної системи в середовищі з порушеним економічним забезпеченням» (науковий керівник -

д.е.н. Сасно В.Г.). Основними науковими результатами дослідження є: концепція розвитку виробничих сил пенітенціарної системи; організаційно-методичні положення життєзабезпечення пенітенціарної системи держави. Результати НДР впроваджено: на державному рівні до: Міністерства праці та соціальної політики України, Комітету з питань бюджету Верховної Ради України, Комітету з питань законодавчого забезпечення правоохоронної діяльності Верховної ради України; на регіональному рівні у: Донецьку обласну державну адміністрацію, Державний департамент України з питань виконання покарань в Донецькій області. За результатами НДР видано 3 монографії та 23 статі у фахових виданнях.

4. **НДР «Інтегроване управління системою маркетингової взаємодії»** (науковий керівник - д.е.н. Балабанич А.В.). Основними науковими результатами дослідження є: концептуальна модель інтегрованого управління системою маркетингової взаємодії; механізм управління потенціалом маркетингової взаємодії; науково-методологічний підхід до оцінки результативності системи маркетингової взаємодії. Результати НДР впроваджено у: Донецькій торгово-промисловій палаті; 3 АТ «Донецький ЦУМ»; ТОВ «ГБ Амстор»; ТБ «Крокус»; ТОВ «Канцлер». За результатами НДР видано 1 монографію та 33 статі у фахових виданнях.

Серед завершених фундаментальних НДР слід відмітити **НДР «Концептуальні напрями інноваційного розвитку торгівлі»** (науковий керівник - д.е.н. Ландик В.І.). В процесі виконання роботи: проведено аналіз стану та перспективи розвитку торгівлі в Україні; проведено ранжування факторів зовнішньої та внутрішньої середовища і впливу на систему роздрібною торгівлі; досліджено інструменти управління інноваційним розвитком підприємств торгівлі; розглянуто вплив факторів зовнішньої та внутрішньої середовища розвитку торгівлі і ресторанного господарства; вплив головних тенденцій розвитку торгівлі і ресторанного господарства на внутрішньому ринку; розроблено концептуальний підхід щодо використання форсайту, як методологічної основи концепції розвитку торгівлі; розроблено методологічні підходи к аналізу і управлінню стейкхолдерами в оптовій торгівлі. На основі результатів НДР модернізовано ряд навчальних дисциплін кафедри економіки і управління інноваційною діяльністю.

Серед визначених фундаментальних розробок слід відмітити:

НДР «Управління фінансами торговельного підприємства» (науковий керівник - д.е.н. Омелянович Л.О.). Науково-дослідна робота була направлена на вирішення конкретної прикладної задачі підвищення ефективності діяльності торговельних підприємств на основі удосконалення фінансового управління. Мета роботи - комплексне дослідження системи управління фінансами торговельних підприємств

та розробка інноваційного науково-практичного продукту для забезпечення результативності торговельної діяльності. Наукова новизна одержаних результатів полягає в удосконаленні науково-методичних підходів до фінансового управління торговельними підприємствами на основі фінансового ресурсозбереження, оптимізація оподаткування і заходів адаптивного антикризового управління фінансами. Результати дослідження використані для модернізації змісту п'яти навчальних дисциплін на кафедрі фінансів. За результатами НДР опубліковано 16 наукових робіт, в т.ч. - 9 статей в фахових виданнях, 1 монографія, 2 навчальних посібника з грифом МОН молоді та спорту України.

НДР «Бенчмаркетингові дослідження регіонального споживчого ринку» (науковий керівник - д.е.н. Азарян О.М.). За результатами НДР розроблено методичні підходи щодо підвищення ефективності використання результатів бенчмаркетингових досліджень вітчизняними підприємствами, які працюють на споживчому ринку. Наукова новизна одержаних результатів полягає в запропонованій методіці формування стратегічного управління з використанням бенчмаркетингових підходів в діяльності підприємств. Одержані результати використовувались в: роботі над 6 монографіями, 2 підручниках з грифом МОН молоді та спорту України, публікації 11 статей у фахових виданнях, в т.ч. за кордоном (Греція і США).

НДР «Формування інфраструктури інвестиційних процесів» (науковий керівник - д.е.н. Аптекарь С.С.). Наукова новизна роботи полягає в розробці науково-методичних основ і практичних рекомендацій відносно управління формуванням та функціонуванням інфраструктури. Вагомі результати дослідження, які мають наукову новизну, конкретизуються в наступних положеннях:

- на основі узагальнення історичного розвитку та сучасних реалій надано визначення інфраструктури як сукупності галузей і видів діяльності, які забезпечують розвиток сфери виробництва, соціально-побутового та соціально-культурного життя суспільства. Інфраструктура поділяється на виробничу, соціальну, інституціональну і наукову. Інфраструктура є основним елементом процесу становлення.

- розроблено концептуальні положення відносно підвищення ефективності функціонування фінансової інфраструктури, а саме іпотечного кредитування.

- вагомим осередком фінансової інфраструктури є фінанси підприємств. Розроблено науково-методичний апарат формування і використання капіталу підприємств, основою якого є, на відміну від існуючих, розподіл показників, що характеризують окремо формування капіталу та його використання, а також їх упорядкування за п'ятьма групами.

- розроблено підхід і оригінальна математична модель для розрахунку динамічної (на декілька років) точки беззбитковості.

За результатами роботи: захищено 2 кандидатські дисертації; виконано 4 магістерські роботи; видано 11 навчальних і методичних посібників; видано узагальнюючу монографію. Основні положення досліджень використовуються в навчальному процесі.

НДР «Фінансово-кредитні важелі сучасного розвитку економіки» (науковий керівник - д.е.н. Косова Т.Д.). В роботі вперше обґрунтовані фінансово-кредитні важелі анти- і поза кризового характеру, удосконалення управління ресурсами бюджетних організацій, фінансуючих і нефінансуючих корпорацій, розроблено методичні рекомендації рейтингової оцінки рівнів корпоративного управління і управління корпораціями в умовах соціалізації бізнесу. За результатами НДР захищено 1 кандидатську дисертацію, підготовлено до захисту 1 докторську і 1 кандидатську дисертацію, видано 1 навчальний посібник з грифом МОН молоді та спорту України. Результати НДР впроваджені в діяльність територіального управління Рахункової палати України в Донецькій і Луганській областях; Федерацію професійних бухгалтерів України в Донецькій області, ТОВ «Ювелір сервіс», в аудиторській фірмі «Фонд ефективного економічного супроводу».

НДР «Інформаційні системи і моделі управління на підприємствах торгівлі та сфери послуг» (науковий керівник - д.е.н. Олифіров О.В.). В процесі роботи узагальнені сучасні досягнення і тенденції створення і впровадження інформаційних систем в управлінні підприємствами торгівлі, ресторанного бізнесу, за певним напрямом асортиментний менеджмент, електронна торгівля, маркетинг, робота інформаційних служб, податкової служби, конкурентне обстеження.

Результати НДР:

- методичні розробки з організації та технологічної роботи інформаційних систем і моделювання діяльності на підприємствах торгівлі та послуг.
- соціально-економічний ефект визначається підвищення якості управління на підприємствах торгівлі та послуг, якості підготовки спеціалістів для відповідної сфери діяльності.
- науково-методичне забезпечення підготовки спеціалістів з економічних спеціальностей у відповідності з сучасними програмами, тенденціями і стандартами.

Матеріали роботи використовувались при підготовці 1 докторської і 2 кандидатських дисертацій. За результатами НДР видано 3 монографії, 4 посібники, опубліковано 15 статей та тез.

НДР «Механізм формування і розвитку ринку освітніх послуг для дорослого населення Донецької області» (науковий керівник - д.е.н. Лутай Л.А.). За результатами НДР проведено комплексне дослідження стану освітніх послуг дорослого населення в Україні, Донецькій області, визначено більш значущі проблеми взаємозв'язку ринку праці та ринку освітніх послуг. Економічний ефект: підвищення продуктивності ринку освітніх послуг для дорослого населення на регіональному рівні. Соціальний ефект: зниження напруження при вирішенні проблем зайнятості безробіття, умов праці, вибір пріоритетних напрямків розвитку ринку освітніх послуг для дорослого

населення як системи. В рамках НДР: розроблена «Концепція розвитку неперервної освіти на протязі життя Донецького національного університету економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського», видано 1 монографію.

Особливу увагу університет у звітному році приділяв співробітництву із закладами НАН України та галузевими академіями. Науково-дослідні роботи виконувались спільно із науковцями Інституту економіки промисловості НАН України, а саме: «Шляхи капіталізації і методи регулювання господарської діяльності підприємств базових галузей промисловості».

Впровадження наукових рекомендацій на рівні державних органів.

В минулому році низка наукових рекомендацій та розробок була запроваджена в державних органах влади, регіональних органах влади та у підприємствах різних галузей:

- положення до Концепції державної системи професійної орієнтації населення на період до 2012 року (Міністерство праці та соціальної політики України);
- концепція інтегрованого управління системою маркетингової взаємодії підприємств і розвиток науково-методологічних підходів та практичних рекомендацій можуть використовуватися для вирішення актуальних проблем інтегрованого управління маркетинговим взаємозв'язком в практичній діяльності вітчизняних підприємств;
- рекомендації до нової редакції Бюджетного кодексу щодо опрацювання питань середньострокового бюджетного планування (Комітет Верховної Ради України з питань бюджету);
- методологія розвитку продовольчої безпеки України на принципі сформульованої наукової концепції гармонізації економіко-, соціо- і екологічних пріоритетів продовольчої безпеки країни та удосконаленої системи механізмів її розвитку (Комітет з питань промислової і регуляторної політики та підприємництва Верховної Ради України);
- алгоритм формування концепції гармонізації економіко-, соціо- і екологічних пріоритетів продовольчої безпеки та ринку продовольства, як складової державної політики і моделі програм забезпечення продовольчої безпеки країни (Головне Управління агропромислового розвитку Донецької обласної держадміністрації і Управління зі справ захисту прав споживачів в Донецькій області);
- основні положення науково-дослідної роботи «Послуги пенітенціарної системи в середовищі з порушеним економічним забезпеченням» для Кримінально- виконавчого кодексу України в частині забезпечення прав засуджених осіб в установах виконання покарань (Комітет Верховної Ради України з питань законодавчого забезпечення правоохоронної діяльності);
- організаційно-методичне положення із забезпечення обсягами робіт осіб, які відбувають покарання в місцях позбавлення волі (Державний департамент України з питань виконання покарань в Донецькій області);
- методика визначення показників оцінки ефективності функціонування і розвитку роздрібних торговельних мереж; матрична модель поле стратегічного розвитку роздрібною мережі, яка сприяє вибору напрямку і стратегії розвитку; методика визначення складових коефіцієнта розвитку роздрібних торговельних мереж в процесі його прогнозування, система регуляції розвитку торговельних мереж (Головне управління економіки Донецької обласної держадміністрації);
- з ціллю підвищення продуктивності ринку освітніх послуг для дорослого населення на регіональному рівні запропоновано Концепцію розвитку безперервної освіти протягом життя (Головне управління праці та соціального захисту населення Донецької обласної держадміністрації).

Міжнародна наукова діяльність вчених ДонНУЕТ здійснюється на основі 79 угод про співробітництво із закордонними закладами освіти та науки. Наукові гранти:

- Програма ТЕМПУС (сприяння модернізації систем вищої освіти в країнах-сусідах ЄС): розробка спільного проекту "MODEP: модернізація та розвиток професійно спрямованих курсів" (ВНЗ-партнери з Франції, Португалії, Румунії, Молдови, Білорусі, Марокко та України). В рамках програми створено Франко -Український інститут управління та відкритий безкоштовний доступ до наукових публікацій та матеріалів провідних університетів Європи;
- Науково-дослідна програма «Інновації в інформаційних і комунікаційних технологіях - взаємодія в Балтійському регіоні» спільно зі Шведським університетом (м. Стокгольм, Швеція);
- Програма лідерства для підприємництва (InterAction) у Туреччині, Україні, Узбекистані, Казахстані та країнах Південного Кавказу (під егідою Британської Ради);
- Розробка та виконання спільних науково-дослідних програм, організація та підтримка наукового стажування студентів під егідою міжнародної студентської організації AIESEC;
- Програми наукових досліджень за запрошеннями ВНЗ країн ЄС (Інститут фізики Польської Академії Наук, м. Варшава, Польща)

У Донецькому національному університеті економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського у 2011 році відбулося: 7 міжнародних, 4 всеукраїнських, 6 Інтернет-конференцій та 3 семінари, які мали значний резонанс серед наукової спільноти.



Виступ віце-президента АЕНУ, професора Ляшенка В.І.

В роботі 3-ї Всеукраїнської науково-теоретичної Інтернет-конференції «Інтелект. Особистість. Економіка» взяли участь фахівці з різних міст України, далекого зарубіжжя та країн СНД. До складу учасників конференції увійшли близько 80 вчених, з яких 6 академіків і членів-кореспондентів української і міжнародних академій, докторів та кандидатів наук.

В роботі конференції також брали участь молоді вчені та аспіранти, які представляли наукові центри та вузи України.

В матеріалах конференції відзначено, що в сучасних умовах глобалізації та модернізації всіх сфер людської життєдіяльності, культура гуманітарної і економічної освіти стає важливим фактором, який забезпечує актуалізацію людських якостей, збільшення та впровадження інтелектуального потенціалу людини. Інтелект особистості в соціально-гуманітарній та економічній освіті виступає визначальною формою соціалізації людини, якість якої впливає на її майбутнє, а також темпи і результати розвитку економіки, науки, соціально-культурної сфери, підвищення престижу держави на світовій арені. Саме особистість виступає першоосновою будь-яких форм соціальності, розвиток яких безпосередньо пов'язаний з її здібностями.

Мета Першої Міжнародної науково-практичної конференції «Розвиток туристичного бізнесу» полягала в генерації нових ідей і конкретних пропозицій щодо визначення основних проблем формування ринку туристичних послуг, об'єднання зусиль українських і закордонних фахівців, вчених, державних, політичних і суспільних діячів, підприємців, що зацікавлені в розвитку туристичної індустрії.

В конференції взяли участь 109 осіб, у т.ч.: 16 докторів наук, 36 кандидатів наук, 6 представників-практиків туристичного бізнесу, 32 молодих учених, а також 19 студентів під керівництвом викладачів.

За результатами роботи конференції розроблено рекомендації щодо поліпшення розвитку туристичного бізнесу як в Україні, так і в інших країнах світу.



Виступ професора Кукурудзи І.І. (Кіровоград)

В центрі уваги учасників Другої Міжнародної науково-практичної конференції «Товарознавство і торгівля в умовах глобалізації економіки: проблеми та досвід» знаходились проблеми формування якості і удосконалення споживних властивостей товарів, управління асортиментом і конкурентоспроможністю на засадах логістичних підходів.

В роботі конференції взяли участь 150 представників з Росії, Білорусії, Польщі, Молдови та Румунії.

Робота науково-практичної конференції була проведена за наступними напрямками:

- товарознавство та ринок непродовольчих товарів;
- товарознавство та ринок продовольчих товарів;
- торгівля споживчими товарами та захист прав споживачів;
- використання сучасних технологій у навчанні.

Учасники конференції відзначили, що за останні роки намітились позитивні тенденції в дослідженні проблем з товарознавства, формування інфраструктури товарних ринків і удосконалення торгівлі.

Проте недостатньо проводяться наукові дослідження з теоретичних проблем розвитку товарознавства, експертизи та сертифікації товарів, конкурентоспроможності, безпеки та зберігання товарів, ресурсозберігаючі екологічно безпечних технологій.

Метою проведення Міжнародної науково-практичної конференції «Проблеми і перспективи реалізації облікової, контрольної та аналітичної функцій у соціокультурному просторі сучасного бізнесу» було визначення напрямів наукових досліджень щодо реалізації облікової, контрольної та аналітичної функцій у соціокультурному просторі сучасного бізнесу. Для досягнення поставленої мети учасниками конференції узагальнено результати наукових досліджень: визначено проблеми розвитку професії бухгалтера і аудитора в сучасному бізнесі; обговорено міжнародний досвід і визначено напрями розвитку облікової, контрольної та аналітичної функцій управління на практиці.

У рамках конференції відбулося засідання круглого столу з обговорення проблеми формування професійних і соціальних компетенцій сучасного бухгалтера і аудитора.

В роботі конференції взяли участь більше 150 науковців з України, Білорусії, Молдови, Росії, Польщі, Китаю, Кореї, а також представники регуляторних органів та бізнесу.

На II Міжнародній науково-практичній Інтернет-конференції «Бізнес та умови його розвитку: національний та міжнародний дискурс» розглядаються сучасні проблеми розвитку національного та міжнародного бізнесу, його особливості та тенденції. В роботі конференції взяли участь більше 150 спеціалістів та вчених Польщі, Іспанії, Латвії, Казахстану та України.

Матеріали конференції корисні для керівників та спеціалістів при вирішенні проблем розвитку як національного так і міжнародного бізнесу у різноманітних сферах економіки та інтеграції України до міжнародного економічного простору.



Виступ академіка АЕНУ професора Кендюхова О.В.

Всеукраїнська науково-практична інтернет-конференція «Наукова школа маркетингового менеджменту: 20 років творчої діяльності», присвячена 20-річчю кафедри маркетингового менеджменту ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського. У наукових доповідях учасників знайшли відображення актуальні питання розвитку економіки України, вони присвячені особливостям діяльності підприємств в умовах маркетингової орієнтації, нестабільності зовнішнього середовища та кризової ситуації в економіці країни. Наукові дослідження учасників конференції мають прикладний характер, в них розкриті проблеми реально діючих підприємств, що забезпечує їх не тільки теоретичну, але й практичну значущість.

До оргкомітету надійшло 120 тез наукових праць науковців. Аспірантів, викладачів, представників комерційних фірм з понад 25 навчальних закладів різних регіонів України державної та недержавної форм власності.

Всеукраїнська науково-практична конференції «Україна: Схід-Захід - проблеми сталого розвитку» відбулася в два етапи у різних регіонах України: перший - у Донецькому національному університеті економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського (23 вересня 2011 року), а другий - у Національному лісотехнічному університеті України, м. Львів (25 листопада 2011 року). Конференція проводилась за підтримки Міністерства освіти і науки, молоді та спорту України, Національної академії наук України, Донецької та Львівської обласних державних адміністрацій, Донецького і Західного наукових центрів НАН України.

До оргкомітету надійшло 126 тез наукових праць молодих вчених, аспірантів, докторантів та визначних вчених та спеціалістів з економічної теорії з 23 навчальних закладів та організацій різних регіонів України. Загалом участь у конференції прийняло 132 чоловік.

На конференції були розглянуті питання сталого розвитку економіки на різних рівнях управління, зокрема основні аспекти екологізації економічних відносин в Україні, проблеми державно-приватного партнерства, інвестиційної діяльності, інноваційного розвитку економіки країни, формування стратегії сталого розвитку підприємств у сучасних умовах тощо.

Особливу увагу було приділено питанням екологізації вищої освіти у контексті Десятиріччя ООН «Десятиріччя освіти для сталого розвитку (2005-2014)».



Звіт керівника Запорізького відділення АЕНУ Ткаченка В.О.

На Міжнародній Інтернет-конференції «Інформаційні системи та технології управління» розглядалися питання розробки теоретичних та методичних засад функціонування інформаційних систем і технологій підприємств у контексті сучасних концепцій розвитку систем управління діяльністю підприємств. Учасники визначили, що в останні роки питання використання інформаційних технологій в усіх сферах економічної діяльності є надзвичайно актуальними. Проте недостатньо проводяться комплексні розробки теоретичних та методологічних засад функціонування інформаційних систем, а також формування і використання інформаційних ресурсів на рівні як підприємств, так і держави.

До оргкомітету надійшло більш 150 тез наукових праць з Росії, Канади, Туркменії, Грузії, Болгарії.

В роботі Міжнародної науково-практичної Інтернет-конференції «Економічна політика країн ЄС» взяли участь 160 вітчизняних спеціалістів, вчених Польщі, Іспанії, Латвії, Казахстану та України. Серед них доктори та кандидати економічних наук, викладачі вищих навчальних закладів, аспіранти, студенти, а також представники практичної сфери співпраці з країнами-членами ЄС та потенційними членами ЄС. Мета конференції - дослідження сучасних проблем розвитку економічної політики країн-членів ЄС. Матеріали конференції корисні для керівників та спеціалістів при вирішенні проблем співробітництва країн з Європейським Союзом у різноманітних сферах економіки та інтеграції України до ЄС.

XI Міжнародна науково-практична конференція «Стан і проблеми оподаткування в умовах мінливої економіки» відбулася разом із Державною податковою адміністрацією у Донецькій області за підтримкою Державної податкової служби України.

Для участі у конференції були запрошені провідні вищі навчальні заклади та організації України, Росії, Чехії, Ізраїлю, Федеративної Республіки Німеччини, Китайської Народної Республіки. Взяли участь більш 200 провідних вчених, економістів та практичних діячів.

Метою проведення конференції стало забезпечення конструктивного діалогу вчених, аспірантів, представників органів державного управління з проблем удосконалення податкового законодавства, побудови стабільної і зрозумілої системи оподаткування, яка забезпечить збалансованість інтересів держави і інтересів суб'єктів господарювання.

За результатами конференції розроблено пропозиції щодо удосконалення податкового законодавства.

До оргкомітету Міжнародної науково-практичної Інтернет-конференції «Маркетинг-Дайджест» надійшло більш 300 тез праць молодих вчених, аспірантів, студентів з навчальних закладів із різних регіонів України та зарубіжжя.

Тематика тез доповідей присвячена вирішенню широкого кола питань, що стосуються маркетингової діяльності у кризових та посткризових умовах, визначення стану та тенденцій розвитку сучасного підприємництва, новітніх маркетингових комунікаційних систем, інноваційних та інформаційних маркетингових технологій, а також проблемам міжнародного, соціально-відповідального та туристичного маркетингу.



Наукова доповідь заслуженого діяча науки і техніки України, професора Макогона Ю.В.

Серед активних членів та членів-кореспондентів АЕНУ по донецькому відділенню слід визначити звіт Академіка АЕН України д.е.н., професора Омельченко Володимира Яковича за 2011 р. (Донецький національний університет)

1. Основні напрями наукових досліджень:

- проблеми методології сучасної історії економіки;
- логістизації економічних процесів в національній та міжнародній економіці;
- механізми формування електронної комерції в Україні;
- розвиток механізмів міжнародного маркетингу.

У рамках цих напрямів:

- а) йде робота з підготовки монографії «Аутсорсинг в системі логістичного управління підприємством»
- б) взяв участь у роботі 3-х міжнародних науково-практичних конференцій (Москва, Одеса-Севастополь, Святогірськ)
- в) опубліковано 4 наукові статті в спеціалізованих виданнях.

2. Навчально-організаційна робота (в якості першого заступника декана економічного факультету):

а) організація робіт по коригуванню робочих навчальних планів підготовки студентів спеціальностей економічного факультету ДонНУ

б) видано навчальний посібник з курсу «Стратегічний маркетинг» з грифом МОН молоді та спорту України (у співавторстві 18,5 д.а.)

в) робота в якості члена журі другого етапу Всеукраїнського конкурсу студентських наукових робіт з проблем маркетингу та управління персоналом (березень 2011 р.).

3. Підготовка наукових кадрів.

За звітний період під керівництвом Омельченко В. Я. успішно захищена 1 кандидатська дисертація (затверджена).

Особливо треба відмітити внесок з наукову діяльність:

- академіка АЕН Дмитриченко Л.І. За звітний рік пророблені наступні види роботи:

Опубліковані 5 монографій та 2 підручника, 6 статей у спеціалізованих виданнях, 11 тез наукових конференцій.

Триває керівництво роботою наукової лабораторії:

- Досліджується проблема: «Механізми стимулювання активізації трудової діяльності». Захищені 1 докторська і 2 кандидатські дисертації.
- доцента кафедри менеджменту економічного факультету Донецького національного університету Безгіна К. С. У звітному періоді були проведені наступні науково-дослідні роботи: підготовка та видання наукової монографії «Управління процесом створення цінності на підприємстві: людський фактор». Монографія присвячена розвитку теоретичних положень, розробці методичних основ та науково-практичних рекомендацій з управління процесом створення цінності на підприємствах машинобудівної галузі України. Підготовка та публікація 5 наукових статей у журналах, що входять до переліку фахових видань з економіки затвердженого ВАК. Прийняв участь та опублікував тези доповідей у двох міжнародних конференціях. З 1 лютого 2012 року переведено на посаду заступника декана економічного факультету ДонНУ з наукової роботи.

- академік АЕН Янковський М.А. у 2011 р. Займався розробкою напрямів зниження енергосировинної залежності виробників мінеральних добрив.

- Сидорова А.В. д.е.н., професор, завідувач кафедри статистики ДонНУ за 2011 рік підготувала монографію, підрозділ у монографію. Брала участь у міжнародних конференціях: в МДУ ім. М. Ломоносова та в Польщі, КНУ ім. Тараса Шевченка, КНЕУ ім. В.Гетьмана.

- Члена-кореспондента, к.е.н. доц. кафедри «Фінанси» Пампури О.І. Наукові досягнення за темою 0104U008798 Фінансовий механізм державного управління економікою України, керівник д.е.н., проф. Поважний О.С. У відповідності з вищезазначеною темою в І-Ш кв. 2011р. приймала участь у виконанні етапу підтеми 04. Організація державного регулювання фінансової діяльності суб'єктів господарювання. За результатами науково-дослідної роботи підготовлено та опубліковано 2 статті та 1 тезу доповідей (див. список опублікованих робіт). Приймала участь у XVI конференції професорсько-викладацького складу за підсумками науково-дослідної роботи у 2010 році, ДонДУУ, 16 квітня 2011 р., м. Донецьк з тезами доповіді «Державні механізми підтримки інноваційної діяльності в Україні. Всього опубліковано робіт 14 робіт загальним обсягом 3,07 п.а., у т.ч. авторські 3,07 п.а.



Заключне слово Президента АЕНУ Амоши О.І.

- члена Академії економічних наук України Дубницького Володимира Івановича, д.е.н., професора, Проректора з наукової роботи, завідувача кафедрою міжнародної економіки Донецького економіко-гуманітарного інституту за 2011 рік. Оpubліковані в наукових фахових виданнях - 12 наукових статей, 8 тез науково-практичних конференцій (м. Київ, Львів, Суми, Донець Сімферополь, Лодзь (Польща), Упсала (Швеція), Санкт-Петербург (Росія). Наукове керівництво НДР «Організаційно-економічні механізми. збалансованого розвитку регіонів та міст в умовах інтеграційні процесів» - ДР № 0110U006917. Виконано дослідження з етапу 1.

Таким чином, внесок вчених-економістів Донецького відділення АЕН України досить серйозний і заслуговує найвищої оцінки наукової громадськості України.

XVI МЕЖДУНАРОДНАЯ ЛЕТНЯЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ШКОЛА

Как сделать занятия более интересными и увлекательными? Ответ знают на кафедре «Международная экономика» экономического факультета ДонНУ. Здесь студенты имеют возможность получать и совершенствовать свои знания не только на привычных лекциях в университетских аудиториях, но и на тренингах и мастер-классах, проводимых ведущими современными специалистами. И все это благодаря Международной Летней Экономической Школе (МЛЭШ), проводимой совместно с Центром экономического образования и консалтинга «Внешконсалт», Британским Советом в Украине и Донецким филиалом Национального института стратегических исследований. МЛЭШ является уникальной формой неаудиторной работы со студентами.

Ежегодно Международная Летняя Экономическая Школа дарит всем участникам бесценный опыт, новые знакомства, незабываемые впечатления, помогает по-новому взглянуть на выбранную специальность.



Руководитель проекта, заведующий кафедрой «Международная экономика» ДонНУ, д.э.н., профессор Макогон Юрий Владимирович приветствует участников 16 МЛЭШ

Последняя неделя августа для всех студентов всегда омрачена неминуемым окончанием лета и каникул. Период отдыха, развлечений, новых знакомств, путешествий подходит к логическому завершению... Но несколько десятков человек в этом году наоборот с нетерпением ждали 23 августа. В этот день свои двери открыла XVI Международная Летняя Экономическая Школа. А это значит, что все, кто нашел друзей в прошлые годы, снова их встретит, а новички находятся в томительном ожидании новых знакомств и открытий – со всех сторон нашей планеты должны съехаться студенты, чтобы принять участие в так любимейшей многим за эти годы Школе.

С 23 по 28 августа 2012 г. в Донецке и Святогорске проходили занятия в XVI Международной Летней Экономической Школе, приуроченной к 75-летию Донецкого национального университета. МЛЭШ – это новая форма объединения молодежи для повышения уровня ее образования, площадка для общения студентов из разных стран. За все время существования Международной Летней Экономической Школы в ее работе приняло участие более 3000 человек из 25 стран мира. В XVI Международной Летней Экономической Школе участвовало более 80 студентов из 14 стран мира и 5 регионов Украины.



Директор МЛЭШ Медведкина Е.А. на открытии в ТШ

Открытие МЛЭШ проходило в Донецкой торгово-промышленной палате. Участников и гостей поприветствовали вице-президент Донецкой торгово-промышленной палаты Политик Елена Анатольевна, проректор по социальной и воспитательной работе ДонНУ Мармазова Татьяна Ивановна, и.о. декана экономического факультета Омельченко Владимир Яковлевич, руководитель проекта, зав. кафедрой «Международная экономика» Макогон Юрий Владимирович, директор МЛЭШ, доцент кафедры «Международная экономика» Медведкина Евгения Александровна, зам. декана экономического факультета по воспитательной работе Калининченко Максим Петрович.



Заместитель декана экономического факультета Омельченко В. Я. приветствует участников МЛЭШ

Особо акцентировалось внимание на важности налаживания деловых контактов.



Вице-президент Донецкой ТПП Политик Е.А.

Мармазова Т.И. также подчеркнула: «Люди и взаимодействия гораздо важнее, чем машины и инструменты».



Проректор по социальной и воспитательной работе ДонНУ, д.п.н., профессор Мармазова Т. И.

Далее с приветственным словом к присутствующим обратились главы делегаций России, Грузии, Латвии, Болгарии, Македонии, Армении. Они представляли Ростовский государственный экономический университет, Кавказский университет, Рижский технический университет, Тбилисский государственный университет им. И. Джэвахишвили, Российский университет туризма и сервиса, Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов.



Выступление немецкого специалиста Жан Баха перед участниками МЛЭШ

После приветствия участников немецкий специалист Жан Бах провел презентацию на тему: «Перспективы карьерного роста на западных предприятиях, работающих в Украине». Жан Бах указал на ключевые моменты в актуальном вопросе «Как стать успешным и наслаждаться жизнью».

Доцент кафедры финансов Кавказского университета (Грузия) Гиорги Карашвили прочитал лекцию на английском языке на тему «Проблемы глобального экономического кризиса», после которой был показан видеоролик, наглядно демонстрирующий процессы, происходящие в экономике.

По завершению торжественного открытия участники МЛЭШ поехали в Святогорье, где чуть позже состоялось посвящение в МЛЭШевцы тех, кто принимает участие в Школе впервые. Тем же вечером состоялась GlobalVillage с национальными блюдами и

напитками стран-участниц (в этом году их было 15), целью которой является неформальное общение участников друг с другом, укрепление дружбы и сотрудничества между странами.

Ежедневно участники Школы с огромным интересом посещали лекции, деловые игры, мастер-классы и научные дискуссии с учеными высших учебных заведений Украины и приглашенных лекторов, которые с большим энтузиазмом хотели передать участникам свой опыт.



Лекционное занятие в Летней Школе

Серию лекций традиционно начал идейный вдохновитель МЛЭШ, руководитель проекта, заведующий кафедрой «Международная экономика» ДонНУ Юрий Владимирович Макогон.



Лекция д.э.н., профессора Юрия Владимировича Макогона

Но студенты не остались в долгу, проявив свой талант и знания на студенческой конференции, на которой были затронуты актуальные проблемы украинской и мировой экономики, подняты вопросы перспективных тенденций развития глобальной экономики. После завершения конференции, было проведено вручение дипломов за занятые призовые места, а также сертификатов всем участникам, а наиболее активные получили грамоты.



Участники 16 МЛЭШ с сертификатами

Каждый рабочий день в Летней школе начинался с активной и бодрящей зарядки, дающей заряд позитивной энергии на весь день. Свежий воздух Святогорского леса и меловые горы особо пришлись по нраву иностранным участникам, многие из которых впервые видели столь живописную природу. Несмотря на погодные условия, МЛЭШевцы совершили традиционный поход по горам Святогорья, к памятнику Артему и прекрасно провели время во время барбекю.



Участники Школы во время экскурсии к памятнику Артему

Всем известно, что участники МЛЭШевского движения имеют боевой дух, поэтому мальчишки собрались в международные команды и показали настоящий футбол, а девчонки-болельщицы не устали болеть за своих друзей.

По традиции не обошлось и без экономического квеста, который состоял из нескольких этапов. Ребята проходили их с особым задором. Но самым интересным был последний - участники должны были снять свои собственные кино-ролики по мотивам известных фильмов.



Интернациональный чемпионат МЛЭШ по футболу



МЛЭШевцы проявляют креативность при прохождении заданий экономического квеста

Свой шарм привнесли также дни культур стран, на которых были представлены национальные костюмы, традиции, танцы, песни. Участники школы были в восторге от представлений участников из России, Латвии, Грузии, Армении, Болгарии и, конечно же, Украины. В этом году проведение дня культуры Украины совпало с празднованием Дня независимости. Не забыли МЛЭШевцы и про День Шахтера.

Хорошей традицией стало проведение тематических вечеров. В этом году участники с головой окунулись в атмосферу древнего мира, ревущей футбольной трибуны и зажигательного гавайского праздника.

Последний вечер прошел в непривычном для МЛЭШа образе - в стиле Оскара. На торжественном ужине были показаны результаты творений команд экономического квеста. Мы увидели интерпретации знаменитых фильмов: Бэтмен, 300 спартанцев, Миссия невыполнима, Шерлок Холмс и Люди в черном. А в конце самые запоминающиеся получили статуэтки «Оскар», чем были очень растроганы.

После торжества был зажжён костер и запущены летающие фонарики в форме сердец, как символ любви к МЛЭШ, которая объединяет столько людей из разных уголков нашей огромной планеты в единое целое. Верим, что идея проведения подобного мероприятия для студентов будет жить, ее участники будут преумножать традиции школы на благо процветания родного края и Украины.

Международная Летняя Экономическая Школа как новая форма международного образования имеет много сторонников. Идея МЛЭШ поддерживается российскими и болгарскими коллегами, которые создают свою подобную школу.

**X МІЖНАРОДНА НАУКОВО-ПРАКТИЧНА КОНФЕРЕНЦІЯ
«ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СПІВРОБІТНИЦТВА МІЖ КРАЇНАМИ ПІВДЕННО-СХІДНОЇ
ЄВРОПИ В РАМКАХ ЧОРНОМОРЬСЬКОГО ЕКОНОМІЧНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА ТА ГУАМ»**

Регіональний філіал Національного інституту стратегічних досліджень в місті Донецьку, кафедра "Міжнародна економіка", економічний факультет Донецького національного університету, спільно з Приазовським державним технічним університетом, Господарською академією ім. Д.А. Ценова (Болгарія) за підтримки постійної делегації Верховної Ради України в ПАЧЕС, Донецької обласної Ради, Донецької обласної державної адміністрації, провели Десяту міжнародну наукову конференцію **"Проблеми і перспективи розвитку співробітництва між країнами Південно-Східної Європи в рамках Чорноморського економічного співробітництва та ГУАМ "в м. Албена (Болгарія) 14-21 вересня 2012 року.**



Конференція проводилась під патронатом Ділової Ради Організації Чорноморського економічного співробітництва та Ділової Ради Міжнародного Чорноморського Клубу.

Конференція присвячена проблемам розвитку економічного співробітництва, створення загальноєвропейського економічного простору, а також досягнення більш високого ступеня інтеграції країн-учасниць у світову економіку, сприянню розширення їх взаємного обміну товарами і послугами та створення сприятливих умов цього шляхом подальшого скорочення та ліквідації всляких бар'єрів, не перешкоджаючи при цьому виконання їх зобов'язань перед третіми країнами.



Табаків І., голова Варненської ТПП, почесний консул Італії в Варненській та Бургаській областях

Коло питань, що розглядаються на конференції:

- екологічна, економічна, і енергетична безпека розвитку регіонів в умовах світової кризи;

- глобалізація і регіоналізація сучасних національних економік;
- інтеграційні процеси в рамках ОЧЕС;
- інноваційна політика, регіоналістика, планування розвитку регіонів, функціонування вільних економічних зон і територій пріоритетного розвитку в контексті виходу з кризи;
- розвиток транскордонного співробітництва, єврорегіони;
- оцінка ефективності зовнішньоекономічних зв'язків країн ОЧЕС, ГУАМ;
- розвиток сфери послуг, туризму і рекреаційних ресурсів;
- ринкова інфраструктура в ОЧЕС - реальності й тенденції;
- розвиток міжнародних транспортних коридорів, участь в ТРАСЕКА,
- балто-чорноморська вісь.



Смолецова Сяна, головний експерт відділу міжнародного співробітництва Варненської міської ради

Склад і географія учасників: більше 40 докторів наук, більше 100 кандидатів, академіки і члени-кореспонденти НАН України, академіки та члени-кореспонденти галузевих академій України, Російської Федерації, Грузії, Болгарії, Молдови, Білорусії, Туреччини, а також науковці та фахівці з Києва, Автономної Республіки Крим, Дніпропетровська, Запоріжжя, Бердянська, Кіровограда, Львова, Сум, Тернополя, Харкова, Краматорська, Маріуполя.



З вітальним словом від болгарської сторони виступає проректор Господарської академії імені Д. Ценова доктор, професор І. Варбанов

Організація Чорноморського економічного співробітництва – міжнародне субрегіональне інтеграційне угруповання у світі. Створення її зумовлено господарськими процесами, що паралельно відбуваються в світі – глобалізації і регіоналізації. Процес глобалізації характеризується формуванням єдиного світового економічного простору, більшої відкритості всіх національних економік, лібералізації режиму світової торгівлі, підвищенні ролі транснаціональних корпорацій (ТНК) як суб'єктів світового ринку. Процес регіоналізації проявляється у створенні і зміцненні регіональних і субрегіональних інтеграційних угруповань.

Україна як одна з провідних держав Організації ЧЕС, надає особливого значення цьому регіональному об'єднанню, як одному з важливих механізмів просування європейських інтеграційних інтересів нашої країни. У цьому контексті важливим є активне залучення української сторони до процесів регіонального співробітництва, зміцнення двосторонніх взаємовідносин з іншими країнами-учасницями, реалізація економічних проєктів шляхом використання можливостей ОЧЕС. Україна в рамках співробітництва в ОЧЕС зацікавлена в

забезпеченні своєї участі в проєктах, які стосуються розвитку спільного ринку енергоносіїв, транспортної інфраструктури, прикордонного співробітництва. Успішний розвиток ОЧЕС багато в чому залежить від характеру та інтенсивності взаємодії по лінії ОЧЕС – ЄС, від забезпечення необхідного рівня координації і співробітництва між ОЧЕС і ЄС.



Черніченко Г.О., декан економічного факультету Донецького національного університету, д.е.н., професор в своїй доповіді відмітив, що в ядрі традиційної індустріальної системи зароджується нова макроформація, драйвером і ключовим ресурсом розвитку якої є знання. Режим динамічного ациклічного неінфляційного зростання нової економіки знань унікальний і сама можливість його існування заперечується в рамках традиційної макроекономічної парадигми. Однак, аналогічно фабриці в епоху промислової революції кінця XVIII ст., людина - продуцент знань в новій економіці, формує основи органічного переходу всієї економічної системи до вищих технологічних укладів. Як наслідок, з машинної технології XX в. виникає технологія інтелектуальна, заснована на когнітивних здібностях індивіда, його можливостях продукувати нове знання на основі активного використання метатехнологій і web 3.0 інфраструктури.



Пленарне засідання відкриває д.е.н., професор Ю.В. Макогон

В своїй доповіді директор РФ НІСД в м. Донецьку, заслужений діяч науки і техніки України **Ю.В. Макогон** наголосив, що слід сприяти поліпшенню співпраці державних транспортних установ з представниками Міжнародної Асоціації портів Чорного і Азовського морів (BASPA) з метою створення умов для активної участі державних і приватних транспортних підприємств з організації розробки рішень щодо транспорту і забезпечення прямого контакту через Асоціацію з робочими групами ОЧЕС. Впровадити квотування перевезення на судах небезпечних вантажів, стимулювати будівництво та модернізацію очисних споруд в портах. З метою поліпшення транзитного потенціалу морських портів України посилити роботу щодо інформаційної підтримки розвитку портової інфраструктури. Доцільною є розробка проєкту щодо створення на засадах державно-приватного партнерства єдиного інформаційно-диспетчерського

центру, до повноважень якого слід віднести координацію перевезень (пасажирських і вантажних) у всіх портах України та налагодження співробітництва у сфері транспортно-транзитних перевезень з портами країн-членів ОЧЕС.



Поспелов В.К., д.е.н., професор, Фінансова академія при Уряді Російської Федерації в своїй доповіді наголосив, що у період головування Росії в ОЧЕС у другій половині 2011 р. були проведені певні заходи по зміцненню та розширенню торговельно-економічного та інноваційного співробітництва між країнами ОЧЕС. Відбулося засідання Робочої групи з енергетики (м. Стамбул, грудень 2011 р.) та наукова конференція «Чорноморський електроенергетичний ринок: основні виклики і перспективи розвитку інтеграційних процесів» (м. Москва, грудень 2011 р.). У ході конференції розглядалися проблеми впровадження інновацій і новітніх технологій в енергетику країн-членів ОЧЕС, залучення інвестицій у розвиток технологічної інфраструктури, інтеграції економічних механізмів та ринкових моделей в електроенергетиці Чорноморського регіону. Реалізації інноваційних проєктів в енергетиці в країнах Чорноморського регіону дозволить подолати наслідки світової фінансово-економічної кризи, прискорити модернізацію національних економік країн ОЧЕС, підвищити ефективність торговельно-економічного співробітництва.



Озтюрк Ібрагім, професор Університету Мармара (м. Стамбул, Туреччина): органи державної влади та дослідники повинні звернути пильну увагу на політичний контекст, в якому відбувається ПП, при визначенні корисним чи шкідливим виявляться інвестиційні проєкти для розвитку. Право інтелектуальної власності угод між приймаючою країною та іноземним інвестором також може бути посилена для забезпечення внутрішньої передачі технологій і розвитку навичок.



Вітальне слово та доповідь, завідувача відділу регіонального розвитку Національного інституту стратегічних досліджень (м, Київ), д.н.держ.упр., професора Білої С.О.

В своїй доповіді **професор С.О. Біла** відзначила, що державна стратегія регіонального розвитку, чинна до 2015 р., потребує оновлення з огляду на необхідність врахування новітніх тенденцій, притаманних регіональному розвитку до 2020 р. Основні положення оновленої Стратегії в Україні мають бути узгоджені з базовими пріоритетами європейської регіональної політики. Серед основних стратегічних цілей регіонального розвитку України до 2020 р. доцільно визначити: «Забезпечення комфортного та безпечного життєвого середовища для людини, незалежно від місця її проживання»; «Підвищення конкурентоспроможності регіонів та конвергенція регіонального розвитку»; «Підвищення ефективності державної регіональної політики». Серед стратегічних пріоритетів регіонального розвитку слід визначити: досягнення сталого збалансованого регіонального розвитку; досягнення регіональної та локальної доступності; досягнення збалансованого місцевого розвитку та ефективної співпраці на місцевому (регіональному) рівні; формування «точок зростання» та «ареалів економічного розвитку», що створюють мультиплікативний ефект економічного зростання на регіональному рівні та активізують місцеву економічну ініціативу; удосконалення системи державного управління регіональним розвитком, що формує сприятливе інституційне середовище для розблокування місцевої економічної ініціативи та підтримки ініціатив місцевого розвитку; оптимізація розвитку регіональних ринків праці, збереження та створення нових робочих місць; досягнення сталого збалансованого регіонального розвитку та ін. Врахування новітніх тенденцій регіонального розвитку – вимога часу. Від успіху впровадження регіональної політики, успішної реалізації цілей Стратегії регіонального розвитку залежить конкурентоспроможність та стабілізація соціально-економічного зростання регіонів та України у XXI столітті.



Мікаберідзе Акакій, заступник декана факультету економіки і бізнесу Тбіліського державного університету (Грузія) в своїй доповіді наголосив, що вивчення припливу прямих іноземних інвестицій в Грузії через призму економічної соціології дуже важливо. До сприятливих факторів, які приваблюють іноземних інвесторів до Грузії відносяться легкість ведення бізнесу, родинні та дружні стосунки з Грузією і географічне положення країни. Соціальні контакти мають велику роль в ухваленні рішення про місце розташування бізнесу і на початковому етапі його розвитку. Подальшої розвитку бізнесу мало залежить від Соціальних контактів.



О.В. Мартякова, завідувач кафедри управління виробництвом Донецького національного технічного університету, завідувач відділу проблем економічного регулювання соціальних процесів Інституту економіки промисловості НАН України (Україна), д.е.н., професор в своїй доповіді відзначила, що партнерство являє собою об'єднуючий початок для трьох секторів суспільства - приватного, некомерційного та владного (державного або регіонального). Воно стає двигуном соціальних змін та економічного розвитку регіону. Співпрацюючі партнери визначають загальні цілі і задачі, досягають взаєморозуміння і поступово формують відносини, засновані на довірі та співпраці. Проте невирішеність цілого ряду методологічних питань переходу до партнерських відносин, відсутність належного досвіду такого партнерства, нерозвиненість законодавчої та нормативної бази на всіх рівнях, бюрократичні перепони і еволюційні корупційні схеми взаємодії в даний час стримують впровадження партнерства як інноваційної форми співпраці секторів економіки в Україні, тому необхідна розробка методології об'єднання.



Вергун В.А., д.э.н., професор, заведуючий кафедрой міжнародний бізнес Інститута міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка

Перехід на засади сталого розвитку об'єктивно вимагає змін у процесі соціальної відповідальності українських компаній, трансформації системи менеджменту, принципів корпоративного управління та конкурентних стратегій. Криза значно звузила можливості національного бізнесу, негативно позначилася на практиці і стандартах корпоративної соціальної відповідальності. В цих умовах більшість українських компаній змушена оптимізувати свої витрати, в тому числі і на соціальні ініціативи. Отже, соціалізація бізнесу, його екологізація та інноваційність, діяльність у сфері корпоративної соціальної відповідальності, стають вагомими складовими формування стратегії сталого розвитку нашої держави. В умовах глобальної фінансово-економічної кризи стратегія сталого розвитку виступає передумовою подальшої стійкості українських компаній, забезпечує їм стратегічну перспективу, і, в кінцевому рахунку, ряд додаткових конкурентних переваг на внутрішньому і зовнішньому ринках.



Булатова О.В., проректор з наукової роботи, к.е.н., професор, завідувач кафедри міжнародної економіки Маріупольського державного університету, відмітила, що завданням СОТ має стати забезпечення розвитку ініціатив країн-членів СОТ від двосторонніх до більш складних – багатосторонніх, що забезпечують реалізацію принципу недискримінаційної торгівлі в світі в цілому. Відповідно, регіональна інтеграція не може стати альтернативою багатостороннього механізму регулювання торгівлі, вона має стати його важливою складовою. Встановлення транспарентного механізму розвитку регіональних торговельних угод дозволить гармонізувати механізм багатостороннього й регіонального регулювання.



Войтковяк Гжегож, д-р, викладач Познанського економічного університету (Польща) доповів, що за аналогією з простими механізмами відкриття бізнесу, ефективні процедури для його закриття можуть також сприяти розвитку підприємництва, тобто готовність переводити свої ідеї та концепції у функціонуючі структури. Можливість їх швидкої ліквідації або реструктуризації знижує загальний ринковий ризик, а також ризик прийняття рішень підприємців, випуск ресурсів і зрушує їх у бік більш ефективної організації.



Колінець Л.Б., к.е.н., доцент Тернопільського національного економічного університету: кризи слід розглядати не лише як чинник, що створює суттєві проблеми економіки, але і як цілком обґрунтоване прогресивне явище, що виконує наступні функції: послаблення і усунення застарілих елементів пануючої, але тієї, що вже вичерпала свій потенціал, економічної системи; розширення можливостей для утвердження елементів нової системи; випробування і передача до нової системи елементів, що акумулюються і переходять в майбутнє. Таке явище, як економічна криза є настільки складним, що навіть за сучасного стану науки практично не вдалося створити універсальну теорію, що його пояснює, яка б діяла у всі часи і на всіх етапах його реалізації.



Барановська М.І., к.е.н., доцент кафедри міжнародних економічних відносин Одеського національного економічного університету

Рівень економічного розвитку країн в сучасному світі досить істотно залежить від рівня їх інноваційного розвитку, здатності розробляти, обирати та запроваджувати новітні технології. Значну роль у цих процесах відіграє державна підтримка поліпшення інноваційного середовища країни.



Дмитриченко Л.І., д.е.н., професор, Донецький національний університет повідомила, що серед чинників, що впливають на структурні процеси й структурні зрушення в економіці важливе місце посідає формування й розвиток венчурного капіталу. Вплив венчурного капіталу на сучасні структурні процеси має синергетичний характер, оскільки забезпечує зміни інституціональної структури власності, обумовлює інвестиційно-інноваційний розвиток економіки, сприяє формуванню прогресивної новітньої галузевої та територіальної структури виробництва. Розвиток венчурного капіталу дозволяє розв'язати низку соціальних проблем суспільства, оскільки позитивний ефект від венчурного капіталу проявляється у надвисоких прибутках. А останні виступають додатковим джерелом бюджетних коштів, що й забезпечує соціально-економічний розвиток окремих економічних суб'єктів і країни в цілому. Для активізації використання венчурного капіталу як чинника впливу на структурні процеси в Україні, необхідною є цілеспрямована державна політика сприяння розвитку венчурної діяльності. Одними із інструментів такої політики є розробка нормативно-законодавчої бази венчурної діяльності, а також створення відповідної інноваційно-інвестиційної інфраструктури й розвиток механізму державного регулювання ринку венчурного капіталу.



Орхова Т.В., зав. кафедрою «Прикладна економіка і бізнес-адміністрування», професор кафедри «Міжнародна економіка», д.е.н., професор, Донецький національний університет та **Годоров Т.**, доцент, доктор, Господарська академія ім. Д.Ценова (Болгарія)

В своїй доповіді **професор Орхова Т.В.** відмітила, що стійкі довгострокові об'єднання з двома і більше учасниками перестали бути ситуаційним управлінським рішенням, з іншого боку у все більшій кількості галузей виживання в умовах внутрішньонаціональної та міжнародної конкуренції стало залежати від участі в подібних альянсах традиційних суперників. Спільними причинами таких організаційних змін є: зростання рівня конкуренції і поява нового типу конкурентної боротьби, заснованої на вертикальних і горизонтальних взаємозв'язках між фірмами й усередині них; широке використання нових інформаційних технологій, які зробили можливим створення абсолютно нової мережі більш розрізнених, розосереджених і гнучких зв'язків в економічній діяльності; бажання покупців і продавців знизити рівень невизначеності за допомогою встановлення повного контролю над процесами, в тому числі і через формальні контракти або зростання довіри і прихильності, які досягаються в процесі тривалої взаємодії з іншими учасниками ринку; прагнення отримати доступ до ресурсів, що контролюються іншими учасниками ринку.



Підбиття підсумків.

Складне завдання досягнення балансу національних інтересів країнами-учасниками ОЧЕС можливо лише на основі розумного компромісу, пошуку таких неімперських і неконфронтаційних стратегій співпраці, які зможуть забезпечити розвиток регіональних інтеграційних процесів, прискорення темпів економічного зростання, підвищення рівня міжнародної конкурентоспроможності, зниження інфляції, зростання зайнятості та інші позитивні економічні зрушення .. Як відомо, кожен рівень інтеграції означає втрату частини економічного, а значить, і політичного суверенітету країн-учасників на користь всій регіональній угруповання або навіть єдиного наднаціонального органу, наділеного правом прийняття рішень без узгодження з урядами країн-учасників. У зв'язку із зазначеним, кожна з країн ОЧЕС повинна бути готовою до часткової втрати суверенітету взамін отримання ефекту синергії і масштабу, а також інших переваг інтеграції. ЧЕС має бути не просто сумою економік різних країн, але й плюс до цього мати самостійний організаційний та економічний механізми, які забезпечать досягнення поставлених цілей. Крім того, співпраця в рамках ЧЕС може і повинно внести свій внесок у досягнення миру і стабільності в регіоні.