Вісник Донецького національного університету

НАУКОВИЙ ЖУРНАЛ

ЗАСНОВАНИЙ У 1997 РОЦІ

Серія В. Економіка і право

№1/2013

З М І С Т

Економіка

Атабєков О.І. Підвищення ефективності діяльності вугледобувних підприємств через управління їх виробничою функцією 7

Ахновська І.О., Тофан А.Л. Методичний підхід до оцінки фінансового стану суб'єктів малого підприємництва 10

Багдасарян А.М. Проблеми розвитку регульованого ринку цінних паперів в Республіці Вірменія 15

Берсуцький А.Я., Прокоф'єва С.В. Політика управління грошовим потоком підприємств 18

Бойко А.М. Дослідження стану ринку праці України з урахуванням вимог сучасного етапу економічного розвитку 21

Брайловський І.А. Контракт постачання та управління як модель державно-приватного партнерства 24

Бунтовська Л.Л. Законодавче забезпечення вирішення колективних трудових спорів (конфліктів) в Україні: становлення і розвиток 27

Воронков С.О. Проблеми інноваційного розвитку підприємства в умовах трансформаційної економіки. 31

Гургула О. М. Діяльність Закарпатської обласної служби зайнятості України щодо забезпечення гендерної рівності 34

Дмитриченко Л.І. Страхове підприємництво в Україні: механізми державного регулювання розвитку 38

Дмитриченко Л.А. Розвиток суспільної форми праці як основа забезпечення економічної безпеки держави 41

Доля І.М. Єврорегіони сходу України як модель поєднання європейських та євразійських напрямків розвитку 44

Дупай Р.М. Оцінка ролі іноземних інвестицій в процесі структурної модернізації економіки України 46

Златев К. Тренди розвитку світової економіки до 2050 р. 49

Казакова О.К. Зміна парадигм менеджменту: ретроспективний аналіз і перспективи 51

Калмикова Н.М. Маркетинговий менеджмент в системі управління підприємством 55

Карпова Т.С. Конкурентоспроможність малих підприємств соціальної сфери: теоретичний аспект 57

Кліменкова О.В. Трансформація підходів щодо управління людським капіталом в умовах економічної кризи 61

Клішова О.В., Вишневська Н. П. Економічна раціональність і відносини власності: проблеми взаємодії 64

Кокора Н.В. Соціальний розвиток сільських територій сходу України 68

Кологривов Я. І. Побудова сценаріїв інноваційного розвитку підприємства в умовах циклічності економічних процесів 72

Кондратюк Ю.Ф. Інвестиції в людський розвиток та можливості підвищення продуктивності праці 75

Кондрашова О.О. Аналіз стану та перспективи розвитку коксохімічної галузі в складі ГМК України 79

Кошева А.О. Вивчення стратегії «ambush» маркетингу 83

Кучер В.А., Красько В.М. Методи формування збутової стратегії підприємства 87

Лимар В.В. Оцінка рівня розвитку в Україні економіки знань 90

Лозинський І.Є., Матієва Е.Б. Оптимізація економічної програми розвитку об'єднання вуглевидобувних підприємств 94

Лукаш В.В., Чорній Б.П. Альтернативні джерела інвестування підприємств реального сектору економіки України 98

Мєсєчко І.М. Механізм регулювання транснаціонального капіталу в банківському секторі України 102

Монастирська Т.Б. Основні організаційно-правові форми обслуговування житлового фонду в Україні 107

Монастирський Г.Л. Держава як суб'єкт національної економіки: модернізаційна концепція 110

Мороз О.С. Удосконалення процесу управління в контексті кадрового менеджменту 116

Морозова І. К. Необхідність впровадження інновацій у машинобудівній галузі України (правовий аспект) 118

Музиченко Г.Г. Подальший розвиток міжнародного ринку перестрахування в умовах глобальної економічної невизначеності 122
Музиченко А.Г. Напрями державної підтримки інноваційної діяльності в металургійному комплексі України 125
Палагута Н.В. Страхування депозитів як спосіб регулювання асиметричності інформації. Питання морального ризику 128
Пинда Р.В. Передумови розвитку інтелектуальної складової будівельних інтегрованих систем 131
Приступа Т.В. Оптимізація структури золотовалютних резервів як інструмент валютної політики держав 134
Резнікова Н.В. Моделювання теоретичних конструктів економічної залежності в умовах глобалізаційних зрушень 141
Рибалко В.М., Рибалко Г.С. Розвиток системи професійної орієнтації населення у Донецькій області 144
Селіванова Ю.В. Фінансовий потенціал як фактор розвитку бізнесу в конкурентному ринковому середовищі 149
Сименко І.В., Романюк Н.К. Емоційний інтелект як ключовий елемент діагностики динамічних здібностей управлінського персоналу підприємства 155
Скрипник А.В., Міхно І.С. Економічна ефективність повної утилізації відходів в Україні 159
Стежко Н.В. Тенденції та закономірності розвитку світової продовольчої системи 164
Тарасова О.В. Основні положення методології формування цінових індикаторів міжбанківського кредитного ринку 170
Тищук Т.А., Павлова А.П. Ризики використання лізингових операцій у міжнародних тіньових фінансових схемах 172
Федотов О.О., Нікітіч С.І. Концепція забезпечення економічної безпеки держави як цільової функції державного регулювання структурних процесів 176
Чаусовський О.М., Карпухно І.А., Дєдух Т.М. Сутність і структура сучасного інституціоналізму 181
Шакура О.О. Соціально-економічна роль системи комерційного страхування 184
Шаповалова Т.В. Соціальний капітал : підходи до дослідження 187
Шаховалова Є.О. Еволюція сутності прибутку, теорії і функції 190
Шемяков О.Д., Мазурик О.В., Стрельченко Д.І. Дослідження стану розвитку виробничої демократії на прикладі підприємств і організацій Донецької області 196
Юрик В.В., Юрик С.В. Міжнародний трансфер нових технологій і його аналіз для перехідних економік 199
Юрківський О.Й. місце довіри в непрямому оподаткуванні 206
Яцкевич І.В. Соціально-економічна ефективність альянсів в галузі зв'язку та інформатизації України 209

Право

Антошкіна В.К. Тлумачення цивільно-правових норм та договорів 211
Біляєв В.О. Оперативно-розшукова політика у сфері протидії злочинності підрозділами карного розшуку ОВС України в контексті загальнодержавної політики 214
Васильченко Н.В. Матеріальна відповідальність в трудовому праві Україні як механізм забезпечення захисту права власності роботодавця 217
Гулякевич А.В. Правові позиції Конституційного Суду Республіки Білорусь як джерело права 219
Денісова М.М., Денісова О.С. Конституційний процесс в Україні: поняття та особливості 222
Лавріненко О.В., Акаєв Т.Ш. Звільнення з органів внутрішніх справ за вчинення працівником ОВС України адміністративного правопорушення: шляхи вдосконалення законодавства 224
Меживой О.В. Правова кваліфікація та регламентація зняття інформації з транспортних телекомунікаційних мереж за новим КПК України 229
Сараєв Є.І. Генезис організації дорожнього руху в Україні в контексті правового регулювання 233
Ставицький О.В. Правові засади господарювання у державному секторі економіки 236
Фролов Ю.М., Турскова В.С. Проблеми охорони фотографічних творів як об'єктів авторського права 239
Шергелашвілі Є.В. Теоретико-методологічні основи інституційного аналізу відносин привласнення 242
Шурупова К.В. Адміністративна відповідальність посадових осіб за перекручування або приховування даних державного земельного кадастру 247

Наукове життя

XIX Міжнародний науково-практичний семінар "Проблеми розвитку зовнішньоекономічних зв'язків і залучення іноземних інвестицій: регіональний аспект" 251

Наукові записки

Макогон Ю.В., Доля І.М., Пожидаєв Є.О. Соціально-економічні фактори та передумови утворення і розпаду СРСР 267

Вестник Донецкого национального университета

НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ

ОСНОВАН В 1997 ГОДУ

Серия В. Экономика и право

№1/2013

С О Д Е Р Ж А Н И Е

Экономика

А т а б е к о в О . И . Повышение эффективности деятельности угледобывающих предприятий через управление их производственной функцией 7

А х н о в с к а я И . А . , Т о ф а н А . Л . Методический подход к оценке финансового состояния субъектов малого предпринимательства 10

Б а г д а с а р я н А . М . Проблемы развития регулируемого рынка ценных бумаг в Республике Армения 15

Б е р с у ц к и й А . Я . , П р о к о ф ь е в а С . В . Политика управления денежным потоком предприятий 18

Б о й к о А . Н . Исследование состояния рынка труда Украины с учетом требований современного этапа экономического развития 21

Б р а й л о в с к и й И . А . Контракт поставки и управления как модель государственно-частного партнерства 24

Б у н т о в с к а я Л . Л . Законодательное обеспечение разрешения коллективных трудовых споров (конфликтов) в Украине: становление и развитие 27

В о р о н к о в С . А . Проблемы инновационного развития предприятия в условиях трансформационной экономики 31

Г у р г у л а О . М . Деятельность Закарпатской областной службы занятости Украины по обеспечению гендерного равенства 34

Д м и т р и ч е н к о Л . И . Страховое предпринимательство в Украине: механизмы государственного регулирования развития 38

Д м и т р и ч е н к о Л . А . Развитие общественной формы труда как основа обеспечения экономической безопасности государства 41

Д о л я И . Н . Еврорегионы востока Украины как модель сочетание европейских и евразийских направлений развития 44

Д у п а й Р . М . Оценка роли иностранных инвестиций в процессе структурной модернизации экономики Украины 46

З л а т е в К . Тренды развития мировой экономики до 2050 г. 49

К а з а к о в а О . К . Смена парадигм менеджмента: ретроспективный анализ и перспективы 51

К а л м ы к о в а Н . М . Маркетинговый менеджмент в системе управления предприятием 55

К а р п о в а Т . С . Конкурентоспособность малых предприятий социальной сферы: теоретический аспект 57

К л и м е н к о в а О . В . Трансформация подходов к управлению человеческим капиталом в условиях экономического кризиса 61

К л и ш о в а Е . В . , В и ш н е в с к а я Н . П . Экономическая рациональность и отношения собственности: проблемы взаимодействия 64

К о к о р а Н . В . Социальное развитие сельских территорий востока Украины 68

К о л о г р и в о в Я . И . Построение сценариев инновационного развития предприятий в условиях цикличности экономических процессов 72

К о н д р а т ю к Ю . Ф . Инвестиции в человеческое развитие и возможности повышения производительности труда 75

К о н д р а ш о в а Е . А . Анализ состояния и перспективы развития коксохимической отрасли в составе ГМК Украины 79

К о ш е в а я А . А . Изучение стратегии «ambush» маркетинга 83

К у ч е р В . А . , К р а с ь к о В . Н . Методы формирования сбытовой стратегии предприятия 87

Л ы м а р ь В . В . Оценка уровня развития в Украине экономики знаний 90

Л о з и н с к и й И . Е . , М а т и е в а Э . Б . Оптимизация экономической программы развития объединения угледобывающих предприятий 94

Л у к а ш В . В . , Ч о р н е й Б . П . Альтернативные источники инвестирования предприятий реального сектора экономики Украины 98

М е с е ч к о И . Н . Механизм регулирования транснационального капитала в банковском секторе Украины 102

М о н а с т ы р с к а я Т . Б . Основные организационно-правовые формы обслуживания жилищного фонда в Украине 107

М о н а с т ы р с к и й Г . Л . Государство как субъект национальной экономики: модернизационная концепция 110

М о р о з О . С . Совершенствование процесса управления в контексте кадрового менеджмента 116

М о р о з о в а И . К . Необходимость внедрения инноваций в машиностроительной отрасли Украины (правовой аспект) 118

М у з ы ч е н к о А . Г . Дальнейшее развитие международного рынка перестрахования в условиях глобальной 122

экономической неопределенности
Музыченко А.Г. Направления государственной поддержки инновационной деятельности в металлургическом комплексе Украины 125
Палагута Н.В. Страхование депозитов как способ регулирования асимметричности информации. Вопрос морального риска 128
Пында Р.В. Предпосылки развития интеллектуальной составляющей строительных интегрированных систем 131
Приступа Т.В. Оптимизация структуры золотовалютных резервов как инструмент валютной политики государств 134
Резникова Н.В. Моделирование теоретических конструктов экономической зависимости в условиях глобализационных сдвигов 141
Рыбалко В.Н., Рыбалко А.С. Развитие системы профессиональной ориентации населения в Донецкой области 144
Селиванова Ю.В. Финансовый потенциал как фактор развития бизнеса в конкурентной рыночной среде 149
Сименко И.В., Романюк Н.К. Эмоциональный интеллект как ключевой элемент диагностики динамических способностей управленческого персонала предприятия 155
Скрипник А.В., Михно И.С. Экономическая эффективность полной утилизации отходов в Украине 159
Стежко Н.В. Тенденции и закономерности развития мирового продовольственного системы 164
Тарасова Е.В. Основные положения методологии формирования ценовых индикаторов межбанковского кредитного рынка 170
Тищук Т.А., Павлова А.П. Риски использования лизинговых операций в международных теневых финансовых схемах 172
Федотов А.А., Никитич С.И. Концепция обеспечения экономической безопасности государства как целевой функции государственного регулирования структурных процессов 176
Чаусовский А.М., Карпухно И.А., Дедух Т.М. Сущность и структура современного институционализма 181
Шакура О.А. Социально-экономическая роль системы коммерческого страхования 184
Шаповалова Т.В. Социальный капитал : подходы к исследованию 187
Шаховалова Е.А. Эволюция сущности прибыли, теории и функции 190
Шемяков А.Д., Мазурик О.В., Стрельченко Д.И. Исследование состояния развития производственной демократии на примере предприятий и организаций Донецкой области 196
Юрик В.В., Юрик С.В. Международный трансфер новых технологий и его анализ для переходных экономик 199
Юрковский А.И. Место доверия в косвенном налогообложении 206
Яцкевич И.В. Социально-экономическая эффективность альянса в отрасли связи и информатизации Украины 209

Право

Антошкина В.К. Толкование гражданско-правовых норм и договоров 211
Биляев В.А. Оперативно-розыскная политика в сфере противодействия преступности подразделениями уголовного розыска ОВД Украины в контексте общегосударственной политики 214
Васильченко Н.В. Материальная ответственность в трудовом праве Украины как механизм обеспечения защиты права собственности работодателя 217
Гулякевич А.В. Правовые позиции Конституционного Суда Республики Беларусь как источник права 219
Денисова М.М., Денисова Е.С. Конституционный процесс в Украине: понятие и особенности 222
Лавриненко О.В., Акаев Т.Ш. Увольнение из органов внутренних дел за совершение работником ОВД Украины административного правонарушения: пути усовершенствования законодательства 224
Меживой А.В. Правовая квалификация и регламентация снятия информации с транспортных телекоммуникационных сетей по новому УПК Украины 229
Сараев Е.И. Генезис организации дорожного движения в Украине в контексте правового регулирования 233
Ставицкий О.В. Правовые основы хозяйствования в государственном секторе экономики 236
Фролов Ю.Н., Турскова В.С. Проблемы охраны фотографических произведений как объектов авторского права 239
Шергелашвили Е.В. Теоретико-методологические основы институционального анализа отношений присвоения 242
Шурупова Е.В. Административная ответственность должностных лиц за перекручивание или укрывательство данных государственного земельного кадастра 247

Научная жизнь

XIX Международный научно-практический семинар "Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект" 251

Научные записки

Макогон Ю.В., Доля И.Н., Пожидаев Е.А. Социально-экономические факторы и предпосылки образования и распада СССР 267

SCIENTIFIC JOURNAL

Bulletin of Donetsk National University

FOUNDED IN 1997

Series C. Economics and Law

№1/2013

C O N T E N T S

Economics

A t a b y e k o v O . The increase of efficiency of coal mines' activity by means of managing its production function 7
A k h n o v s k a y a I . , T o f a n A . Methodological approach to the evaluation of the financial status of subjects of small business 10
B a g h d a s a r y a n A . Problems of development of the regulated securities market in the Republic of Armenia 15
B e r s u t s k y A . , P r o k o f i e v a S . The policy of cash flow control of enterprises 18
B o y k o A . Research of the labour market of Ukraine to the requirements of the present stage of economic development 21
B r a i l o v s k y I . Contract procurement and management as a model public-private partnership 24
B u n t o v s k a y a L . Legislative support in settlement of collective labor disputes (conflicts) in Ukraine: development and evolution 27
V o r o n k o v S . The problems of enterprise innovative development under conditions of transformational economy 31
H u r h u l a O . Activity Transcarpathian Regional Employment Service of Ukraine on gender equality 34
D m y t r y c h e n k o L . Insurance business in Ukraine: mechanisms of state regulation of development 38
D m y t r y c h e n k o L . Development of social form labor as base of ensure of economic security of state 41
D o l y a I . Euroregions of east of Ukraine as a model of a combination of European and Eurasian areas of the development 44
D u p a y R . Estimation of role of foreign investments in the process of structural modernization of economy of Ukraine 46
Z l a t e v K . Trends for world economics 2050 49
K a z a k o v a O . Changing management paradigms: retrospective analysis and prospects 51
K a l m y k o v a N . Marketing management in the enterprise management system 55
K a r p o v a T . Competitiveness of small social enterprises: theoretical aspects 57
K l i m e n k o v a O . Transformation of approaches to management of the human capital in the conditions of an economic crisis 61
K l i s h o v a E . , V i s h n e v s k a y a N . Economic rationality and ownership relations: interaction issues 64
K o k o r a N . Social development in rural areas of Eastern Ukraine 68
K o l o g r y v o v Y a . Enterprise innovative development scenarios creation in the frame of economic cycles 72
K o n d r a t y u k Y . Investment in human development and opportunities to increase labor productivity 75
K o n d r a s h o v a O . Analysis of coke-chemical industry's state and prospects of development in the context of Ukraine's mining and metallurgical complex 79
K o s h e v a A . Studying of «ambush» marketing 83
K u c h e r V . , K r a s k o V . Enterprise's sale policy forming methods 87
L y m a r V . Assessment of knowledge economy development level in Ukraine 90
L o z i n s k y I . , M a t i i e v a E . Optimization of development economic program of coal-mining enterprises association 94
L u k a s h V . , C h o r n i y B . The alternative sources of investment in the enterprises of the real economy of Ukraine 98
M e s e c h k o I . The regulation mechanism of the transnational capital in the Ukraine banking sector 102
M o n a s t y r s k a T . Basic legal forms of maintenance of housing fund are in Ukraine 107
M o n a s t y r s k y i G . State as subject of national economy: modernization conception 110
M o r o z O . Improverment of management processes in the context of personnel management 116
M o r o z o v a I . The need for innovation in the engineering industry of Ukraine (legal aspects) 118
M u z y c h e n k o G . Further development of the international market of reinsurance in the conditions of global 122

economic uncertainty
Muzychenko A. The directions of the state support of innovative activity in a metallurgical complex of Ukraine 125
Palaguta N. Deposit insurance as an asymmetric information regulation method. The question of moral hazard 128
Pynda R. Pre-conditions of development of intellectual constituent of build computer-integrated systems 131
Pristupa T. International reserves structure optimization as a tool of state monetary policy 134
Reznikova N. Simulation theoretical constructs of economic dependence in globalization shifts 141
Rybalko V., Rybalko A. Development of vocational guidance system of the population in Donetsk region 144
Selivanova Yu. Financial strength as a factor in the development of business in the competitive market environment 149
Simenko I., Romaniuk N. Emotional intelligence as a key element of the diagnostic of dynamic capabilities of enterprise management personnel 155
Skrypnyk A., Mikhno I. Economic efficiency of full utilization of waste in Ukraine 159
Stezhko N. Trends and patterns of world food system 164
Tarasova E. Substantive provisions of methodology of forming of price indicators of interbank credit market 170
Tyshchuk T., Pavlova A. Risks of leasing transactions in the international financial grey schemes. 172
Fedotov A., Nikitich S. Conception of providing of economic security of the state as to the objective function of government control of structural processes 176
Chausovsky A., Karpuhno I., Dedukh T. The nature and structure of the modern institutionalism 181
Shakura O. The Social and Economic Role of Commercial Insurance System 184
Shapovalova T. Social Capital : the Approaches to Study 187
Shakhovalova E. Evolution of the nature of income theory and functions 190
Shemiakov O., Mazurik O., Strelchenko D. Research of development of production democracy status on the example of enterprises organizations of the Donetsk area 196
Yurik V., Yurik S. International transfer of new technologies and analysis for transition economies 199
Yurkovsky A. Place of confidence in indirect taxation 206
Jackiewicz I. Socio-economic benefits of alliances in the communications industry and informatization of Ukraine 209

Law

Antoshkina V. Interpretation of civil law and agreements 211
Biliyev B. Tracking the policy in the sphere of combating crime units of the Criminal Investigation Department of Internal Affairs of Ukraine in the context of the General State policy 214
Vasylchenko N. Liability in labor law of Ukraine as a mechanism of protection of title employer 217
Huliakevich A. The legal positions of the Constitutional Court of the Republic of Belarus as a source of law 219
Denisova M., Denisova O. Constitutional process in Ukraine: the concept and features 222
Lavrinenko O., Akaev T. Dismissal From Internal Affairs Bodies for Fulfilment of an Administrative Offence by Worker IAB of Ukraine: Ways of Improvement of the Legislation 224
Mezhyvoy O. Legal qualification and regulation of information from transport telecommunications networks from a new CPC of Ukraine 229
Saraev E. The genesis of traffic organization in ukraine in ukraine in the context of legal regulation 233
Stavytskyy O. Legal principles of manage in public sector of economy 236
Frolov Yu., Turskova V. Problems of photographic works as objects of copyright 239
Shergelashvili E. Theoretical and methodological basis of institutional analysis of the relationship assignment 242
Shurupova K. Administrative responsibility of public servants is for twisting or concealment of data of the state landed cadastre 247

Scientific Life

XIX International scientific-practical seminar "Problems of Foreign Economic Relations and attraction of foreign investment: regional aspect" 251

Scientific Notes

Makogon Yu., Dolya I., Pozhidaev E. Socio-economic factors and prerequisites for the formation and collapse of the USSR 267

Е К О Н О М І К А

УДК [338.48:622.012.2]-027.3-027.235

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ УГЛЕДОБЫВАЮЩИХ ПРЕДПРИЯТИЙ ЧЕРЕЗ УПРАВЛЕНИЕ ИХ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ФУНКЦИЕЙ

Атабеков О.И., аспирант Института экономики промышленности НАН Украины

Повышение эффективности деятельности угледобывающих предприятий стало стержнем всех программ развития отечественной угольной промышленности. Так, программой "Українське вугілля" (2001 г.) непосредственно декларировано "підвищення ефективності роботи підприємств вугільної промисловості й досягнення обсягів видобутку вугілля, необхідних для задоволення потреб національної економіки" [1].

Повысить эффективность работы шахты можно различными способами, но, в принципе, в их основе лежат знания о производственной функции предприятия и принципах управления ею. Несмотря на то, что в работах отечественных и зарубежных ученых и практиков [2, 3] подвизающихся в сфере угледобычи, нет и упоминаний о производственной функции шахты, в действительности все вращается вокруг этой микроэкономической характеристики предприятия. Все моменты, связанные с улучшением деятельности угольных шахт (или их объединений) – это либо а) рациональное использование существующих производственных функций, либо б) их направленное изменение.

Целью данной статьи является системное описание подходов к повышению эффективности работы угледобывающих предприятий.

Под производственной функцией шахты понимается зависимость выпуска угольной продукции от затрат полиресурсного эквивалента (ПРЭ), в состав которого входят потребленные энергоресурсы, живой труд, материалы, топливо и пр. составляющие, определяющие сложившийся уровень издержек по предприятию. Когда шахта работает с нагрузками, соответствующими установленной производственной мощности, расход ПРЭ равен единице, при работе предприятия в режиме холостого хода, то есть, без производства очистных работ, расход ПРЭ определяется постоянными затратами, вызванными необходимостью поддерживать жизнеспособность шахты (рис. 1).

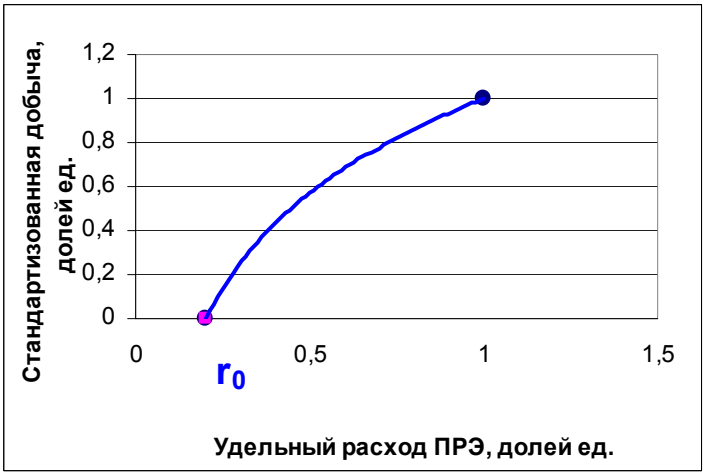


Рис. 1. Типовая производственная функция шахты

Первое направление (использование существующих производственных характеристик) уместно отнести к экстенсивным трансформациям, связанным с переходом на более высокие участки существующей производственной функции [2, с. 10]; альтернативой же служит интенсификация работы шахты. Радикальным представителем второй линии является британский эксперт по горному делу П. Макиналли (P. McInally), которому принадлежат высказывания: "уголь, добыча и продажа которого не могут принести прибыль, должен оставаться под землей"; "лава не должна отрабатываться, если она не способна обеспечить прибыль" [3, с. 50].

Теоретическая платформа экстенсивного направления достаточно проста: связь между объемом товарной продукции по шахте и себестоимостью является нелинейной, поэтому нужно наращивать добычу. По мере уменьшения объемов производства по шахте ниже 500 тыс. т, как показано в работе [2, с. 7], себестоимость начинает изменяться в сторону увеличения с разными градиентами и при 50 тыс.т превышает исходную в три и более раз. Шахта с объемом добычи 50-150 тыс. т в год "теряет признаки предприятия", так как не может покрывать без государственной поддержки даже затрат на оплату труда, а затраты на электроэнергию – без внутриотраслевой дотации (или тоже с господдержкой). Работа такой шахты экономически нецелесообразна. "Сверхубыточные шахты действуют как финансовые черные дыры для бюджетных денег и воспроизводственных средств отрасли, поглощая шахту за шахтой". Вместе с тем, достаточно повысить выработку угольной продукции до 550-600 тыс. т в год, чтобы добиться безубыточности средней украинской шахты, а лучшие шахты (им. А.Ф. Засядько, "Комсомолец Донбасса", шахтоуправление "Покровское") являются лучшими в отрасли именно потому, что добывают много угля. Исходя из этого, тактика достижения лучшего экономического результата – перемещение на более высокие участки производственной функции.

Развитие вдоль кривой графика производственной функции не исключает возможности интенсификации последней путем проведения частных мероприятий в виде энергосбережения, снижения зольности, "расшивки узких мест" и пр., но экстенсификация угледобычи (выход на более высокие участки характеристики) является главенствующим.

В отличие от стратегии экстенсивного развития (по существующей производственной функции), П. Макиналли призывает изменять производственную функцию, в частности, путем перехода на отработку пластов с большей мощностью.

Но изменения не следует ограничивать лишь увеличением мощности пласта, варианты являются более разнообразными и не столь однотипными. Во-первых, есть средства, служащие изменению соотношения затраты-выпуск в сторону увеличения выпуска продукции при

© Атабеков О.И., 2013

тех же или меньших затратах полиресурсного эквивалента, назовем это увеличением эластичности (умягчением) производственной функции; во-вторых, служащие уменьшению затрат на жизнеобеспечение шахты (постоянных расходов) при неизменных соотношениях между добычей угля и потребными расходами ресурсов, – уменьшению эластичности (ужесточению) производственной функции.

В целом, основными направлениями изменения производственной функции шахты являются:

1) по линии умягчения производственной функции:

- увеличение мощности разрабатываемых пластов;
- использование более эффективных средств механизации процессов угледобычи;
- совершенствование технологии добычи угля;

2) по линии ужесточения производственной функции:

- рациональное использование горного хозяйства шахты;
- энерго- и ресурсосбережение, совершенствование организационной структуры;
- изменение структуры предприятия и его компоновки;
- диверсификация деятельности угледобывающего предприятия;
- применение аутсорсинга и др.

Переход на разработку пластов большей мощности (отказ от разработки маломощных пластов) стал актуальным приемом повышения экономической эффективности угледобывающих предприятий во всех европейских странах. Если в 1960 г. средняя полезная мощность разрабатываемых пластов по каменноугольной промышленности Германии была 1,24 м, то в 1993 г. – 1,51 м. Изменились даже кондиции запасов. До 1970 г. анализ велся в диапазонах менее 1,20 м; 1,20-1,60 м; 1,60-2,00 м; свыше 2,00 м. С 1975 г. были введены новые градации: менее 1,20 м; 1,20-1,80 м; 1,80-2,20 м; свыше 2,20 м. В 1993 г. на пластах мощностью более 2,2 м было получено 47% всей добычи германских угольных концернов [4].

Тенденция увеличения мощности отрабатываемых пластов не обошла стороной и украинские шахты, но она не была столь выраженной, как в передовых угледобывающих странах. Несмотря на некоторое увеличение мощности разрабатываемых пластов, в украинской угольной промышленности этот показатель остается относительно небольшим – на уровне 1,3 м, считая по среднединамической мощности.

Идея о главенстве техники в обеспечении эффективности отечественной угледобычи сформировалась в конце девяностых годов прошлого века: "В угледобывающей отрасли страны крайне недостаточно используется современная горная техника и, прежде всего, высокопроизводительные очистные механизированные комплексы и проходческие комбайны, что является одной из основных причин спада добычи угля" [5]; "эксплуатация пяти комплексов МКД 90 с соответствующей проходческой техникой и транспортными средствами дает годовой прирост добычи угля 1-1,5 млн. т, что равносильно вводу новой шахты… Ежегодный ввод в эксплуатацию 15-20 комплексов позволит за 3-4 года осуществить достаточно смелые задачи развития отрасли" [6].

Для реализации этих "достаточно смелых задач развития отрасли" была принята пятилетняя государственная программа, которой было предусмотрено внедрить не только новые средства механизации очистных и подготовительных работ, но и переоснастить устаревшее стационарное оборудование. Несмотря на неполное финансовое обеспечение технического перевооружения отрасли, на украинские шахты в течение 2004-2008 гг. пришло достаточно большое количество очистной и проходческой техники, что, впрочем, не привело к существенному увеличению производственных возможностей шахт. Даже лучшие забои, так называемые лавы-тысячетонницы, как показал дисперсионный анализ [7], оснащенные инновационными комплексами, не показали себя более продуктивными, чем оборудованные устаревшими моделями. Точнее, комплексы высокого технического уровня имели некоторые преимущества по нагрузке на тонких пластах, но не продемонстрировали явных преимуществ на мощных пластах.

Технологическое ответвление трансформационного направления производственной функции, прежде всего, связано с увеличением длины лавы. Увеличение длины лавы – главный концептуальный момент развития угледобычи. Если, создавая в конце XX века проект шахты будущего, идеологи немецкой угледобычи планировали пять добычных участков с длиной лавы 300 м и средней нагрузкой на лаву 3000 т/сут. по товарному углю (приблизительно 6000 т/сут. в пересчете на рядовой уголь), то в проекте "Шахта 2012" была заложена эксплуатация лишь двух забоев, но с длиной лав по 450-500 м, что предполагало нагрузку на лаву 7500 т/сут. по товарному углю [8, с. 49-50]. Лавы большей длины позволяют значительно сократить объем и стоимость подготовительных работ, осуществить концентрацию производства. Понимание важности этого фактора имеется и в России [9], и в Украине. Вместе с тем, средняя длина отечественной комплексно-механизированной лавы по данным 2010 г. равна 219±11 м.

Длина лавы, как было показано, – это и фактор рационального использования подземного хозяйства. Но, говоря о рациональном использование горного хозяйства шахты, следует сделать акцент на технологиях крепления выработок, в том числе, на применении анкерных крепей и набрызгбетона [8]. Арочные крепи получили широкое распространение за рубежом в девяностых годах XX века и продолжают технологически совершенствоваться. Эти средства оказывают комплексное воздействие на все процессы угледобычи – от системного развития транспортной инфраструктуры, до сохранности выработок и возможности их повторного использования, позволяя при этом интенсифицировать очистные и проходческие работы, обеспечивать большую экономию металла за счет сокращения количества арочных металлокрепей.

Экономическая важность повторного использования участковых выработок для украинских шахт указана в работе [10]. Эти ресурсы, по мере возможности, должны быть мобилизованы и вне привязки к технологии анкерного крепления.

Рационализация горного хозяйства – достаточно кропотливый в плане воздействия на производственную функцию шахты процесс. При этом есть резон не замыкаться в исходных границах шахтного поля. Опыт реиндустриализации – совершенствования шахтного фонда в Руре и других угольных бассейнах ФРГ с конца 1960-х по конец 1970-х годов – продемонстрировал это в полной мере. Стержнем новой политики была кампания по объединению шахт на основе централизации подъема и обогащения: свозить основную массу угля под землей к центральной шахте, на поверхности которой находится мощная обогатительная фабрика. Если в 1960 г. в Германии действовало 146 единиц, на которых было добыто 142 млн.т товарного угля [11] – средняя годовая мощность единицы примерно 1 млн.т, то в 1990-х годах из 36 действующих на тот период шахт только 3 имели мощность менее 1 млн.т в год – в Аахене и Нижней Саксонии, остальные были гораздо мощнее [12, с. 137-138]. Пользуясь государственной финансовой поддержкой, немецкие концерны произвели полную модернизацию своего хозяйства. Рурские шахты Friedrich Heinrich, Heinrich Robert, Hugo, Rheinland стали крупнейшими в Европе. Немецкие уроки объединения шахт пошли впрок Англии. С 1975 по 1988 гг. количество действующих шахт сократилось с 241 до 94, а среднесуточные объемы добычи увеличились с 2 до 3,8 тыс. т товарного угля на единицу.

В Донбассе доля предприятий, в лучшие времена выдававших 1000 т угля в сутки, составляет почти треть общего количества. Несмотря на маломощность, в большинстве случаев эти шахты имеют полностью отмобилизованный комплекс поверхности, осуществляют выдачу угля и другие технологические отправления. Обслуживанием технологических комплексов поверхности шахт занято более 20% общего количества рабочих по добыче угля, а если считать с так называемой "непромышленной группой", то и все 30% – в 1,5-3 раза больше, чем на шахтах ведущих угледобывающих стран мира. Более половины из всех существующих шахтных поверхностей за последние 40-45 лет не подвергались какой-либо реконструкции. Многие из них имеют весьма низкий технический уровень. Счет требующих замены стационарных установок идет на тысячи [13]. Форс-мажорные обстоятельства могут возникнуть на многих шахтах: 140 действующих вертикальных стволов отнесены к категории аварийных; требуют замены 28% парка подъемных машин, 39% вентиляторов главного проветривания, 20 тыс. единиц различного электротехнического и энергетического оборудования. Масса ждущих замены трубных ставов,

подъемных канатов, рельсовых проводников в стволах превышает 77 тыс. т. Обрушение в 2011 г. башенного копра на шахте им. Бажанова реальное тому подтверждение.

Угольная отрасль "обречена" на реконструкцию комплексов поверхности практически всех шахт. Поэтому имеет смысл не просто закрывать нерентабельные шахты, стратегически важно проводить техническое реформирование шахтного фонда с минимизацией используемых финансовых средств и достижением принципиально нового качественного уровня. Прежде всего, следует рассмотреть варианты объединения шахт на основе централизации подъемных комплексов (угольных складов), как это было сделано в Германии, провести оптимизацию схем вентиляции и водоотлива, служб санитарно-бытового обслуживания персонала. Меры по концентрации производства открывают широкие возможности рационализации, особенно в плане распределения запасов и трудовых ресурсов по отдельным блокам объединенной шахты [14].

Подводя черту под обзором возможных технико-технологических средств изменения производственных функций шахты, приходится с горечью констатировать, что даже высочайшие достижения оказались не в состоянии сделать каменноугольную промышленность Германии экономически эффективной.

Памятуя об этом, корпоративную миссию предприятия по добыче угля неправильно сводить сугубо к добыче этого ископаемого. Все, что дает прирост дохода при неизменном или меньшем расходе ПРЭ, способствует положительному изменению производственной функции шахты. Существенного сокращения расхода ПРЭ можно достичь, благодаря реализации энергосберегающих [15] и организационных мероприятий. Их возможности весьма разнообразны, начиная от специального регулирования вентиляторов главного проветривания, утилизации высоко- и низкопотенциальной тепловой энергии до внедрения счетчиков электроэнергии трехставочного тарифа и даже рутинной рационализации штатов персонала. Но еще большие воздействия на производственную функцию способна оказать диверсификация деятельности угледобывающих предприятий.

Под диверсификацией принято понимать одновременное развитие многих, не связанных друг с другом видов деятельности, расширение активности за рамки основного бизнеса [16].

Наиболее рациональными для угледобывающих предприятий следует признать направления, связанные с добычей и утилизацией метана, выработкой тепловой и электрической энергии, очисткой шахтных вод и доведением их до питьевого качества, газификации угля, развития стройиндустрии на основе утилизации шахтной породы и т.п.

Начав говорить о целесообразности расширения границ предприятия, в частности, объединения шахт, уместно упомянуть и аутсорсинг. Технологические и экономические преимущества, которыми располагают различного рода специализированные фирмы, позволяют рекомендовать аутсорсинг в качестве мощного средства улучшения производственных функций шахт. В данном случае под аутсорсингом (Outsourcing) следует понимать не только заключение договора подряда с внешними компаниями, но и ауттаскинг (Outtasking) – передачу вовне отдельных задач организации, и аутплейсмент (Outplacement) – вывод персонала за пределы фирмы [17, с. 3].

В принципе, на деятельности недиверсифицированных (занятых одним видом деятельности) фирм [18] может быть построена вся угледобыча по шахте, о чем сказано в работе [19, с. 239-251]. Сама же шахта как предприятие может быть превращена в оболочечную фирму.

В этом контексте особое место занимает корпоративная разработка шахтного поля, заключающаяся в том, что частная фирма осуществляет очистные работы в пределах выделенного ей отвода шахтного поля, а государственное предприятие в лице шахты оказывает ей платные услуги, в частности, по транспортированию и подъему полезного ископаемого, материалов, персонала и оборудования, энергоснабжению, вентиляции, водоотливу и пр.

РЕЗЮМЕ
У статті на підставі визначення виробничої функції шахти систематизовані можливі прийоми підвищення ефективності функціонування вуглевидобувних підприємств.
Ключові слова: шахта, виробнича функція, управління ефективністю.
РЕЗЮМЕ
В статье на основании определения производственной функции шахты систематизированы возможные приемы повышения эффективности функционирования угледобывающих предприятий.
Ключевые слова: шахта, производственная функция, управление эффективностью.
SUMMARY
This article systematizes current mechanisms which increase effectiveness of coal mines activity by means of modeling its production function.
Keywords: coal mine, production function, management of the effectiveness.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ:

1. Програма «Українське вугілля»: Затверджено постановою Кабінету міністрів від 19 вересня 2001 р. №1205.– Київ, 2001.– 66 с.
2. Ященко Ю.П. Достижение экономических пропорций расширенного воспроизводства на действующих шахтах Донбасса / Ю.П. Ященко // Уголь Украины.– 2011.– № 9.– С. 6-11.
3. Макиналли П. Как сделать российские шахты рентабельными / П. Макиналли // Уголь.– 1999.– № 9.– С. 46-50.
4. Плюм Д. Механизация очистных работ в каменноугольной промышленности Германии в 1993 г. / Д. Плюм // Глюкауф.– 1995.– № 3/4.– С. 36-41.
5. Лаптев А.Г. Перевооружение забоев современной техникой – магистральный путь вывода угольной отрасли из кризиса / А.Г. Лаптев// ВСЁ.– 2000.– № 3(13).– С. 63-70.
6. Лаптев А.Г. Интенсификация и концентрация производства – ключ к повышению объемов добычи угля // Уголь. – 2002.– № 2. – С. 33-37.
7. Гордиенко М.В. Об эффективности переоснащения шахт механизированными комплексами // Геотехнологии и управление производством XXI века.— Донецк : ДонНТУ, 2006.— С. 158-163.
8. Тёньес Б. Шахта 2012 – высокая технология для будущего / Берндт Тёньес // Глюкауф.– 2004.– № 1.– С. 43-50.
9. Ремезов А.В. К вопросу возможного увеличения длины очистного забоя / А.В. Ремезов, В.Г. Харитонов, А.В. Рогачков, П.В. Еременов, С.И. Хлудов, С.Р. Игбергин, П.С. Коротаев // Уголь.– 2007.– № 2.– С. 3-5.
10. Мартовицкий А.В. Концепция перехода шахт Западного Донбасса на повторное использование выработок / А.В. Мартовицкий, В.И. Пилюгин / Уголь Украины.– 2011.– № 9.– С. 11.
11. Platzek und Semrau. 50 Jahre Statistik der Kohlenwirtshaft e.V //Gluekauf.– 2004.– N 3.– P. 123.
12. Кузьмич И.А. Зарубежные фирмы-изготовители горного оборудования / И.А. Кузьмич, Г.И. Кузнецов, А.З. Чаповский.— М. : Недра, 1997.– 197 с.
13. Коваль А.Н. Значимый фактор современной стратегии инновационного развития угольного производства / А.Н. Коваль, Ю.З. Драчук, Н.И. Новикова // Шляхи забезпечення рикнових перетворень економіки.– Зб.наук.пр. ДонДУУ.– Серія економічна, т. IX, вип. 107.– Донецьк, 2008.– С. 81-92.
14. Амоша А.И. Новые подходы к реструктуризации шахтного фонда / А.И. Амоша, Д.Ю. Череватский / Форум гірників-2012: матеріали міжнар. конф.; 3-6 жовтня 2012 р. – Дніпропетровськ : Національний гірничий університет.– 2012.– Т. 4.– С. 214-217.
15. Марков Н.А. Концепция энергосбережения в угольной промышленности Украины / Н.А. Марков, А.М. Филиппов, Д.Ю. Череватский // Уголь Украины.– 1999.– № 11-12.– С. 6-9.

16. Комиссаренко Д.А. Диверсификация: виды и направления / Д.А. Комисаренко // Прометей.– 2004.– № 3.– С. 135-140.
17. Думная Н.Н. Аутсорсинг как новая форма организации бизнеса / Н.Н. Думная, Д.В. Черемисин // Финансы, деньги, инвестиции.– 2006.– № 4.– С. 3-19.
18. Череватский Д.Ю. О недиверсифицированных фирмах в угольной промышленности / Д.Ю. Череватский // Научные труды ДонНТУ. Серия: Экономическая.— 2007.— Вып. 31-2.– С. 20-23
19. Державна підтримка та перспективи інноваційного розвитку і структурних перетворень вугільної промисловості / О.І. Амоша, А.І. Кабанов, Л.Л. Стариченко та ін.– НАН України, Ін-т економіки пром-сті.– Донецьк, 2009.– 326 с.

УДК 65.012.123

МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ОЦІНКИ ФІНАНСОВОГО СТАНУ СУБ'ЄКТІВ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

Ахновська І.О., к.е.н., доцент кафедри економіки підприємства ДонНУ
Тофан А.Л., к.е.н., ст.викл. кафедри економіки підприємства ДонНУ

Постановка проблеми. Суб'єкти малого підприємництва є провідним сектором у ринковій економіці, становлять основу дрібнотоварного виробництва, визначають темпи економічного розвитку, структуру та якісну характеристику ВВП, здійснюють структурну перебудову економіки, забезпечують швидку окупність витрат, посилюють свободу ринкового вибору, забезпечують насичення ринку споживчими товарами та послугами повсякденного попиту, реалізацію інновацій, створення додаткових робочих місць, мають високу мобільність, раціональні форми управління, сприяють послабленню монополізму та розвитку конкуренції.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сутність і особливості діяльності суб'єктів малого підприємництва досліджували З.С. Варналій, Ю.Е. Губені, В.В. Зіновчук, І.В. Ляшенко, М.Й. Малік, В.Я. Месель-Веселяк, Л.В. Романова, П.Т. Саблук. Разом з тим фінансові аспекти діяльності суб'єктів малого підприємництва потребують подальшого аналізу. Серед науковців, які приділили значну увагу дослідженню фінансового стану підприємств, слід виділити таких як І.О. Бланк, В.О. Гавриленко, В.В.Гавриленко, А.П. Ковальов, О.В. Павловська, М.Я. Коробов, А.М. Поддєрьогін та інші. Разом з тим, необхідно підкреслити, що незважаючи на досить глибоке опрацювання питань методології і методики аналізу фінансового стану підприємства в умовах ринкової економіки, існує потреба подальшого розвитку наукових поглядів, удосконалення уже відомих механізмів аналізу. Ця потреба обумовлена наступними проблемами: питання аналізу фінансового стану розглянуті не систематизовано; обмежені вивченням ретроспективного напрямку фінансового аналізу і представленням методології фінансового аналізу як сукупності деякого кінцевого набору розрахункових фінансових коефіцієнтів; існує велика кількість методик оцінки фінансового стану підприємства, які в своїй більшості пропонують розраховувати всі можливі коефіцієнти „гуртом", а, відтак, виникають проблеми, пов'язані з дублюванням і трудомісткістю розрахунків; недостатньо застосовується такий метод фінансового аналізу, як економіко-математичне моделювання, а також практично відсутня методологія здійснення аналізу фінансового стану суб'єктів малого підприємництва. Актуальність даної проблеми обумовила вибір теми статті.

Метою статті є методичний підхід до аналізу фінансового стану суб'єктів малого підприємництва.

Результати дослідження. Аналіз фінансового стану підприємства є важливим елементом фінансового менеджменту й аудиту. Результат порівняльного аналізу підходів до фінансового аналізу, як елемента аналітичних досліджень, дозволяє зробити наступні висновки. По-перше, в економічній літературі ця категорія визначається як метод оцінки, як складова частина аналізу господарської діяльності, як процес дослідження фінансового стану підприємства, як елемент фінансового менеджменту й аудиту. По-друге, досягнення цілей, поставлених перед аналізом фінансових ресурсів, дозволяє застосовувати ефективні управлінські рішення щодо залучення позикових коштів, інвестиційних проектів, оцінки перспективного стану суб'єкта господарювання. По-третє, категорія «фінансовий аналіз» розглядається як елемент економічного аналізу, фінансового планування, аналізу господарської діяльності. По-четверте, в даних механізмах не відображається застосування сучасного програмного забезпечення, присвяченого проблемам фінансового аналізу. Так само, як існує багато підходів до визначення сутності фінансового аналіз, існує й різноманіття поглядів на визначення поняття «фінансовий стан підприємства» (рис.1).

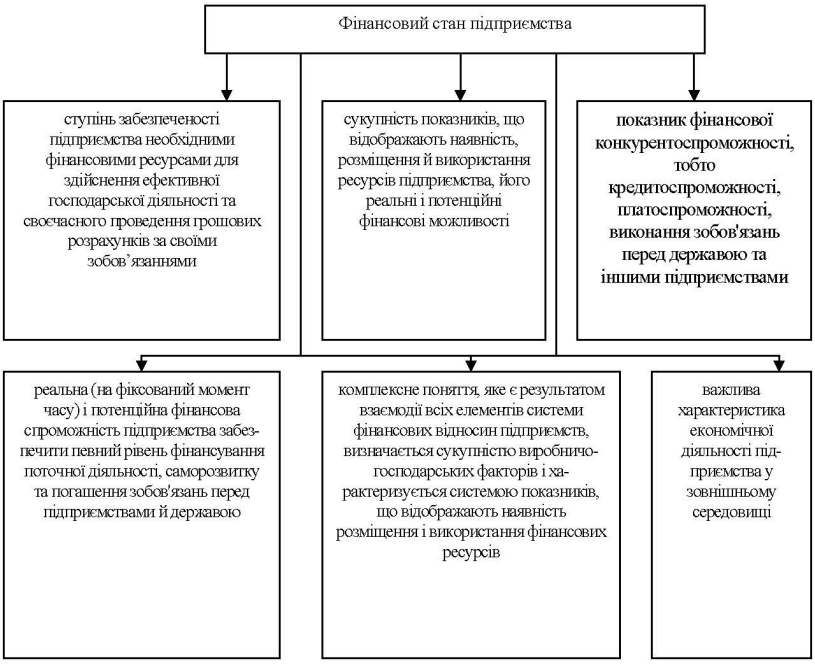


Рис.1. Тлумачення поняття «фінансовий стан підприємства»

© Ахновська І.О., Тофан А.Л., 2013

В економічній літературі поширений наступний алгоритм аналізу фінансового стану підприємства: аналіз фінансової стійкості, ліквідності та ділової активності підприємства.

Аналіз визначень сутності поняття "фінансова стійкість підприємства" свідчить про відсутність єдиного його розуміння авторами. Саме тому актуальною залишається проблема з'ясування сутності фінансової стійкості підприємства. Підходи учених до визначення суті фінансової стійкості підприємства можна звести до наступного (табл.1).

Таблиця 1

Підходи до визначення суті фінансової стійкості підприємства

№	*Сутність підходу*
1	Фінансова стійкість визначається наявністю власних оборотних коштів і здатністю покривати збитки
2	Фінансова стійкість визначається як здатність підприємства виконувати свої зобов'язання
3	Фінансова стійкість означає стабільність
4	Фінансова стійкість розглядається як відповідність сукупності критеріальних (оптимальних) значень певних фінансових показників
5	Фінансова стійкість визначається як динамічна категорія «системи трансформації ресурсів і ризиків»
6	Фінансова стійкість ототожнюється з ліквідністю і платоспроможністю

Найбільш точним, на наш погляд, є визначення, сформульоване Г.В.Савицькою: фінансова стійкість підприємства - це здатність суб'єкта господарювання функціонувати і развиватися, зберігати рівновагу своїх активів і пасивів у внутрішньому і зовнішньому мінливому середовищі, що гарантує його постійну платоспроможність і інвестиційну привабливість у межах допустимого рівня ризику [1].

Таблиця 2

Алгоритм розрахунку відносних показників фінансової стійкості

Показник	Середні та великі підприємства		Суб'єкти малого підприємництва	
	Джерело інформації, форма №1 (до 2013 року)	Джерело інформації, форма №1 (з 2013 року)	Джерело інформації, форма №1-м	Джерело інформації, форма № 1-мс
Коефіцієнт автономії	$\frac{р.380}{р.640}$	$\frac{ф.1495}{ф.1900}$	$\frac{р.380}{р.640}$	$\frac{р.380}{р.640}$
Коефіцієнт фінансової залежності	$\frac{р.640}{р.380}$	$\frac{ф.1900}{ф.1495}$	$\frac{р.640}{р.380}$	$\frac{р.640}{р.380}$
Коефіцієнт фінансового ризику	$\frac{р.640 - р.380}{р.380}$	$\frac{ф.1900 - 1495}{ф.1495}$	$\frac{р.640 - р.380}{р.380}$	$\frac{р.640 - р.380}{р.380}$
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	$\frac{р380 - р.080}{р.380}$	$\frac{ф.1495 - 1095}{ф.1495}$	$\frac{р380 - р.080}{р.380}$	$\frac{р380 - р.080}{р.380}$
Коефіцієнт довгострокового залучення коштів	$\frac{р.480}{р.380 + р.480}$	$\frac{ф.1595}{ф.1495 + ф.1595}$	$\frac{р.480}{р.380 + р.480}$	$\frac{р.480}{р.380 + р.480}$
Коефіцієнт фінансової незалежності капіталізованих джерел	$\frac{р.380}{р.380 + р.480}$	$\frac{ф.1495}{ф.1495 + ф.1595}$	$\frac{р.380}{р.380 + р.480}$	$\frac{р.380}{р.380 + р.480}$

Іноді поточна платоспроможність забезпечується ліквідністю, тобто здатністю розраховуватися за короткостроковими зобов'язаннями. Причому в цілому платоспроможність визначається як наявність у підприємства засобів для погашення ним у встановлений термін і в повному об'ємі своїх зобов'язань. При цьому деякі учені відзначають, що платоспроможність ширше поняття, ніж ліквідність, а інші - навпаки, що ліквідність більш містке поняття.

Ряд учених, зокрема, І.О. Бланк, О.М. Бандурка, М.Я. Коробов, П.І.Орлов, К.Я. Петрова, І.Ф. Прокопенко, В.І. Ганін, З.Ф. Петряєва, вважають, що не слід ототожнювати платоспроможність і ліквідність.

Термін "ліквідність" (від латинського liquidus - рідкий, поточний), згідно визначенню, наведеному в словнику іноземних слів, означає "неускладненість реалізації, продажу, перетворення матеріальних цінностей в грошову готівку".

Разом з тим, на думку В.І. Іващенко, М.А.Болюх, ліквідність підприємства - це його можливість перетворювати свої активи на гроші для покриття всіх необхідних платежів [2]. Тобто, саме не здатність погашати або своєчасно платити, проводити розрахунки по своїх зобов'язаннях, а саме можливість перетворювати свої активи на гроші з метою виконання певних платежів. Враховуючи це, необхідно підтримувати ліквідність підприємства відповідно до певних пріоритетів фінансово-господарської діяльності економічного суб'єкта. Необхідно підкреслити, що платоспроможність підприємства забезпечується ліквідністю підприємства і залежить від неї. Зокрема А.Г. Завгородній, Г.Л. Вознюк, Т.С. Смовженко відзначають, що характеристикою ліквідності підприємства є ліквідність балансу, яка визначається шляхом зіставлення засобів актива балансу, згрупованих за термінами їх можливого швидкого перетворення на гроші, із зобов'язаннями по пасиву балансу, згрупованими за ступенем терміновості їх оплати. Тільки в цьому випадку підприємство має достатньо грошових коштів і їх еквівалентів для виконання своїх зобов'язань і подальшої виробничо-господарської діяльності [3].

Таблиця 3

Показники ліквідності балансу підприємства

Статті	Середні та великі підприємства		Суб'єкти малого підприємництва	
	Джерело інформації, форма №1 (до 2013 р.)	Джерело інформації, форма №1 (з 2013 року)	Джерело інформації, форма № 1-м	Джерело інформації, форма № 1-мс
Активи				
Найбільш ліквідні активи, А1	р. (220 + ... + 240)	р. (1160 + 1165)	р. (220+…+240)	р. (230+240)
Активи, що швидко реалізуються, А2	р. (150 + ... + 210+250)	р. (1125 +…+ 1155+1190)	р. (160+170 +210+250)	р. (210+250)
Активи, що повільно реалізуються, А3	р. (100 + ... + 140+270)	р. (1100+ 1110+1170)	р. (100+110 +130+270)	р.100
Активи, що важко реалізуються А4	р. (080 + 275)	р. (1095 + 1200)	р. (080+275)	р. 080
Пасиви				
Найбільш термінові зобов'язання П1	р. (520 + ... + 610)	р. (1610 + … +1630)	р. (530+…+580 +610)	р. (530+…+610)
Короткострокові пасиви, П2	р. (500 + 510)	р. (1600 + 1660+1665+1690)	р. (500+510)	р. 500
Довгострокові пасиви, П3	р. 480	р. 1595	р. 480	р. 480
Постійні пасиви, П4	р. (380 + 430 + 630)	р. (1495 + 1700)	р. (380+430+630)	р. (380+430)

Платоспроможність підприємства може змінюватися: в результаті невчасного погашення дебіторської заборгованості підприємству, останнє може стати неплатоспроможним, оскільки настав час сплачувати кредиторам, а на поточному рахунку немає достатньої суми грошових ресурсів для погашення цієї заборгованості. Тому необхідно, щоб ліквідних засобів вистачало для погашення необхідних платежів.

Розглянуті підходи щодо суті поняття "платоспроможність підприємства" дають можливість зробити певні висновки. По-перше, при визначенні платоспроможності підприємства термін зобов'язань не має важливого значення. По-друге, платоспроможність підприємства може погіршати унаслідок того, що в структурі активів значну частку займає безнадійна дебіторська заборгованість, основні засоби, неприбуткові довгострокові вкладення. По-третє, платоспроможність підприємства - це не тільки показник. Доказом цього може стати той факт, що значення показника указує на стан платоспроможності підприємства на певну дату розрахунку, тобто для нього характерна одномоментність, і це значення залежить від об'єктивно обумовлених змін, пов'язаних з надходженням і сплатою коштів.

Таблиця 4

Алгоритм розрахунку показників ліквідності підприємства

Статті	Середні та великі підприємства		Суб'єкти малого підприємництва	
	Джерело інформації, форма №1 (до 2013 року)	Джерело інформації, форма №1 (з 2013 року)	Джерело інформації, форма № 1-м	Джерело інформації, форма № 1-мс
Коефіцієнт поточної ліквідності	$\frac{ð.260+270}{ð.620}$	$\frac{ð.1195}{ð.1695}$	$\frac{ð.260+270}{ð.620}$	$\frac{ð.260}{ð.620}$
Коефіцієнт швидкої ліквідності	$\frac{ð.150+...+ð.250}{ð.620}$	$\frac{ð.1125+...+ð.1165+1190}{ð.1695}$	$\frac{ð.160+...+ð.250}{ð.620}$	$\frac{ð.210+...+ð.250}{ð.620}$
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	$\frac{ð.220+...+ð.240}{ð.620}$	$\frac{ð.1160+ð.1165}{ð.1695}$	$\frac{ð.220+...+ð.240}{ð.620}$	$\frac{ð.230+...+ð.240}{ð.620}$

В економічній літературі широко використовуються такі поняття, як «ділова активність підприємства» і «ринкова активність підприємства», однак чіткого розмежування цих понять майже немає. На думку деяких вчених [4], ділова активність підприємства характеризує економічну діяльність підприємства, діє і оцінюється безпосередньо в межах даного підприємства і проявляється через зміну інтенсивності такого виду діяльності у часі. Ринкова активність підприємства характеризує економічну діяльність підприємства, діє і оцінюється з позиції його взаємодії із зовнішнім середовищем і проявляється через зміну інтенсивності такого виду діяльності у часі.

Таким чином, можна констатувати, що ділова активність пов'язана з внутрішніми чинниками розвитку підприємства, а ринкова активність – із зовнішніми.

М.І. Петренко вважає, що аналіз ділової активності підприємства можна подати у вигляді системи чотирьох самостійних складових (блоків) аналітичних досліджень: аналізу ефективності використання оборотних коштів підприємств; аналізу використання власного і залученого капіталу; аналізу ефективності кредитних відносин підприємства з комерційними банками; аналізу дебіторської і кредиторської заборгованостей [5].

Аналіз ділової активності дозволяє виявити, наскільки ефективно підприємство використовує свої кошти. До показників, що характеризують ділову активність, відносяться коефіцієнти оборотності і рентабельності (табл. 5-6). Ці коефіцієнти мають велике значення для оцінки фінансового стану підприємства, оскільки швидкість обороту коштів безпосередньо впливає на платоспроможність підприємства. Крім того, збільшення швидкості обороту коштів відображає за інших рівних умов підвищення виробничо-технічного потенціалу підприємства.

Таблиця 5

Показники рентабельності підприємства

Показник	Середні та великі підприємства		Суб'єкти малого підприємництва	
	Джерело інформації, форма №1,2 (до 2013 р.)	Джерело інформації, форма №1,2 (з 2013 р.)	Джерело інформації, форма № 1-м, 2-м	Джерело інформації, форма № 1-мс, 2-мс
Валова рентабельність продаж (GPM)	$\frac{ф.2\ р.050(055)}{ф.2\ р.035}$	$\frac{ô.2\,ð.2090(2095)}{ô.2\,ð.2000}$	$\frac{ô.2\ ð.030-140}{ô.2\ ð.030}$	$\frac{ô.2\ ð.030-080}{ô.2\ ð.030}$
Операційна рентабельність продаж (OPM)	$\frac{ô.2\ ð.100(105)}{ô.2\ ð.035}$	$\frac{ô.2\,ð.2190\,(2195)}{ô.2\,ð.2000}$	$\frac{ô.2\ ð.030+040-(090+...+140)}{ô.2\ ð.030}$	$\frac{ô.2\ ð.030-080-100}{ô.2\ ð.030}$
Чиста рентабельність продаж (NPM)	$\frac{ô.2\ ð.220\,(225)}{ô.2\ ð.035}$	$\frac{ô.2\,ð.2350\,(2355)}{ô.2\,ð.2000}$	$\frac{ô.2\ ð.190}{ô.2\ ð.030}$	$\frac{ô.2\ ð.150}{ô.2\ ð.030}$
Рентабельність сукупного капіталу (ROA)	$\frac{ô.2\ ð.170\,(175)}{ô.1\ ð.640}$	$\frac{ô.2\,ð.2290\,(2295)}{ô.1\,ð.1900}$	$\frac{ô.2\ ð.070-(090+...+150)}{ô.1\ ð.640}$	$\frac{ô.2\ ð.130}{ô.1\ ð.640}$
Рентабельність власного капіталу (ROE)	$\frac{ô.2\,ð.220(225)}{ô.1\,ð.380}$	$\frac{ô.2\,ð.2350(2355)}{ô.1\,ð.1495}$	$\frac{ô.2\ ð.190}{ô.1\ ð.380}$	$\frac{ô.2\ ð.150}{ô.1\ ð.380}$
Чиста рентабельність продукції (ROM)	$\frac{ô.2\ ð.220(225)}{ô.2\ ð.040}$	$\frac{ô.2\ ð.2350(2355)}{ô.2\ ð.2050}$	$\frac{ô.2\ ð.190}{ô.2\ ð.140}$	$\frac{ô.2\ ð.150}{ô.2\ ð.080}$
Рентабельність основних засобів (ROFA)	$\frac{ô.2\ ð.220(225)}{ô.1\ ð.030}$	$\frac{ô.2\ ð.2350(2355)}{ô.1\ ð.1010}$	$\frac{ô.2\ ð.190}{ô.1\ ð.030}$	$\frac{ô.2\ ð.150}{ô.1\ ð.030}$
Рентабельність оборотних активів (RCA)	$\frac{ô.2\ ð.220(225)}{ô.1\ ð.260}$	$\frac{ô.2\ ð.2350(2355)}{ô.1\ ð.1195}$	$\frac{ô.2\ ð.190}{ô.1\ ð.260}$	$\frac{ô.2\ ð.190}{ô.1\ ð.260}$
Рентабельність необоротних активів (RFA)	$\frac{ô.2\ ð.220(225)}{ô.1\ ð.080}$	$\frac{ô.2\ ð.2350(2355)}{ô.1\ ð.1095}$	$\frac{ô.2\ ð.190}{ô.1\ ð.080}$	$\frac{ô.2\ ð.190}{ô.1\ ð.080}$

Таблиця 6

Показники оборотності активів і пасивів підприємства

Показник	Середні та великі підприємства		Суб'єкти малого підприємництва	
	Джерело інформації, форма №1,2 (до 2013 р.)	Джерело інформації, форма №1,2 (з 2013 р.)	Джерело інформації, форма № 1-м, 2-м	Джерело інформації, форма № 1-мс, 2-мс
Коефіцієнт оборотності активів	$\frac{ф.2\ р.035\times 2}{ф.1\ р.(280_{п}+280_{к})}$	$\frac{ф.2\ р.2000\times 2}{ф.1\ р.(1300_{п}+1300_{к})}$	$\frac{ф.2\ р.030\times 2}{ф.1\ р.(280_{п}+280_{к})}$	$\frac{ф.2\ р.030\times 2}{ф.1\ р.(280_{п}+280_{к})}$
Коефіцієнт оборотності основних засобів	$\frac{ф.2\ р.035\times 2}{ф.1\ р.(030_{п}+030_{к})}$	$\frac{ф.2\ р.2000\times 2}{ф.1\ р.(1010_{п}+1010_{к})}$	$\frac{ф.2\ р.030\times 2}{ф.1\ р.(030_{п}+030_{к})}$	$\frac{ф.2\ р.030\times 2}{ф.1\ р.(030_{п}+030_{к})}$
Коефіцієнт оборотності оборотних активів	$\frac{ф.2\ р.035\times 2}{ф.1\ р.(260_{п}+260_{к})}$	$\frac{ф.2\ р.2000\times 2}{ф.1\ р.(1195_{п}+1195_{к})}$	$\frac{ф.2\ р.030\times 2}{ф.1\ р.(260_{п}+260_{к})}$	$\frac{ф.2\ р.030\times 2}{ф.1\ р.(260_{п}+260_{к})}$
Коефіцієнт оборотності запасів	$\frac{ф.2\ р.035\times 2}{ф.1\ р.(100_{п}+...+140_{п}+100_{к}+...+140_{к})}$	$\frac{ф.2\ р.2000\times 2}{ф.1\ р.(1100_{п}+1100_{к})}$	$\frac{ф.2\ р.030\times 2}{ф.1\ р.(100_{п}+...+130_{п}+100_{к}+...+130_{к})}$	$\frac{ф.2\ р.030\times 2}{ф.1\ р.(100_{п}+100_{к})}$
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	$\frac{ф.2\ р.035\times 2}{ф.1\ р.(150_{п}+...+210_{п}+150_{к}+...+210_{к})}$	$\frac{ф.2\ р.2000\times 2}{ф.1\ р.(1125_{п}+...+1155_{п}+1125_{к}+...+1155_{к})}$	$\frac{ф.2\ р.030\times 2}{ф.1\ р.(160_{п}+...+210_{п}+160_{к}+...+210_{к})}$	$\frac{ф.2\ р.030\times 2}{ф.1\ р.(210_{п}+210_{к})}$
Коефіцієнт оборотності власного капіталу	$\frac{ф.2\ р.035\times 2}{ф.1\ р.(380_{п}+380_{к})}$	$\frac{ф.2\ р.2000\times 2}{ф.1\ р.(1495_{п}+1495_{к})}$	$\frac{ф.2\ р.030\times 2}{ф.1\ р.(380_{п}+380_{к})}$	$\frac{ф.2\ р.030\times 2}{ф.1\ р.(380_{п}+380_{к})}$
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	$\frac{ф.2\ р.040\times 2}{ф.1\ р.(520_{п}+...+610_{п}+520_{к}+...+610_{к})}$	$\frac{ф.2\ р.2050\times 2}{ф.1\ р.(1610_{п}+...+1630_{п}+1690_{п}+1610_{к}+...+1630_{к}+1690_{к})}$	$\frac{ф.2\ р.140\times 2}{ф.1\ р.(530_{п}+...+580_{п}+530_{к}+...+580_{к})}$	$\frac{ф.2\ р.080\times 2}{ф.1\ р.(530_{п}+...+580_{п}+530_{к}+...+580_{к})}$

Висновки та пропозиції. Таким чином, платоспроможність підприємства - це його здатність в повному об'ємі і в певний термін розрахуватися за своїми зобов'язаннями, а також можливість здійснювати безперервну фінансово-господарську діяльність. Під ліквідністю підприємства слід розуміти можливість перетворювати свої активи на грошові кошти з метою виконання певних платежів. Фінансова стійкість підприємства є здатністю суб'єкта господарювання функціонувати, зберігати рівновагу своїх активів і пасивів у внутрішньому і зовнішньому мінливому середовищі, що гарантує його постійну платоспроможність і інвестиційну привабливість у межах допустимого рівня ризику. Аналіз ділової активності дозволяє виявити, наскільки ефективно підприємство використовує свої кошти. Розглянутий у статті методичний підхід до аналізу фінансового стану суб'єктів малого підприємництва дозволить проводити своєчасну фінансову діагностику та робити певні висновки щодо їхньої діяльності у порівнянні з конкурентами.

РЕЗЮМЕ
У статті розглянуто методичний підхід до оцінки фінансового стану підприємств. Зроблено акцент на відмінності понять «ліквідність» та «платоспроможність». Наведено підходи учених до визначення суті фінансової стійкості підприємства.
Ключові слова: фінансовий стан, фінансова стійкість, ліквідність, платоспроможність, ділова активність, суб'єкт малого підприємництва.
РЕЗЮМЕ
В статье рассмотрен методический подход к оценке финансового состояния предприятий. Сделан акцент на отличии понятий «ликвидность» и «платежеспособность». Представлены подходы ученых к определению сути финансовой устойчивости предприятия.
Ключевые слова: финансовое состояние, финансовая устойчивость, ликвидность, платежеспособность, деловая активность, субъект малого предпринимательства.
SUMMARY
In the article the methodical approach to the estimation of the financial state of enterprises is considered. An accent on the difference of concepts «liquidity» and «solvency» is done. The approaches of scientists to determination of essence of financial stability of enterprise are represented.
Keywords: financial state, financial stability, liquidity, solvency, business activity, small business entity.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:
1. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия / Г.В. Савицкая. – М.: ИНФРА-М, 2001. – 703 с.
2. Иващенко В.И. Экономический анализ хозяйственной деятельности / В.И. Иващенко, М.А. Болюх. – Киев: ЦУЛ, 2002. – 311с.
3. Загородній А.Г. Фінансовий словник / А.Г. Загородній, Г.Л. Вознюк, Т.С. Смовженко. - К.: Т-во "Знання", КОО. — 2000. — С. 261.
4. Турило А.М. Визначення критерію розмежування категорій «ділова активність підприємства» і «ринкова активність підприємства» / А.М. Турило, О.А. Зінченко, І.С. Вчерашня // Маркетинг і менеджмент інновацій, 2011. - №1. – С.82-85.
5. Петренко М.І. Оцінка ділової активності підприємства / М.І. Петренко // Проблеми підвищення ефективності інфраструктури. – 2000. – №26 [Електроний ресурс] / Режим доступу: jrnl.nau.edu.ua›index.php/PPEI/article/

УДК 336.7

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ РЕГУЛИРУЕМОГО РЫНКА ЦЕННЫХ БУМАГ В РЕСПУБЛИКЕ АРМЕНИЯ

Багдасарян А.М., Национальный аграрный университет Армении

Стабильное развитие экономики стран Восточной Европы во многом зависит от наличия устойчового, стабильно развивающегося и диверсифицированного финансового рынка. Стабильность финансовой системы, устойчитость к различным экономическим и неэкономическим стрессам позволяет снизить воздействие глобальных экономических спадов и кризисов на экономику страны, на уровень безработицы и социальную обеспеченность населения. Для устойчивого развития финансового рынка необходимо уделять внимание соразмерному и устойчивому развитию всех сегментов финансового рынка. Рынок ценных бумаг является одним из важнейших сегментов финансового рынка. С точки зрения защиты интересов инвесторов на рынке ценных бумаг, обеспечения надежности операций ценными бумагами и доверия к рынку ценных бумаг важное значение имеет наличие и эффективная деятельность регулируемого рынка и, в частности, фондовой биржи. Существует множество подходов и концепций в отношении развития регулированного рынка ценных бумаг, которые часто основываются на диагонально противоположных принципах. Учитывая, что в течение последнего десятилетия развитие рынка ценных бумаг являлось одним из приоритетных направлений реформ, проводимых на финансовом рынке Республики Армения, а также то, что организатором регулируемого рынка ценных бумаг в Республике Армения является ведущий в мире оператор регулируемого рынка НАСДАК ОЭМЭКС Армения, является важным изучение проблем развития регулируемого рынка ценных бумаг в Республике Армения.

С 2000г. до 2007г. регулируемый рынок ценных бумаг в Республике Армения регулировался на основании Англо-Американских принципов регулирования рынка ценных бумаг. Одним из отличительных признаков была организация регулируемого рынка на основе саморегулирования рынка ценных бумаг. Другим отличительным признаком было разграничение рынка ценных бумаг и банковской системы. Банки могли быть участниками рынка ценных бумаг только в случаях, предусмотренных законом. Однако, в 2007г. был принят новый Закон Республики Армения о Рынке ценных бумаг, который полностью базировался на континентально-европейских принципах регулирования рынка ценных бумаг [5]. Согласно новому закону, банки стали профессиональными участниками рынка ценных бумаг и могли предлагать все инвестиционные услуге на рынке ценных бумаг. Кроме того, хотя в законе говориться также и о саморегулировании, организация регулируемого рынка ценных бумаг должно было осуществляться оператором регулируемого рынка, который должен быть коммерческой организацией. В соответствии с законом, произошла реорганизация оператора регулируемого рынка из саморегулируемой организации в открытое акционерное общество. Исходя из целей исследования, необходимо провести сравнительный анализ основных количественных и качественных показателей до и после реорганизации.

Сравнительные данные по объему торговли, совершенной на регулируемом рынке, по отдельным инструментам до и после реорганизации представлены на рис. 1 и 2 [2,3,4,6,7].

В настоящее время на территории Республики Армения действует только один оператор регулируемого рынка ценных бумаг – НАСДАК ОЭМЭКС Армения. НАСДАК ОЭМЭКС Армения является организатором торговли как на регулируемом рынке акций, корпоративных долговых ценных бумагам и государственных ценных бумаг, так и на рынке репо, валютном рынке и рынке кредитных ресурсов.

Как видно из рис. 1, в 2010 – 2012гг. основными инструментами торговли, осуществляемой посредством торговой системы НАСДАК ОЭМЭКС Армения, являлись кредитные ресурсы и иностранная валюта.

© Багдасарян А.М., 2013

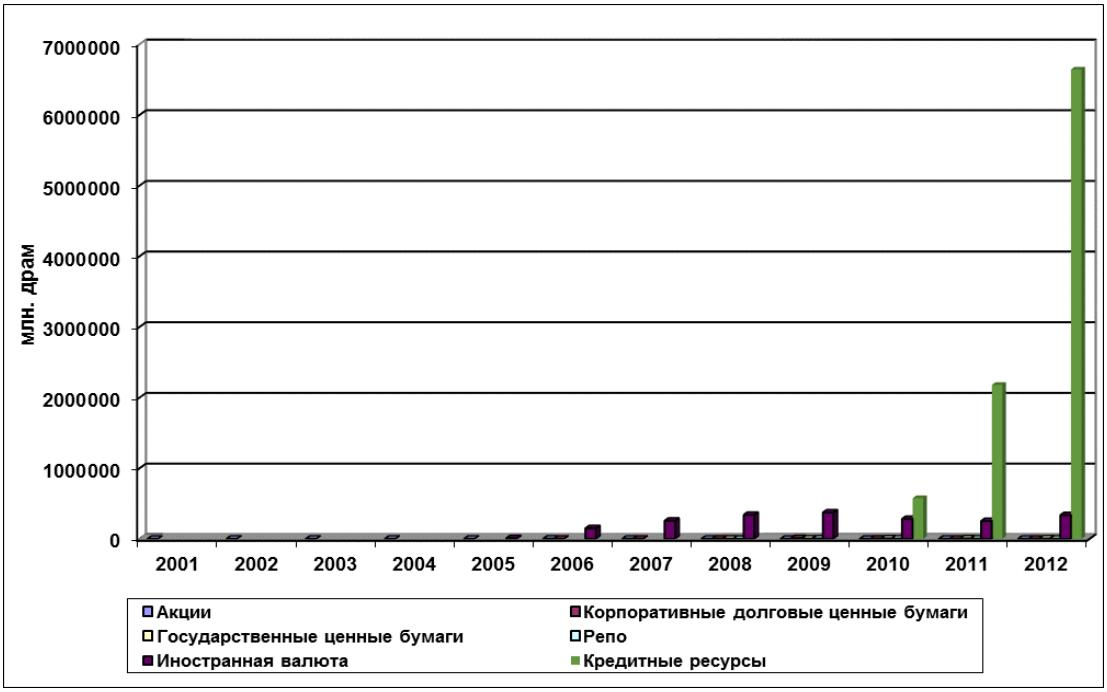


Рис. 1. Объем торговли, совершенной на регулируемом рынке, по отдельным инструментам, 2001 – 2012гг.

Из рис. 1 видно, что объемы торговли кредитными ресурсами и иностранной валютой более чем в 1260 раз превосходили объемы торговли всеми остальными инструментами. Торговля иностранной валютой начала проводится на Армянской фондовой бирже начиная с 2005г. и объемы торговли стабильно увеличивались до 2009г. В 2009 – 2012гг. наблюдалось некоторое уменьшение объемов торговли иностранной валютой. Торговля кредитными ресурсами начинает организовываться с 2010г. С самого начала объемы торговли кредитными ресурсами в значительной степени превосходили объемы торговли остальными инструментами. В 2012г. объемы торговли кредитными ресурсами в 11,5 раз превосходили показатели 2010г. Из представленных показателей становится ясно, что основными инструментами торговой системы НАСДАК ОЭМЭКС Армения на сегодняшний день являются не инструменты рынка ценных бумаг, а иностранная валюта и кредитные ресурсы. Такие показатели указывают на то, что реформы, проводимые на регулируемом рынке, хотя привели к определенному увеличению количественных показателей, однако не привели качественному улучщению. На сегодняшний день, НАСДАК ОЭМЭКС Армения, являясь оператором регулируемого рынка ценных бумаг и, в частности, фондовой биржи, в основном занимается организацией торговли вне рынка ценных бумаг.

Сравнительные данные по объему торговли, совершенной на регулируемом рынке, по отдельным инструментам рынка ценных бумаг до и после реорганизации представлены на рис. 2 [2,3,4,6,7].

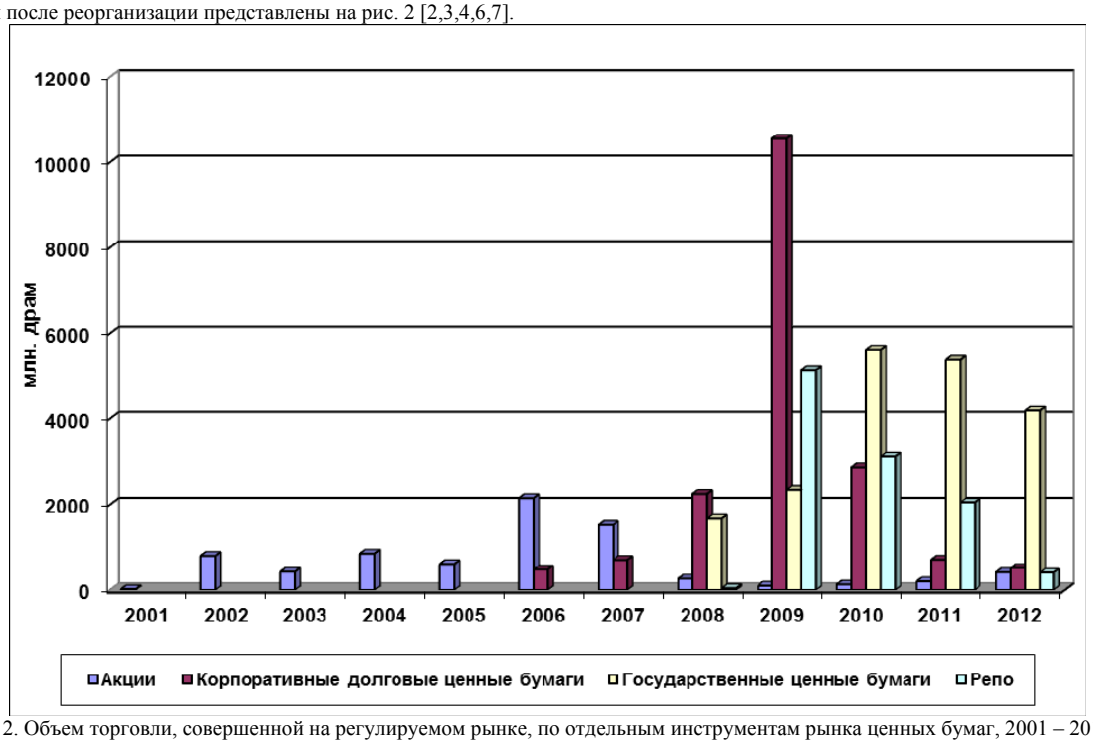


Рис. 2. Объем торговли, совершенной на регулируемом рынке, по отдельным инструментам рынка ценных бумаг, 2001 – 2012гг.

Как видно из рис. 2, из инструментов рынка ценных бумаг основными инструментами торговли на регулируемом рынке НАСДАК ОЭМЭКС Армения являются государственные ценные бумаги. В 2009 – 2011гг. значительными были также объемы сделок репо. Торговля государственными ценными бумагами и сделки репо начали проводится посредством торговой системы НАСДАК ОЭМЭКС Армения начиная с 2008г.

Из рис. 2 видно, что в 2006 – 2009гг. стабильно растут объемы торговли корпоративными долговыми ценными бумагами. В

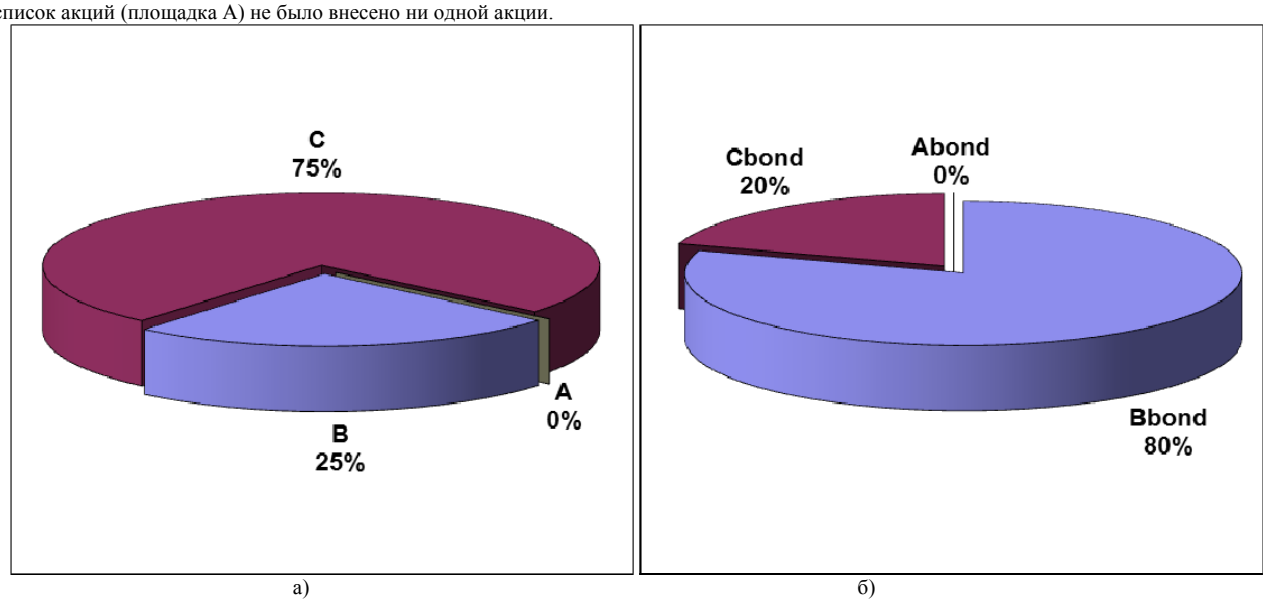
2009г. корпоративные долговые ценные бумаги были основными инструментами рынка ценных бумаг, которые являлись предметом торговли, осуществляемой посредством торговой системы НАСДАК ОЭМЭКС Армения. Однако, в 2010 – 2012гг. объемы торговли корпоративными долговыми ценными бумагами резко сократились.

Из рис. 2 видно, что, в отличие от торговли корпоративными долговыми ценными бумагами, объемы торговли акциями в 2006 – 2009гг. уменьшались. Особенно резким было уменьшение после реорганизации.

Таким образом, структурный анализ торговли инструментами рынка ценных бумаг, проводимой посредством торговой системы НАСДАК ОЭМЭКС Армения пказывает, что лишь незначительная доля торговли приходится на классические инструменты рынка ценных бумаг – акции и корпоративные долговые ценные бумаги. Однако, основной целью деятельности фондовой биржи является создание организованного рынка для торговли именно перечисленными инструментами. Последние являются также основными инструментами финансирования экономики. Торговля государственными ценными бумагами и, особенно, заключение сделок репо нельзя считать классическими биржевыми инструментами. Основными участниками торговли этими инструментами являются банки, которые (в случае отсутствия правовых ограничений [5]) могут осуществлять торговлю и без участия фондовой биржи, причем – с не меньшей эффективностью.

Структура акций и корпоративных долговых ценных бумаг, прошедших листинг и допущенных к торговле на регулируемом рынке, по уровню листинга представлена на рис. 3 [7,8].

Как видно из рис. 3а, к концу 2012г. лишь 25%-ов акций, допущенных к торговле на регулируемом рынке НАСДАК ОЭМЭКС Армения, входило в листинг фондовой биржи. Остальные акции были допущены к торголе только на свободном рынке акций (площадка С). В свою очередь, акции, прошедшие листинг на фондовой бирже, входили только во вторичный список акций (площадка В). В осковной список акций (площадка А) не было внесено ни одной акции.



а) б)

Рис. 3. Структура прошедших листинг и допущенных к торговле на регулируемом рынке акций а) и корпоративных долговых ценных бумаг б) по уровню листинга, конец 2012г.

Из рис. 3б видно, что, в отличие от акций, 80%-ов корпоративных долговых ценных бумаг, допущенных к торговле на регулируемом рынке НАСДАК ОЭМЭКС Армения, входило в листинг фондовой биржи. На свободный рынок корпоративных долговых ценных бумаг (площадка Cbond) приходилось лишь 20%-ов корпоративных долговых ценных бумаг, допущенных к торговле на регулируемом рынке. Все корпоративные долговые ценные бумаги, прошедшие листинг на фондовой бирже, входили во вторичный список корпоративных долговых ценных бумаг (площадка Bbond). В осковной список корпоративных долговых ценных бумаг (площадка Abond) не было внесено ни одной корпоративной долговой ценной бумаги.

Из приведенных данных видно, что в структуре акций и корпоративных долговых ценных бумаг, прошедших листинг и допущенных к торговле на регулируемом рынке НАСДАК ОЭМЭКС Армения, отсутствуют инструменты высокого качества, и преобладают инструменты среднего и низкого качества.

Таким образом, проведенные исследования показывают, что изменения показателей торговли на регулируемом рынке НАСДАК ОЭМЭКС Армения, произошедшие после реорганизации, можно разделить на две группы – позитивные и негативные [1]. Позитивные изменения в основном связаны с расширением состава инструментов, являющихся предметом торговли на регулируемом рынке НАСДАК ОЭМЭКС Армения, и с общим увеличением объемов торговли. Более широкий состав инструментов дает возможность обеспечить большую стабильность, снизить зависимость от того или иного сегмента финансового рынка, внедрить интегрированные системы и новейшие технологии, создает предпосылки для создания финансового центра. Негативные изменения в основном связаны со структурным анализом показателей торговли на регулируемом рынке НАСДАК ОЭМЭКС Армения. Анализ выявил следующие основные негативные изменения в структуре торговли на регулируемом рынке:

- основными инструментами регулируемого рынка НАСДАК ОЭМЭКС Армения стали не инструменты рынка ценных бумаг, а иностранная валюта и кредитные ресурсы. На сегодняшний день, НАСДАК ОЭМЭКС Армения, являясь оператором регулируемого рынка ценных бумаг и, в частности, фондовой биржи, в основном занимается организацией торговли вне рынка ценных бумаг,
- лишь незначительная доля торговли на регулируемом рынке НАСДАК ОЭМЭКС Армения приходится на классические инструменты рынка ценных бумаг – акции и корпоративные долговые ценные бумаги. Однако, основной целью деятельности фондовой биржи является создание организованного рынка для торговли именно перечисленными инструментами,
- в структуре акций и корпоративных долговых ценных бумаг, прошедших листинг и допущенных к торговле на регулируемом рынке НАСДАК ОЭМЭКС Армения, отсутствуют инструменты высокого качества, и преобладают инструменты среднего и низкого качества.

Из вышеприведенных показателей видно, что реформы, проводимые на регулируемом рынке ценных бумаг, хотя и привели к определенному увеличению количественных показателей, однако не привели к качественным изменениям. Таким образом, нужно заметить, что проведение реформ на рынке ценных бумаг в странах Восточной Европы должно быть направлено не только на увеличение количественных показателей, но также и на улучшение качественных показателей рынка.

РЕЗЮМЕ
У статті розглядаються проблеми розвитку регульованого ринку цінних паперів в Республіці Вірменія. У статті досліджено та проаналізовано основні позитивні та негативні зміни, що відбулися за останнє десятиріччя на регульованому ринку цінних паперів в Республіці Вірменія. Виявлено основні тенденції розвитку регульованого ринку цінних паперів.
Ключові слова: проблеми розвитку, регульований ринок цінних паперів
РЕЗЮМЕ
В статье рассматриваются проблемы развития регулируемого рынка ценных бумаг в Республике Армения. В статье исследованы и проанализированы основные позитивные и негативные изменения, произошедшие за последнее десятилетие на регулируемом рынке ценных бумаг в Республике Армения. Выявлены основные тенденции развития регулированного рынка ценных бумаг.
Ключевые слова: проблемы развития, регулируемый рынок ценных бумаг
SUMMARY
The article considers the problem of development of the regulated securities market in the Republic of Armenia. In the article the main positive and negative changes occurred during the last decade in the regulated securities market in the Republic of Armenia are studied and analyzed. The main trends of development of the regulated securities market have been discovered.
Keywords: problems of development, regulated securities market

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ:
1. Багдасарян А.М. Пути развития рынка ценных бумаг в Республике Армения, Монография. Ереван, Наири, 2013. – 332 с.
2. Армянская фондовая биржа, Годовые обзоры, 2004 – 2007гг., www.nasdaqomx.am.
3. Армянская фондовая биржа, Годовые отчеты, 2002 – 2003гг., www.nasdaqomx.am.
4. Армянская фондовая биржа, Известия, 2003 – 2008гг., www.nasdaqomx.am.
5. Закон Республики Армения о Рынке ценных бумаг, 11.10.2007 (с изменениями и дополнениями).
6. НАСДАК ОЭМЭКС Армения, Годовые обзоры, 2008 – 2009гг., www.nasdaqomx.am.
7. НАСДАК ОЭМЭКС Армения, Известия, 2008 – 2012гг., www.nasdaqomx.am.
8. НАСДАК ОЭМЭКС Армения, Официальный сайт, www.nasdaqomx.am.

УДК 657.432

ПОЛІТИКА УПРАВЛІННЯ ГРОШОВИМ ПОТОКОМ ПІДПРИЄМСТВ

Берсуцький А.Я., д.е.н., в.о. ректора, Донецький університет економіки та права
Прокоф'єва С.В., к.е.н., доцент кафедри обліку, аудиту та економічного аналізу, Донецький університет економіки та права

Постановка проблеми та її зв'язок з найважливішими науковими та практичними завданнями. Кризові явища в економіці держави завжди супроводжуються кризою неплатежів, яка в свою чергу, є наслідком недосконалої політики фінансового менеджменту підприємств. Недостатня увага, або навіть явні перекоси в управлінні частин фінансової політики – дебіторською або частіше кредиторською заборгованістю – одна з причин вищеозначеної недосконалості. Спроба поєднати управління обома заборгованостями є можливістю управління грошовим потоком підприємства.

Результати вивчення та узагальнення змісту основних етапів політики управління заборгованістю і грошовими потоками підтверджують, що ефективність фінансового менеджменту багато в чому залежить від високоякісного інформаційного забезпечення, основу якого складає інформація бухгалтерського обліку.

Питання удосконалення фінансової політики підприємств, їх інформаційного забезпечення розглядають в теперішній час багато науковців, серед яких Бланк И.А., Бригхем Юджин Ф., Горбунов А.Р. Ковалев В.В., Половинкин С.А., Савчук В.П., Садєков А.А., Ченг Ф. Ли, Джозеф И. Финнерти. Проте окремі проблеми лишаються невирішеними.

Стаття присвячена дослідженню удосконалення елементів політики управління грошовими потоками, як частини загальної політики фінансового менеджменту підприємств.

Метою написання даної статті є дослідження методики формування політики управління дебіторською та кредиторською заборгованістю, представити та обґрунтувати пропозиції щодо її удосконалення.

Конкретизуємо вирішення поставленої мети такими завданнями: розкрити зміст етапів процедури управління грошовими потоками; критично оцінити стан інформаційного забезпечення фінансового менеджменту як однієї з головних передумов прийняття ефективних управлінських рішень.

Об'єктом нашого дослідження є фінанси підприємств, система розрахунків та заборгованість по ним як базові елементи політики управління фінансами і грошовими потоками.

Виклад основного матеріалу досліджень.

Політика управління грошовими потоками підприємства – це складова частина загально корпоративної політики фінансового менеджменту підприємств. Однією з її функцій є спроба поєднати деякі з аспектів політики управління дебіторською та кредиторською заборгованостями з метою стати запорукою фінансової стійкості підприємства.

Грошовий потік – це сукупність розподілених у часі надходжень і виплат коштів, що генеруються його господарською діяльністю.

Необхідність виділення управління грошовими потоками в самостійний об'єкт фінансового менеджменту визначається такими положеннями:

- ✓ грошові потоки обслуговують здійснення господарської діяльності підприємства практично у всіх її аспектах;
- ✓ раціональне формування грошових потоків сприяє підвищенню ритмічності здійснення операційного процесу підприємства;
- ✓ керування грошовими потоками є важливим фінансовим важелем забезпечення прискорення обороту капіталу підприємства;
- ✓ активні форми керування грошовими потоками дозволяють підприємству діставати додатковий прибуток, що продукується безпосередньо його грошовими активами, тобто завдяки ефективному використанню тимчасово вільних залишків коштів.

Ефективне управління грошовими потоками дозволяє скоротити потребу підприємства в позиковому капіталі, а також забезпечує:

- фінансову рівновагу підприємства в процесі його стратегічного розвитку;
- зниження ризику неплатоспроможності підприємства.

В основу розробки політики управління грошовими потоками повинні бути покладені такі принципи:

- інформативної вірогідності,
- забезпечення збалансованості,

© Берсуцький А.Я., Прокоф'єва С.В., 2013

- ефективності,
- ліквідності.

Відповідно до них можна сформулювати мету управління грошовими потоками – забезпечення фінансової рівноваги підприємства в процесі його розвитку шляхом балансування обсягів надходження і витрат коштів і їхньої синхронізації в часі.

Узагальнивши спеціальну літературу з фінансового менеджменту та управління фінансами [1, 2, 3, 4, 9] можна визначити, що процес управління грошовими потоками підприємства послідовно охоплює наступні етапи:

1. Забезпечення повного і достовірного обліку грошових потоків підприємства і формування необхідної звітності.
2. Аналіз грошових потоків підприємства в попередньому періоді.
3. Оптимізація грошових потоків підприємства.
4. Планування грошових потоків в розрізі різних їхніх видів.
5. Забезпечення ефективного контролю грошових потоків підприємства.

Конкретизуємо зміст дій, що передбачаються до виконання на кожному з вищеозначених етапів:

1. Для першого етапу важливим є забезпечення координації функцій і задач служб бухгалтерського обліку і фінансового менеджменту підприємства з метою формування відповідної інформації та звітності, що характеризують грошові потоки підприємства різних видів, для проведення всебічного їхнього аналізу, планування і контролю.

2. Другий етап передбачає такі процедури:

1) розглядається динаміка обсягу формування позитивного грошового потоку підприємства в розрізі окремих джерел;

2) розглядається динаміка обсягу формування негативного грошового потоку підприємства, а також структури цього потоку по напрямках витрачання коштів;

3) розглядається збалансованість позитивного і негативного грошових потоків в загальному обсязі; вивчається динаміка показника чистого грошового потоку;

4) досліджується синхронність формування позитивного і негативного грошових потоків у розрізі окремих інтервалів звітного періоду; розглядається динаміка залишків грошових активів підприємства, що відбиває рівень цієї синхронності і забезпечує абсолютну платоспроможність;

5) визначається ефективність грошових потоків.

3. На третьому етапі провадять виявлення і реалізацію резервів, що дозволяють знизити залежність підприємства від зовнішніх джерел залучення коштів; забезпечення більш повної збалансованості позитивних і негативних грошових потоків у часі і по обсягах; забезпечення більш тісного взаємозв'язку грошових потоків по видах діяльності підприємства; підвищення суми і якості чистого грошового потоку.

4. На четвертому етапі розробляють план надходжень і витрат грошових коштів та платіжні календарі окремо по операційній, інвестиційній та фінансовій діяльності.

5. На заключному, п'ятому етапі, виділяють такіоб'єкти контролю: виконання встановлених планових завдань по формуванню обсягу коштів і їх витрачанню по передбачених напрямках; рівномірність формування грошових потоків у часі; контроль ліквідності грошових потоків і їхньої ефективності.

Як засвідчує І.О. Бланк, концепція грошового потоку «ще не одержала достатнього відображення не тільки у вітчизняній, але й у закордонній літературі з питань фінансового менеджменту. Прикладні аспекти цієї концепції розглядаються звичайно лише в складі питань управління залишками грошових активів, управління формуванням фінансових ресурсів і антикризового управління підприємством при погрозі банкрутства» [1, с. 129].

На наш погляд, одним з недоліків управління грошовими потоками є однобоке розглядання грошової частини операцій фінансово-господарської діяльності підприємств. Рух грошей – і позитивний, і негативний – не може відбуватись сам по собі, як не може представляти самостійну операцію. Гроші лише опосередковують ті чи інші господарські операції: купівлю-продаж товарів, робіт, послуг, нарахування заробітної плати, податків і зборів до бюджету та позабюджетних фондів, відсотків та дивідендів за різноманітними фінансовими та інвестиційними операціями.

Формуючи політику управління грошовими потоками підприємству необхідно враховувати характер розрахункової операції, в результаті якої виник чи може виникнути рух грошових коштів. Серед об'єктів фінансового менеджменту слід виділити поряд з управлінням частковими об'єктами – дебіторською та кредиторською заборгованостями, грошовими потоками, ще й управління їхньою загальною сукупністю – розрахунковими операціями. Це дозволить підвищити ефективність фінансової політики підприємства, оскільки при її формуванні буде врахована більша кількість факторів, що впливають на розрахункові операції взагалі, а не тільки ті, що впливають на сформовану в результаті їхнього проведення заборгованість або рух коштів.

Один з найважливіших факторів, від якого багато в чому залежить ефективність політики фінансового менеджменту, – це якість інформаційного забезпечення.

Показники системи інформаційного забезпечення фінансового менеджменту можуть бути сформовані за рахунок як зовнішніх, так і внутрішніх джерел, однак не зважаючи на це, вони повинні відповідати таким вимогам:

- значимість;
- повнота;
- достовірність;
- своєчасність;
- зрозумілість;
- релевантність;
- порівнянність;
- ефективність.

Оскільки показники інформаційного забезпечення фінансового менеджменту використовуються при здійсненні аналізу, планування та прогнозування, то ступінь їх відповідності означеним вище вимогам характеризує якість не тільки інформації як такої, а й кожного управлінського рішення.

Переважна більшість показників інформаційного забезпечення, що формуються із зовнішніх джерел, ґрунтуються на даних державної статистики; ті, що формуються із внутрішніх джерел, – на даних фінансового та управлінського обліку. В свою чергу, статистичні показники виводять на основі узагальнення та обробки звітності, яка базується на даних фінансового обліку. Таким чином, основне підґрунтя формування інформаційного забезпечення фінансового менеджменту – це належним чином організована система фінансового обліку [8].

Перевагою показників цієї групи є:

- уніфікованість, тому що вони базуються на загальноприйнятих стандартизованих принципах обліку (що дозволяє використовувати типові технології й алгоритми фінансових розрахунків по окремих аспектах формування і розподілу фінансових ресурсів, а також порівнювати ці показники з іншими аналогічними підприємствами);
- чітка регулярність формування (у встановлені нормативні терміни);
- високий ступінь надійності (звітність, сформована на базі фінансового обліку, надається зовнішнім користувачам і підлягає зовнішньому аудиту).

Як будь-яка система, фінансовий облік постійно змінюється, поновлюється, коригується, тобто має деякі невизначені на даний час аспекти. Це, звичайно, не найкращим чином впливає на ефективність управлінських рішень, що приймаються керівництвом підприємств.

Серед недоліків інформаційної бази, що формується на основі фінансового обліку, можна назвати такі:

- відображення інформативних показників лише по підприємству в цілому (що не дозволяє використовувати їх при прийнятті управлінських рішень по окремих сферах фінансової діяльності, центрам відповідальності і т.п.);
- низька періодичність розробки (як правило, один раз у квартал, а окремі форми звітності – тільки один раз у рік);
- використання тільки вартісних показників (що ускладнює аналіз впливу зміни цін на формування фінансових ресурсів).

Взагалі побудова моделі якісного інформаційного забезпечення є першочерговим питанням при дослідженні будь-яких процесів в системі управління. В своїй роботі Садєков А.А. називає бухгалтерський баланс головним джерелом інформації для оцінки інвестиційної привабливості підприємств і в той же час зазначає таке: «В умовах ринкової економіки бухгалтерська (фінансова) звітність підприємств та організацій стає їх своєрідною візитною карткою і важливішим елементом інформаційного забезпечення фінансового аналізу. Основним, а в ряді випадків і єдиним джерелом інформації про фінансову діяльність партнера є бухгалтерська звітність, яка із закритої стає публічною. Користувачами цієї інформації, поряд із власниками підприємств, стають багато інших суб'єктів… У пресі неодноразово відмічалось, що без достатньо коректної адаптації (реструктуризації) діючої в Україні бухгалтерської звітності підприємств дуже проблематичним стає рішення багатьох питань, пов'язаних із розвитком інвестиційних процесів в цілому і, зокрема, із залученням іноземних інвестицій» [7, с. 57].

Доводячи непристосованість вітчизняної фінансової звітності для проведення якісного аналізу інвестиційної привабливості, Садєков А.А. пропонує вирішення цієї проблеми за допомогою формування аналітичних нетто-балансів для розрахунку показників ліквідності, платоспроможності та майнового стану підприємств. З чого можна зробити висновок, що форми та зміст фінансової звітності (зокрема, баланс), затверджені в Україні, не відповідають одній з головних вимог – бути корисними для користувачів, а отже – потребують удосконалення.

Оскільки інформація в якості засобу управління слугує основою організованості системи управління в цілому та процесу прийняття оптимальних управлінських рішень зокрема, це визначає необхідність підвищення якості всієї її сукупності. В цих умовах інформація покликана вирішувати такі завдання:

- ✓ в системному порядку формувати інформацію про всю сукупність показників, що характеризують використання ресурсів і підприємства в цілому, і окремих його підрозділів;
- ✓ забезпечувати всі рівні управління необхідною аналітичною інформацією;
- ✓ у формі зворотного зв'язку слугувати джерелом для вироблення оптимальних управлінських рішень щодо конкретного об'єкту і на цій основі удосконалювати як об'єкт, так і систему управління в цілому.

Але щоб інформація могла стати важливим мобілізуючим елементом у пошуку та реалізації резервів підвищення ефективності, вона повинна відповідати сучасним вимогам управління та перетерпіти серйозні якісні зміни з точки зору змістовності, корисності, вірогідності, повноти, необхідної аналітичності та оперативності представлення.

Змістовність інформації та її практична цінність (корисність) визначаються економічною обґрунтованістю показників, необхідних для здійснення процесів управління конкретним об'єктом.

Вимоги повноти та необхідної аналітичності інформації забезпечуються шляхом включення до системи обліку та створюваної ним інформації елементів економічного аналізу. В результаті різноманітні рівні управління замість необроблених первинних відомостей отримають цілеспрямовану інформацію.

Вимога підвищення оперативності інформації пов'язана із розширенням застосування сучасної комп'ютерної та організаційної техніки, що спроможна швидко та якісно обробляти величезний обсяг інформації та представляти її на всі рівні управління в найкоротші терміни. Із впровадженням повної автоматизації можливості обліку значно зростають, оскільки він із засобу відображення господарських явищ та процесів, що вже відбулися, потенційно перетворюється в інструмент управління, що дозволяє його організувати в режимі реального часу.

Таким чином, розширення використання систем автоматизованої обробки інформації висуває облік на якісно новий рівень.

Вирішення цих взаємопов'язаних завдань в значній мірі обумовлюється рівнем організованості та досконалістю методологічних основ системи, що покликана забезпечувати органи управління на всіх рівнях змістовною, корисною, вірогідною, повною, аналітичною та оперативною інформацією про стан ресурсів, наявні резерви підвищення ефективності їх використання, недоліки в роботі окремих підрозділів.

Напрямки подальших досліджень. В даній роботі представлено дослідження щодо змісту основних етапів процедури управління грошовими потоками підприємств, що повинні проводитись задля збереження фінансових ресурсів особливо під час кризових проявів в економіці. Проте політика фінансового менеджменту включає також використання різноманітних фінансових інструментів, що дають необмежені можливості для додаткового заробітку за умов грамотного управління вхідними та вихідними грошовими потоками. Саме в цьому ми бачимо перспективи щодо подальших досліджень.

РЕЗЮМЕ

Стаття присвячена дослідженню складових елементів процесу управління грошовими потоками. Визначено якісні критерії інформаційного забезпечення політики управління фінансами підприємств як одного з факторів, що забезпечують її ефективність.

Ключові слова: грошові потоки, фінансова політика, інформаційне забезпечення, ефективність, управління.

РЕЗЮМЕ

Статья посвящена исследованию составных элементов процесса управления денежными потоками. Определены качественные критерии информационного обеспечения политики управления финансами предприятий как одного из факторов, которые обеспечивают ее эффективность.

Ключевые слова: денежные потоки, финансовая политика, информационное обеспечение, эффективность, управление.

SUMMARY

The article is devoted to research of the constituent elements of the cash flow control. Quality criteria of the dataware of corporate financial management, as one of the factors that ensure its effectiveness, are defined.

Key words: cash flows, financial policy, dataware, effectiveness, management.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Бланк И.А. Концептуальные основы финансового менеджмента / И.А. Бланк. – К.: Эльга: Ника-центр, 2003. – 447 с.
2. Бригхем Юджин Ф. Энциклопедия финансового менеджмента: сокр. пер. с англ. / Ред. кол.: А.М. Емельянов, В.В. Воронов, В.И. Кушлин и др. – 5-е изд. – М.: РАГС; ОАО «Изд-во «Экономика», 1998. – 823 с.
3. Горбунов А.Р. Управление финансовыми потоками: Схемы финансовых операций. Бюджетирование и контроль. Финансовая автоматизация / А.Р. Горбунов. – М.: Глобус, 2004. – 222 с.
4. Ковалев В.В. Введение в финансовый менеджмент / В.В. Ковалев. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 767 с.
5. Ченг Ф. Ли. Финнерти. Финансы корпораций: теория, методы и практика. Пер. с англ. / Ченг Ф. Ли, Джозеф И. – М.: ИНФРА-М, 2000. – XVIII, 686 с.

6. Оліфіров О.В. Контролінг інформаційної системи підприємства. Монографія / Оліфіров О.В. – Донецьк: ДонДУЕТ ім. М. Туган-Барановського, 2003. – 325 с.
7. Садеков А.А. Инвестиционная привлекательность предприятия (методология и методика оценки). Монография. / А.А. Садеков, Н.А. Лисова. – Донецк: ДонГУЭТ им. М. Туган-Барановского, 2001. – 270 с.
8. Половинкин С.А. Управление финансами предприятия: Учебно-практическое пособие / С.А. Половикин. – М.: ИД ФБК-ПРЕСС, 2001. – 376 с.
9. Савчук В.П. Управление финансами предприятия / В.П. Савчук. – М.: БИНОМ: Лаборатория знаний, 2003. – 480 с.

УДК 331.548

ДОСЛІДЖЕННЯ СТАНУ РИНКУ ПРАЦІ УКРАЇНИ З УРАХУВАННЯМ ВИМОГ СУЧАСНОГО ЕТАПУ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

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

На сучасному етапі економічного розвитку стан ринку праці є глобальним соціальним параметром, що визначає матеріальне та соціальне становище економічно активного населення. В умовах функціонування сучасного ринку праці особливої актуальності набули питання збалансованості попиту та пропозиції робочої сили. Співвідношення вищезазначених складових ринку праці є основою та однією з обов'язкових умов ефективного регулювання ринку праці, зайнятості та безробіття.

Вагомий внесок у дослідження стану ринку праці внесли такі вітчизняні і зарубіжні вчені, як Бандур С.І., Богиня Д.П., Боровик В.С, Брич В.Я., Васильченко В.С., Волгін Н.А., Грішнова О.А., Данилишин Б.М., Калініна С.П., Карпінський Б.А., Лібанова Е.М., Лук'янченко Н.Д., Никифоренко В.Г., Петюх В.М. та інші.

Метою статті є дослідження стану ринку праці України в контексті економічних процесів, що відбуваються на сучасному етапі економічного розвитку.

Для дослідження перспектив економічного розвитку України, зокрема, за рахунок людських ресурсів, необхідно проаналізувати сучасний стан загальнонаціонального ринку праці.

Попит на робочу силу необхідно аналізувати у взаємозв'язку з пропозицією робочої сили. Це парна категорія, яка має два полюси свого прояву, щодо яких чітко виражені взаємозв'язок та взаємообумовленість. Без попиту пропозиція робочої сили не може бути реалізована. В свою чергу, без пропозиції робочої сили попит на неї залишається також нереалізованим ані якісно, ні кількісно. Попит на робочу силу та пропозиція робочої сили нерозривно пов'язані між собою, залежні один від одного.

Пропозиція робочої сили на національному ринку праці забезпечується економічно активним населенням – частиною всього населення держави обох статей віком від 15 до 70 років. Рівень економічної активності населення України протягом останніх дванадцять років коливається від 62 до 64 % (рис. 1).

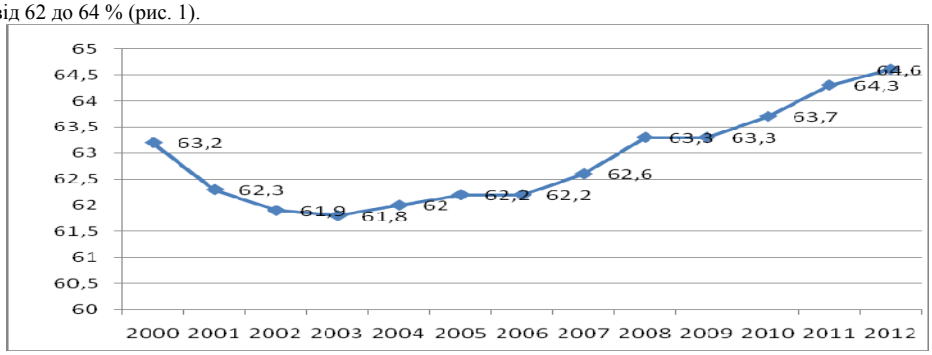


Рис. 1. Рівень економічної активності населення віком 15-70 років у 2001-2012 роках, тис. осіб [1]

В Україні чисельність економічно активного населення є достатньо стабільною, незважаючи на зменшення загальної чисельності населення країни (рис. 2): у 2012 р. дорівнювала 22011,5 тис. осіб, зменшившись у порівнянні з 2000 р. лише на 819,3 тис. осіб.

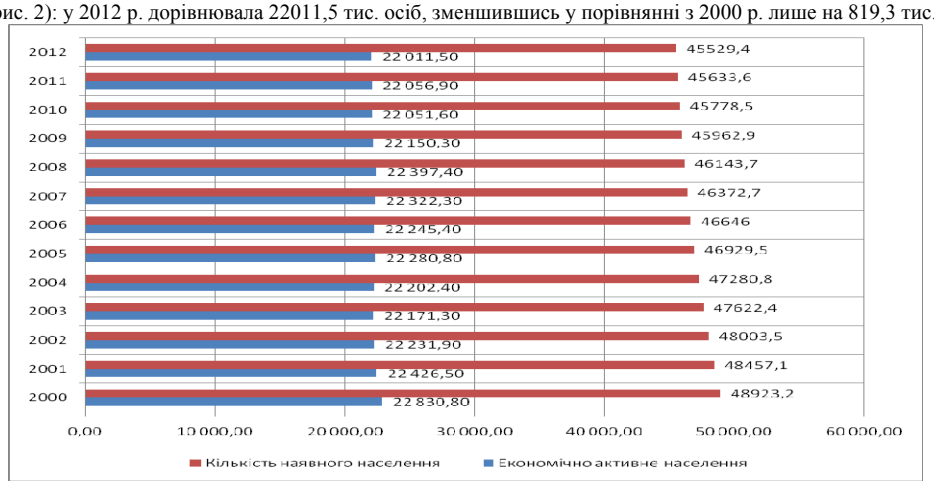


Рис. 2. Чисельність наявного та економічно активного населення України у 2000-2012 роках, тис. осіб [1]

Основними причинами економічної неактивності в Україні є перебування громадян на пенсійному забезпеченні (за віком, по інвалідності, на пільгових умовах), професійне навчання з відривом від виробництва та зайнятість в домогосподарствах (табл. 1).

© Бойко А.М., 2013

Таблиця 1

Склад економічно неактивного населення у 2004-2011 роках [1]

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Всього, тис. осіб	13622,9	13559,7	13542,1	13312,0	12971,1	12823,0	12575,5	12 265,5	12055,3
у тому числі за причинами, %:									
пенсіонери за віком, по інвалідності та на пільгових умовах	49,1	47,7	48,7	49,4	49,6	49,2	48,8	49,3	50,3
учні, студенти	26,7	27,2	27,6	27,2	26,8	25,2	25,7	25,0	24,5
зайняті в домогосподарстві, перебувають на утриманні	12,5	14,8	16,4	17	17,7	18,6	19,5	20,8	20.6
не працювали за станом здоров'я, через хворобу	2,0	2,3	2,3	2,0	1,9	2,1	1,8	1,3	1,2
зневірені	2,9	2,1	1,5	1,3	1,1	1,5	1,3	1,0	0,9
не знають, де і як шукати роботу	0,9	0,9	0,5	0,5	0,3	0,4	0,3	0,2	0,3
вважають, що немає підходящої роботи	0,7	0,8	0,7	0,5	0,5	0,7	0,6	0,6	0,6
мають сезонний характер роботи, сподіваються повернутися на попередню роботу	1,2	1,0	0,7	0,4	0,6	0,8	0,7	0,4	
інші	4,0	3,2	1,6	1,7	1,5	1,5	1,3	1,4	1,3

Слід відзначити, що позитивними тенденціями, які сформувались у структурі економічно неактивного населення протягом останніх років, є значне зменшення питомої ваги тих, хто зневірився у пошуках роботи (майже у 2 рази), та тих, хто не знає, де і як шукати роботу (у 3 рази). Це є свідченням підвищення ефективності функціонування ринку праці України. Крім того, значною мірою збільшилась частка громадян, зайнятих у домогосподарствах, або тих, хто перебуває на утриманні, що свідчить про підвищення рівня доходів населення, у тому числі нетрудових (відсоткових, від власності тощо) зростання якості життя та ін.

Щодо зайнятих та безробітних у структурі економічно активного населення, з 2001 р. до 2008 р. характерною рисою національного ринку праці була тенденція поступового зростання рівня зайнятості населення – з 55,8 % у 2000 р. до 59,3 % у 2008 р. – та зниження рівня безробіття – з 11,6% до 6,4% відповідно. Внаслідок економічної кризи у 2009 р. рівень зайнятості знизився до 57,7%, а рівень безробіття збільшився до 8,8%, однак з 2010 р. зазначені показники знову набули позитивного руху – і у 2012 р. рівень зайнятості підвищився (до 59,7%), а безробіття – зменшився до 7,5% (рис. 3).

Рис. 3. Рівень зайнятості та безробіття населення України у 2001-2012 роках [1]

Недивлячись на те, що в останні роки в Україні відбувається поступове збільшення кількості зайнятих, в країні існує значний дефіцит трудових ресурсів необхідної якості та кваліфікації, що стає суттєвим обмежувачем прискорення темпів економічного розвитку.

В Україні із числа незайнятих працевлаштовується менше третини громадян, і це при тому, що щорічно потреба підприємств в робітниках для заміщення вільних робочих місць є досить великою. Модернізація виробництва, розширення застосування та розвиток нових наукоємних технологій ведуть до змін професійно-кваліфікаційної структури попиту та пропозиції на ринку праці та підвищення вимог до якості робочої сили. Сучасне становище характеризується високою нестачею кваліфікованих кадрів за окремими професіями та спеціальностями. Швидке зростання економіки призвело до того, що деякі галузі зростають на 20–50 % на рік, проте пропозиція робочої сили у цих сферах, навпаки, скорочується. Однією з причин неспівпадіння попиту та пропозиції на ринку праці є те, що втрачено престиж робітничої професії, а звідси – нестача відповідних кадрів для комплектування підприємств. Це знайшло підтвердження в проведеному аналізі попиту та пропозиції за період 2000- 2012 рр. (табл. 2).

Таблиця 2

Попит та пропозиція робочої сили у 2000- 2012 рр. [1]

	Безробітне населення працездатного віку зареєстроване у державній службі зайнятості, тис.ос.	Кількість незайнятих громадян, які скористалися послугами державної служби зайнятості, в цілому за рік			Потреба в робочій силі, на кінець року, тис.ос.	Навантаження незайнятого населення на одне вільне робоче місце, вакантну посаду, на кінець року, ос.
		Всього, тис.осіб	Працевлаш-товано, тис.ос.	Перебували на обліку, на кінець року, тис.ос.		
2000	1 178,70	2 744,10	597	1 188,00	68,2	17
2001	1 063,20	2 760,20	772,7	1 028,80	96,9	11
2002	1 028,10	2 799,20	831,8	1 055,20	123,9	9
2003	1 024,20	2 835,20	877,3	1 003,70	138,8	7
2004	975,5	2 900,60	984,2	998,9	166,5	6
2005	891,9	2 887,70	1 049,80	903,5	186,6	5
2006	784,5	2 700,40	1 070,80	780,9	170,5	5
2007	673,1	2 419,70	1 098,60	660,3	169,7	4
2008	596	2 500,70	1 084,00	876,2	91,1	10
2009	693,1	2 143,30	702,7	542,8	65,8	8
2010	452,1	1 847,40	744,5	564	63,9	9
2011	505,3	1 855,00	762,7	501,4	59,3	8
2012	467,7	1 826,10	764,4	526,2	48,6	11

Подальші дослідження проблеми невідповідності попиту та пропозиції на ринку праці України показали, що на сьогоднішній день найважливішою проблемою залишається невідповідність заявлених вакансій у державну службу зайнятості й професійних характеристик незайнятих громадян, які шукають роботу. В 2012 р. зросла потреба підприємств в працівниках сфери торгівлі та послуг (в 2,2 рази), професіоналах та фахівцях (в 1,28 рази), працівниках робочих професій (в 2,7 рази).

На підприємствах України на сьогодні катастрофічно не вистачає ремонтного персоналу всіх напрямків і категорій: будівельників, верстатників й інших. Сьогодні потрібні: токарі, токарі-розточувальники, фрезерувальники.

Однією з основних причин дисбалансу на ринку праці є неспівпадіння структури професійної освіти з потребами підприємств у робочій силі, що обумовлює значні непродуктивні витрати державних і особистих коштів громадян, моральні втрати суспільства. На ринку праці набуло поширення негативне явище, коли випускники професійних і вищих навчальних закладів не можуть працевлаштуватись, оскільки спеціальність, яку вони отримали, не потрібна економіці. Так, незважаючи на постійне зниження реального рівня безробіття, на обліку в центрах зайнятості перебуває 25 - 30 тис. випускників вищих і професійно-технічних навчальних закладів. Найбільша кількість безробітних серед випускників вищих навчальних закладів III—IV рівнів акредитації — за спеціальностями «Облік та аудит», «Банківська справа», «Правознавство», «Економіка підприємництва» та випускників навчальних закладів I—II рівнів акредитації — фахівців з бухгалтерського обліку і операторів комп'ютерного набору, працівників сфери торгівлі та побутових послуг [4].

В Україні щорічно відбувається випуск фахівців I - IV рівнів акредитації (табл. 3), але певна частина їх не має можливості отримувати подальшу безоплатну освіту, підвищувати кваліфікацію або перекваліфіковуватися, оскільки хоч обсяги державного замовлення в Україні мають позитивну динаміку, але обгрунтованість їх галузевого розподілу викликає чималу критику на різних рівнях. Наслідком деформацій у підготовці фахівців та потреб роботодавців є низький рівень працевлаштування молодих фахівців.

Таблиця 3

Показники діяльності вищих навчальних закладів України у 2000-2013 рр.

(на початок навчального року)

	Прийнято студентів, тис.		Випущено фахівців, тис.	
	I-II рівнів акредитації	III-IY рівнів акредитації	I-II рівнів акредитації	III-IY рівнів акредитації
2000/01	190,1	346,4	148,6	273,6
2001/02	201,2	387,1	147,5	312,8
2002/03	203,7	408,6	155,5	356,7
2003/04	202,5	432,5	162,8	416,6
2004/05	182,2	475,2	148,2	316,2
2005/06	169,2	503,0	142,7	372,4
2006/07	151,2	507,7	137,9	413,6
2007/08	142,5	491,2	134,3	468,4
2008/09	114,4	425,2	118,1	505,2
2009/10	93,4	370,5	114,8	527,3
2010/11	129,1	392,0	111,0	543,7
2011/12	105,1	314,5	96,7	529,8
2012/13	99,8	341,3	92,2	520,7

Недивлячись на певну позитивну динаміку зростання відсотка охоплення молоді вищою освітою університетського рівня (більше ніж на 70%), ситуація щодо зайнятості громадян з вищою освітою в Україні залишається гострою. Спостерігається значна частка не працевлаштованих у чисельності випущених фахівців. Причиною цього є збільшення конкуренції, зміна престижності професій, збільшення вимог до особистісних якостей та професійних знань при прийомі на роботу.

Разом із значною пропозицією існує великий попит на робочу силу, що може слугувати однією з ознак недостатності рівня професійних знань вимогам роботодавців. В цьому аспекті структурні зрушення в потребі підприємств є доказом того, що інтелектуальна складова якості праці має сьогодні вирішальний вплив на конкурентну позицію працівника. Зокрема, на тлі загального спаду потреба у фахівцях та професіоналах скоротилась не настільки суттєво, як для робітничих професій, в тому числі, працівниках з певною професійною підготовкою.

Таким чином, на сучасному етапі економічного розвитку на ринку праці України спостерігається значний дисбаланс між попитом та пропозицією робочої сили, який потребує негайного регулювання на основі використання механізму державно-приватного партнерства.

РЕЗЮМЕ

У статті зазначено, що на сучасному етапі функціонування ринку праці України особливої актуальності набули питання збалансованості попиту та пропозиції робочої сили. В статті представлено ґрунтовний аналіз показників попиту та пропозиції на ринку праці України. Зроблено висновок, що на сучасному етапі економічного розвитку на ринку праці України спостерігається значний дисбаланс робочої сили.

Ключові слова: ринок праці, попит робочої сили, пропозиція робочої сили, зайнятість, безробіття.

РЕЗЮМЕ

В статье указано, что на современном этапе функционирования рынка труда Украины особую актуальность приобрели вопросы сбалансированности спроса и предложения рабочей силы. В статье представлен анализ показателей спроса и предложения на рынке труда Украины. Сделан вывод, что на современном этапе экономического развития на рынке труда Украины наблюдается значительный дисбаланс рабочей силы.

Ключевые слова: рынок труда, спрос и предложение рабочей силы, предложение рабочей силы, занятость, безработица.

SUMMARY

The article stated that at present functioning of the labor market Ukraine gained particular importance balancing demand and supply of labor. This paper presents a detailed analysis of supply and demand in the labor market of Ukraine. It is concluded that at the present stage of economic development on the labor market in Ukraine there is a significant imbalance of the workforce.

Keywords: labor market, labor demand, labor supply, employment and unemployment.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Державний комітет статистики [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/
2. Калініна С.П. Ринок праці і зайнятість: теоретико-методологічний аспект (Монографія) / С.П.Калініна. – Донецьк: ДонНУ, 2005 р. – 227 с.

3. Ланська С.П. Аналіз демографічної складової формування робочої сили України в контексті інтеграції до міжнародного ринку праці / С.П.Ланська, С.П.Калініна // Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект. – Сборник научных трудов. Донецк: ДонНУ, 2009. – С. 1054-1059.
4. Маршавін Ю. Шляхи врегулювання професійно-кваліфікаційного дисбалансу на ринку праці / Ю. Маршавін // Україна: аспекти праці. - 2007. - № 6. – С. 25-29.

УДК 330.111.62

КОНТРАКТ ПОСТАЧАННЯ ТА УПРАВЛІННЯ ЯК МОДЕЛЬ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА

Брайловський І.А., кандидат економічних наук, директор ДП «Наукова спілка Донбасу»

Постановка проблеми. Державно-приватне партнерство сьогодні широко використовується для реалізації державних завдань по створенню об'єктів інфраструктури і їх оновленню, включаючи школи, громадський транспорт, охорону здоров'я, автомобільні дороги, аеропорти, водопостачання, тунелі, порти, мости, музеї, бібліотеки, суди, соціальні будинки, урядові установи.

Механізм ДПП по суті дозволяє досягти чіткості в описі вимог до результату проекту, складання контрактів, які забезпечені правовим захистом з відчутними стимул-реакціями і прозорою процедурою тендеру на укладення контракту. Забезпечити це дозволяє вроблена система моделей контрактів ДПП, одну з яких ми розглянео в даній статті.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Аналізу моделей проектів державно-приватного партнерства присвячена значна кількість наукових публікацій. Серед найбільш цікавих, на нашу думку, хотілося б відзначити роботи М.Деватріпона, П. Легро, В.Кувеновена, А.Ренда, Л.Шрефлера, П.Скрівена, Л.Єфімової, А.Уварової.

Мета статті – проаналізувати таку модель державно-приватного партнерства, як контракт постачання та управління.

Виклад основного матеріалу. В рамках формування моделей ДПП визначаються права і обов'язки, які держава передає на реалізацію приватному сектору, при цьому вигоди, які отримуються сторонами, залежать від розподілу ризиків між ними і вибору механізму платежу з боку держави приватному сектору.

Структура проектів ДПП може бути достатньо складною, з участю в договірних відносинах значного числа сторін, включаючи уряд, спонсорів проекту, операторів проекту, фінансистів, постачальників, підрядників, інженерів, третіх осіб і клієнтів. Створення спеціального комерційного підприємства, яке називається – проектна компанія (SPV) є ключовим елементом більшості проектів ДПП. SPV є юридичною особою, яка здійснює проект, і всі договірні угоди між різними сторонами ведуться за допомогою переговорів між ними і SPV. Створення і використання SPV є переважним способом реалізації проектів ДПП в умовах обмеженої ситуації або ситуації без права регресу, коли кредитори покладаються на грошові потоки проекту і безпеку в його рамках своїх активів, як єдиного засобу для погашення боргів. На рис. 1 показана типова уніфікована структура проекту державно-приватного партнерства. Фактична структура проекту залежить від виду моделі партнерства, які розглядаються нижче.

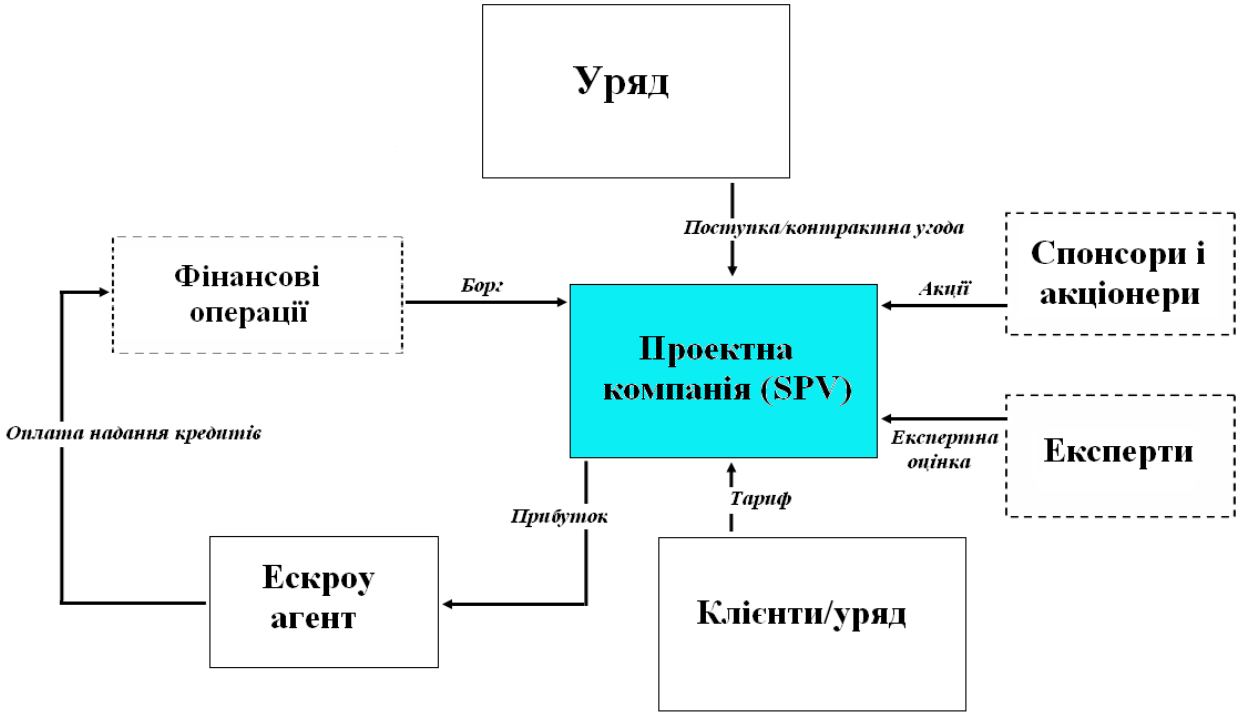


Рис. 1. Типова структура проекту ДПП

Примітка: ескроу агент (англ. Escrow Agent), фізична або юридична особа, яка тимчасово зберігає документи, гроші та інші матеріали від імені двох сторін, які уклали договір.

Джерело: розроблено автором за: Mário Franco, Cristina Estevão. The role of tourism public-private partnerships in regional development: a conceptual model proposal // http://www.scielo.br/scielo.php?pid=S1679-39512010000400003&script=sci_arttext

Моделі державно-приватного партнерства варіюються від короткострокових договорів простого управління (з потребою або без потреби в інвестиціях) до такої довгострокової і дуже складної моделі BOT, як роздержавлення. Ці моделі відрізняються головним чином за:

– правом власності на основні засоби;
– відповідальністю за інвестиції;
– розподілом ризиків;

© Брайловський І.А., 2013

– термінами дії контракту.

Контракти постачання і управління (надалі – контракт управління) характерні для участі приватного сектору в управлінні частково або повністю державними підприємствами (наприклад, спеціалізованого термінала для обробки контейнерів у порту). Контракти на управління дозволяють використовувати досвід і кваліфікацію приватного сектору по організації оперативного управління, організації праці, закупівель устаткування, налагодженні сервісу та ін. У той же час, державний сектор зберігає за собою власність на основні засоби і устаткування таких підприємств. Приватний сектор забезпечує зазначені обов'язки, що стосуються обслуговування і, як правило, не бере на себе комерційні ризики. Приватний підрядник одержує плату за управління і експлуатацію послугами. Як правило, така оплата здійснюється на основі оцінки виконаного. Як правило, термін дії контракту короткий, звичайно від двох до п'яти років. Однак, більш тривалий період може бути використаний для великих і складних виробничих об'єктів, таких як порт або аеропорт. На рис. 2 показана типова структура контракту постачання і управління.

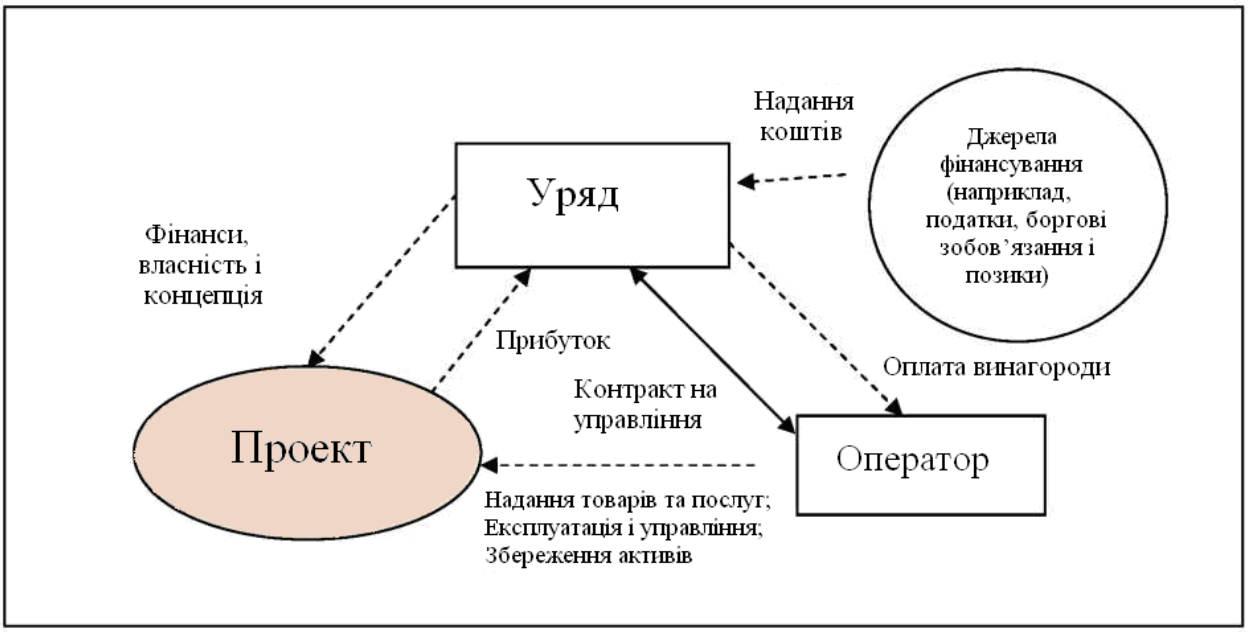


Рис. 2. Контракт постачання та управління
Джерело: розроблено автором за: INTOSAI Working Group on the Audit of Privatisation,
Economic Regulation and Public Private Partnerships // http://www.nao.org.uk/nao/intosai/wgap/pppdraft.htm

До основних плюсів і мінусів цієї категорії моделей державно-приватного партнерства можна віднести наступні:

Плюси:

– може бути реалізований у короткий термін;
– найменш складний з усіх категорій моделей ДПП;
– у деяких країнах, політично і соціально більш прийнятний для деяких проектів (таких, як водопостачання, а також для стратегічних проектів, зокрема портів і аеропортів).

Мінуси:

– підвищення ефективності діяльності керованого підприємства може бути невеликим;
– мало стимулів для приватного сектору до інвестування;
– майже всі ризики лягають на державний сектор
– дана модель застосовна в основному до існуючих об'єктів інфраструктури.

Існує кілька варіантів контрактів управління, у тому числі:

– договір постачання або договір обслуговування;
– управління обслуговуванням;
– договір оперативного управління.

Постачання обладнання, сировини, енергії і трудових ресурсів є типовими прикладами договорів постачання або договорів обслуговування. Приватний концесіонер сам може увійти до числа постачальників або укласти контракт на обслуговування разом з іншими організаціями/постачальниками обладнання, матеріалів, енергії і трудових ресурсів. Неосновні види діяльності організації (державної або приватної), такі як постачання, прибирання, медичні послуги, обробка багажу, забезпечення безпеки і транспортних послуг для співробітників, можуть здійснюватися представником приватного сектору в сфері послуг. Такий механізм також відомий як аутсорсинг.

Деякі форми ліцензій або операційних угод використовується, у випадку якщо приватний сектор здійснює надання послуг безпосередньо користувачам об'єкта інфраструктури. Прикладом такого механізму служить ліцензування стивідорських компаній по обробці вантажів у портах і послуги громадського харчування для пасажирів залізниць. Основною метою такого ліцензування є забезпечення постачання відповідної послуги на необхідному рівні якості і кількості.

Договори по управлінню обслуговуванням дуже популярні серед транспортних операторів. Іноді виробники/постачальники обладнання можуть також займатися технічним обслуговуванням активів, закуплених у них. Наприклад, більшість автобусів транспортної адміністрації в Бангкоці (Таіланд) обслуговуються компаніями-постачальниками.

Контракти оперативного управління для великих транспортних об'єктів, таких як порт або аеропорт, можуть бути корисними в тому випадку, коли можливості і досвід державних підприємств по запуску або обслуговуванню об'єкта обмежені або коли запускається нова операція. Багато аеропортів і об'єкти портової інфраструктури знаходяться у віданні і під управлінням приватного сектору (наприклад, вантажний термінал аеропорту Делі; термінал аеропорту В'єнтьян; новий контейнерний термінал у Читтагонгу, Бангладеш). Контракти на управління також є досить розповсюдженими в транспортному секторі для забезпечення деяких нетранспортних елементів транспортних операцій, таких як системи продажу квитків громадського транспорту і системи бронювання. Контракт оперативного управління міським транспортом також може бути укладений з приватним підприємцем.

При простому типі договору, приватний оператор одержує фіксовану плату за виконання управлінських завдань. Більш складні контракти можуть запропонувати більше стимулів для підвищення ефективності дій керуючого, шляхом визначення цільових показників, на яких заснований рівень оплати їх виконання.

Велика різноманітність моделей ДПП і їх підвидів (варіантів) забезпечує необхідну гнучкість у відповідності очікуванням держави, широке охоплення реальних умов здійснення інвестиційних проектів транспортної інфраструктури, і в першу чергу відносно справедливого розподілу між сторонами-партнерами численних ризиків. Наприклад, прогресивна практика показує, що приватний сектор демонструє кращу здатність до управління будівельними ризиками і ризиками, пов'язаними з експлуатацією транспортних об'єктів, у той час як ризики регулятивного характеру більш доречно нести державному сектору.

Висновки. Правильна оцінка можливостей і потенціалу кожної зі сторін — учасниць ДПП безпосередньо впливає на вибір моделі ДПП і ймовірність успішної реалізації проекту.

Ухвалення рішення про вибір моделі ДПП залишається за державою. Вибір моделі ґрунтуватиметься на наступних ключових аспектах:

- перелік обов'язків або видів робіт, який держава хоче передати на здійснення приватному сектору в рамках даного проекту (тобто йдеться про передачі функцій по проектуванню, будівництву, управлінню, експлуатації і др.;
- масштаб проекту;
- контроль якості реалізації проекту;
- розподіл ризиків між державою і приватним сектором, а також здійснення їх управління;
- способи покриття витрат приватного сектора (який механізм оплати буде застосований).

Таким чином, вибір моделі ДПП залежить від багатьох характеристик проекту і цілей уряду, при цьому частенько навіть за наявності повної інформації ухвалення рішення є складним процесом.

Підсумовуючи, слід сказати, що на розвиток державно-приватного партнерства надає вплив безліч чинників, включаючи місцеву географію, політичну ситуацію, розвиненість ринку позикового капіталу та ін., ці та інші чинники обумовлюють наявність значної кількості методів ДПП.

РЕЗЮМЕ

Стаття присвячена аналізу основних складових та сутнісних характеристик такої моделі державно-приватного партнерства, як контракт постачання та управління. У статті досліджено сутність і структуру контрактів постачання та управління, їх особливості. На основі конкретних прикладів реалізації проектів ДПП, охарактеризовано різні варіанти даної моделі. Автор відзначає основні переваги та недоліки контрактів постачання та управління, сфери їх застосування. Головна увага у статті зосереджується на тому, що дана модель державно-приватного партнерства в першу чергу відрізняється тим, що партнер – держава надає ресурси, а приватний партнер – свій досвід і кваліфікацію у сфері управління. Особливо наголошується, що вибір моделі ДПП залежить від багатьох характеристик майбутнього проекту державно-приватного партнерства і цілей, які ставлять перед собою партнери, відзначається, також, що навіть за наявності повної інформації стосовно проекту, ухвалення рішення про вибір конкретної моделі є складним процесом.

Ключові слова*:* державно-приватне партнерство (ДПП), моделі, контракт постачання та управління.

РЕЗЮМЕ

Статья посвящена анализу основных составляющих и сущностных характеристик такой модели государственно-частного партнерства, как контракт поставки и управления. В статье исследована сущность и структуру контрактов поставки и управления, их особенности. На основе конкретных примеров реализации проектов ГЧП, охарактеризованы различные варианты данной модели. Автор отмечает основные преимущества и недостатки контрактов поставки и управления, сферы их применения. Главное внимание в статье сосредоточено на том, что данная модель государственно-частного партнерства в первую очередь отличается тем, что партнер - государство предоставляет ресурсы, а частный партнер - свой опыт и квалификацию в области управления. Особо отмечается, что выбор модели ГЧП зависит от многих характеристик будущего проекта государственно-частного партнерства и целей, которые ставят перед собой партнеры, отмечается также, что даже при наличии полной информации по проекту, принятия решения о выборе конкретной модели является сложным процессом.

Ключевые слова: государственно-частное партнерство (ГЧП), модели, контракт поставки и управления.

SUMMARY

The article analyzes the key components and essential characteristics of such a model public-private partnership, the contract procurement and management. The article examines the nature and structure of supply contracts and control their features. Based on case studies of PPP projects described different versions of the model. The author notes the advantages and disadvantages of contract procurement and management of the scope. The focus of the article focuses on the fact that this model of public-private partnership in the first place wherein the partner - the government provides resources and private partner - their experience and qualifications in the field of management. Particularly noted that the choice of PPP models depends on many characteristics of the future design of public-private partnerships and the goals set by the partners, noting also that even with complete information on the project, a decision on the choice of a particular model is a complex process.

Keywords: public-private partnership (PPP) model, contract procurement and management.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Ефимова Л.И. Некоторые модели государственно-частных партнерств: тенденции и зарубежный опыт. Доклад на семинаре `Государственно-частное партнерство: новые тенденции развития транспортной инфраструктуры` //Вестник Евроазиатского транспортного союза.- 2003.- N3 (10).
2. Уварова А. А. Мировой опыт и перспективы использования ГЧП в России / А. А. Уварова, С. А. Глушков // Транспорт Российской Федерации : журнал о науке, экономике, практике / Гл. ред. И. П. Киселев. - СПб. : Т-ПРЕССА. - 2008. - №6. - С. 26-28.
3. Dewatripont Mathias and Legros Patrick (2005), Public-private partnerships: contrac design and risk transfer, European Investment Bank (EIB) Papers, Volume 10, No. 1, 2005
4. Kouwenhoven Vincent (1993), Public-Private Partnership: A Model for the Management of Public-Private Cooperation, in: Jan Kooiman (ed), Modern Governance - New GovernmentSociety Interactions, London 1993, p. 119-130
5. Renda A., Schrefler L. Public-Private Partnerships: Models and Trends in the European Union. — [s. l.] The European Parliament, 2006. №IP / A / IMCO / SC / 2005-161.
6. Scriven, Pritchard and Delmon. A Contractual Guide to Major Construction Projects.- 1999. Section 5.7, Chapter 29.

УДК 331.109:159.9.07

ЗАКОНОДАТЕЛЬНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ РАЗРЕШЕНИЯ КОЛЛЕКТИВНЫХ ТРУДОВЫХ СПОРОВ (КОНФЛИКТОВ) В УКРАИНЕ: СТАНОВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ

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

Постановка проблемы. Устойчивая государственная идеология советского периода относительно невозможности развития антагонистических конфликтов и коллективных трудовых споров в стране развитого социализма предопределила отсутствие в законодательной базе СССР нормативных документов, касающихся коллективно-договорной практики разрешения трудовых конфликтов.

Однако формирование конкурентных, рыночных отношений в постперестроечный период обусловило резкое возрастание конфликтогенности трудовых коллективов и всего общества в целом, что привело к необходимости разработки соответствующих механизмов разрешения трудовых споров и конфликтов на предприятиях, в учреждениях и организациях и их законодательного закрепления.

Изучение законодательства промышленно развитых стран в этом направлении, а также осмысление опыта регулирования трудовых отношений в царской России и Советском государстве на ранних этапах его существования позволит более полно рассмотреть проблему становления и развития законодательства Украины в области регулирования коллективных трудовых споров (конфликтов).

Анализ последних исследований и публикаций. Нормативно-правовые аспекты разрешения социально-трудовых конфликтов в условиях становления и развития рыночных отношений на постсоветском пространстве исследуются в работах таких ученых как Л.В. Беззубко, Л. П. Грузинова, Т.В. Жданова, А.Г. Зюнькин, Е.Л. Ершова, А.В. Калина, А.С. Кальян, М.Г. Литвинцев, М. В. Лушникова, В.И. Миронов, В. Б. Пастухов, М. Л. Смолярова, Б.И. Сосна, П.С. Старыгина, В.Н. Толкунова, А.Д. Шемяков, Ю. М. Шотова и др. Однозначным выводом всех специалистов, занимающихся вопросами нормативно-правового регулирования трудовой деятельности в условиях рынка, является необходимость совершенствования существующего законодательства, регулирующего социально-трудовые отношения в целом, и приведение в соответствие с реалиями сегодняшнего времени законодательных документов, касающихся разрешения трудовых споров (конфликтов), в частности. Как показывает практика, существует ряд неурегулированных вопросов, связанных с осуществлением примирительных процедур, посреднической деятельностью, использованием техники медиации и т.п. Их решение требует комплексного подхода, предполагающего взаимодействие усилий ученых, практиков и законодательных органов в целях создания законодательства, отвечающего потребностям современного общества в урегулировании трудовых разногласий на основе социального диалога.

Цель статьи – рассмотреть особенности нормативно-правового регулирования коллективных трудовых споров (конфликтов) на разных этапах развития государства и определить основные направления совершенствования законодательной базы Украины в сфере разрешения трудовых противоречий.

Изложение основного материала исследования. Практически до конца XIX в. наемные рабочие Российской империи фактически не имели права на трудовые споры, что было закреплено законодательно. В частности, согласно Положению об отношениях между хозяевами фабричных заведений и рабочими людьми, поступающими на оные по найму, утвержденному 24.05.1835 г., рабочие не могли требовать увеличения размера заработной платы, а в соответствии с Правилами о надзоре за заведениями фабричной промышленности, о взаимных отношениях фабрикантов и рабочих и об увеличении числа чинов рабочих инспекций, утвержденными 3.06.1886 г., рабочие до окончания срока договора не имели права требовать изменения в его условиях. В то же время, попытки выдвижения требований к работодателям и организация стачек рассматривались как уголовное преступление и были наказуемы в соответствии со ст. 1358, 1791 и 1792 Уложения о наказаниях [1].

Первое регионально-отраслевое коллективное соглашение, касающееся изменения условий труда, было заключено в декабре 1904 г. после стачки на Бакинских нефтяных промыслах, переросшей во всеобщую стачку рабочих юга России. Активизация рабочего движения в 1905 г. послужила толчком для изменения Российского законодательства. По Указу Императора от 02.12.1905 г. были изданы Правила о наказуемости наиболее опасных проявлений в забастовках, в которых устанавливался круг предприятий, на которых не допускалось прекращения работы. Издание этих Правил фактически закрепило законодательно такую форму протеста как забастовка.

В этот же период в России начинает складываться механизм примирения, основанный на договоренности сторон, появляются первые примирительные органы и разрабатывается законодательство в сфере урегулирования трудовых конфликтов. Так, с 1905 г. в печатной отрасли начала работать первая Примирительная Камера, в состав которой входили четыре хозяина от союза владельцев печатной отрасли и четыре рабочих от союза рабочих печатного дела [2], а с 1906 г. начали решаться конфликты между судовладельцами и наемными работниками с использованием аналогичного механизма [3].

Попытку законодательно закрепить забастовку как возможную форму борьбы наемных работников за свои права предприняло и Временное правительство, предложив законопроект о свободе стачек. Наиболее важным документом, действующим в России в этот период, по оценке В.А. Сафонова, является заключенное 10.03.1917 г. между Петроградским Советом Рабочих и Солдатских Депутатов и Петроградским Обществом заводчиков и Фабрикантов Соглашение о создании примирительных учреждений. Согласно этому соглашению, Примирительные Камеры учреждались на всех фабриках и заводах для разрешения недоразумений, возникающих во взаимоотношениях владельцев предприятий и рабочих. Если недоразумения не разрешались на местах, то спорный вопрос решался Петроградской Центральной Примирительной Камерой [1, 4]. Таким образом, в 1917 г. был сформирован, по сути, первый механизм разрешения трудовых конфликтов на предприятиях без прекращения работы.

В первые годы Советской власти законодательное закрепление механизма разрешения трудовых споров в новом государстве отсутствовало. Однако в период НЭПа был возобновлен интерес к этой проблеме, что повлекло за собой разработку соответствующего законодательства о порядке разрешения трудовых конфликтов. Согласно ст. 168 КЗоТ РСФСР 1922 г., устанавливалось два способа разрешения трудовых конфликтов: примирительно-третейский и судебный. В первом случае выразителями интересов работников являлись профсоюзы как участники коллективных договоров и тарифных соглашений. Работники, объединенные в профсоюзы, в соответствии с законодательством, имели право вступать в спор с нанимателями и направлять своих представителей в примирительные органы. Кроме того, в законодательстве были определены типы трудовых конфликтов (индивидуальные, групповые и коллективные) и причины их возникновения (нарушение прав сторон, участвующих в трудовых отношениях; разногласия сторон при установлении условий трудовых отношений) [5].

Вопрос о легитимности забастовок в период НЭПа оставался открытым, так как законодательство не предусматривало ни запретов, ни конкретных прав на проведение стачек, ни процедур их организации, хотя реально прекращение работы как средство борьбы за свои права использовалось работниками и частных, и государственных предприятий.

Ориентация политики партии на ликвидацию частнокапиталистической формы собственности и становление государственной экономики страны предопределила упразднение системы разрешения трудовых конфликтов на предприятиях на основе проведения примирительных процедур, что было обусловлено прекращением с 1934 г. заключения трудовых договоров и невозможностью возникновения коллективных трудовых споров в период жестких репрессий [6]. Институт третейско-примирительных органов был

© Бунтовская Л.Л., 2013

окончательно ликвидирован в 1937 г., и возникающие разногласия фактически начали разрешаться партийными органами или посредством судебных процедур.

Проблема законодательного установления порядка разрешения коллективных трудовых споров была поставлена в Советском Союзе на повестку дня только в период перестройки, когда Верховным Советом СССР был принят Закон «О порядке разрешения коллективных трудовых споров (конфликтов)» (в 1989 г. в первоначальном варианте, в 1991 г. – в окончательной его редакции). Однако распад Советского Союза и развитие рыночных отношений в странах СНГ со всей очевидностью показали необходимость разработки новых законодательных стандартов, соответствующих реалиям времени, включающим в себя новые элементы социально-трудовых отношений, таких как конкурентная борьба, инновационный труд, протестная активность работников и др.

Изучение опыта промышленно развитых стран в сфере формирования законодательной базы разрешения коллективных трудовых конфликтов и его адаптация к современным отечественным условиям могут оказаться весьма полезными для совершенствования украинского законодательства, до сих пор не отвечающего в полной мере потребностям общества. Анализ научной литературы свидетельствует, что способы и процедуры рассмотрения трудовых споров в зарубежных странах, закрепленные законодательно, достаточно разнообразны. К ним относят посредничество, примирение, трудовой арбитраж, судебное разбирательство - причем сочетание этих процедур в различных странах имеет достаточно широкий диапазон. Национальные особенности и исторически сложившееся законодательство в каждой стране не позволяют выработать универсальную модель разрешения коллективных трудовых споров (конфликтов), в связи с чем Международная организация труда (МОТ) не определила единые международные стандарты урегулирования трудовых противоречий и не выработала конвенций и рекомендаций по унификации этих процедур.

Различаются в зарубежных странах и подходы к законодательному закреплению прав на добровольное или обязательное вступление сторон в коллективные переговоры и заключение договоров. В частности, в США, Франции, Португалии, Японии и некоторых других странах предприниматели обязаны вступать в коллективные переговоры, но заключение договоров должно происходить на добровольной основе. В Великобритании в национальном секторе работодатель обязан не только вступать в коллективные переговоры с представителями работников, но и заключать договоры. В то же время английские частные предприниматели по закону не обязаны не только заключать договоры, но и вступать в коллективные переговоры. Добровольность этих процедур юридически закреплена также в законах Бельгии, Нидерландов и Новой Зеландии.

В зарубежной законодательной практике не существует единого подхода и к определению системы представительства работников профсоюзами. Комитет по свободе объединения и Комитет экспертов МОТ считают одинаково допустимыми системы профсоюзного плюрализма и монополизма в рамках одной организации, что, по их определению, не противоречит международным трудовым стандартам в области свободы объединения и Конвенции № 87 «О свободе ассоциации и защите права на организацию».

Возможность профсоюзного плюрализма, закрепленная законодательно, широко используется в США и Великобритании, где в пределах конкретной организации может действовать несколько профсоюзов. Для осуществления переговорного процесса с работодателем при разрешении противоречий выбирается наиболее представительный профсоюз, что обеспечивает определенность и устойчивость в переговорах. Однако такой подход несколько ущемляет в правах другие профсоюзные объединения и снижает их значимость как социальных партнеров. С целью устранения этого недостатка во Франции для ведения коллективных переговоров с работодателем из представителей разных профсоюзных объединений, действующих на предприятии, создается единый представительный орган (коалиционный переговорный комитет). В Британском законодательстве закреплена возможность осуществления переговорного процесса с несколькими профсоюзами, если с более представительным профсоюзом не была достигнута договоренность.

Адаптируя зарубежный опыт развития рыночных отношений хозяйствования, Украина в настоящий период отходит от модели профсоюзного монополизма, используемого в годы Советской власти как единственного варианта деятельности профессиональных союзов. Возможность создания нескольких профсоюзных объединений на предприятиях не противоречит украинскому законодательству, а при проведении коллективных переговоров и заключении коллективных договоров и соглашений количество работников на государственном, отраслевом или региональном уровне определяется пропорционально количеству членов профсоюзов, которые они представляют. Для осуществления переговорного процесса на уровне предприятия (организации, учреждения) при использовании модели профсоюзного плюрализма обычно формируется единый представительный орган, в состав которого входят представители различных профсоюзов, действующих в рамках конкретной структуры. При этом, согласно ст. 9, п. 5. Закона Украины «О социальном диалоге в Украине», профсоюзная сторона и сторона работодателей, субъекты которых подтвердили свою репрезентативность, самостоятельно определяют порядок избрания (делегирования) представителей профсоюзов и их объединений и организаций работодателей и их объединений в органы социального диалога на собрании полномочных представителей организаций и их объединений, которые имеют право на участие в социальном диалоге соответствующего уровня.

Реформирование экономики Украины, безусловно, требует новых форм взаимодействия сторон социально-трудовых отношений, что приводит к поиску и апробации на практике различных подходов, в том числе, связанных с защитой интересов трудящихся и урегулированием трудовых споров (конфликтов). Имея определенные преимущества (альтернативное видение ситуации, множественность вариантов решения), модель профсоюзного плюрализма все же во многом не согласуется с менталитетом, традициями и историческим опытом нашего народа. Все это нередко обусловливает определенные перекосы в функционировании альтернативных профсоюзных структур, борьбу за интересы отдельных групп работников, усиление социальной напряженности в трудовых коллективах. По сути, новый профсоюз, сформированный на предприятии (в учреждении, организации), где уже имеется авторитетная профсоюзная организация, сам может стать конфликтогенным фактором, вызывающим противоречивое отношение и дестабилизирующим моральный климат в трудовом коллективе организации. Тем более что иногда, как показывает практика, новый профсоюз создается не как средство защиты интересов трудящихся, а как форма борьбы со старым профсоюзом, неугодным, к примеру, администрации предприятия. Развитием такой ситуации может быть борьба двух профсоюзов между собой с последующим вытеснением одного из них или поглощением его членов более мощным профсоюзом.

Различные стороны социально-трудовых отношений в зарубежных странах регулируются конвенциями и рекомендациями, разработанными Международной организацией труда (МОТ) [7]. Ратификация конвенций на государственном уровне наделяет их нормы юридической силой, а рекомендации МОТ учитываются при разработке и усовершенствовании национальных законодательств. Для упорядочения процедур, связанных с разрешением коллективных трудовых споров (конфликтов) и усовершенствования украинского законодательства в сфере социально-трудовых отношений, Украиной были ратифицированы некоторые Рекомендации и Конвенции, разработанные МОТ. В частности, одним из таких документов является Конвенция МОТ № 98 1949 года «О праве на организацию и проведение коллективных переговоров», в ранних переводах называемая «О применении принципов права на объединение в профсоюзы и проведение коллективных переговоров». В ст. 4 указанной Конвенции отмечается, что необходимо принимать меры, соответствующие условиям страны, для содействия развитию и использованию процедуры ведения переговоров на добровольной основе между работодателями и организациями работодателей, с одной стороны, и организациями работников, с другой, с целью регулирования условий труда путем заключения коллективных договоров.

В Конвенции МОТ № 144 «О трехсторонних консультациях для содействия применению международных трудовых норм» 1976 года зафиксировано положение о том, что каждый член Международной организации труда, который ратифицирует настоящую Конвенцию, осуществляет процедуры, обеспечивающие эффективные консультации между представителями правительства, предпринимателей и трудящихся по вопросам, относящимся к деятельности Международной организации труда, и что каждая страна определяет характер и форму этих процедур (ст. 2).

В Конвенции МОТ № 154 1981 года «О коллективных переговорах» (ст. 2) отмечается, что «термин «коллективные переговоры» обозначает переговоры между работодателем, группой работодателей, с одной стороны, и одной или несколькими организациями работников – с другой, с целью: а) определения условий труда и занятости; б) регулирования отношений между работодателями и работниками; в) регулирования отношений между работодателями или их организациями или организациями работников». Помимо определения сути и целей коллективных переговоров, в Конвенции № 154, так же как и в ратифицированных Украиной Рекомендациях МОТ «О содействии коллективным переговорам» (1981 г., № 163), уточняются мероприятия, содействующие проведению свободных и добровольных коллективных переговоров, и подчеркивается, что эти мероприятия должны соответствовать национальным условиям каждой страны. В ратифицированной в Украине Рекомендации МОТ № 91 «О коллективных договорах» 1951 года определена процедура ведения коллективных переговоров и отмечено, что путем соглашения или законодательства в зависимости от условий страны должны устанавливаться отвечающие местным условиям процедуры для выработки, заключения, пересмотра и возобновления коллективных договоров.

Представляя интересы наемных работников, в том числе, при проведении коллективных переговоров, члены профсоюзов не должны испытывать притеснений со стороны работодателей, что зафиксировано в Рекомендации МОТ № 143 1971 года «О защите прав представителей работников на предприятии и предоставляемых им возможностях». Согласно ст. 5 этого документа, представителям работников на предприятии должна быть обеспечена эффективная защита от любого действия, которое может причинить им вред, в том числе, от увольнений по причине их деятельности в рамках профсоюзной организации, не нарушающей действующего законодательства, положений коллективных договоров и соглашений. Кроме того, в Рекомендации констатируются правила, позволяющие представителям работников полноценно выполнять свои функции: свободное от работы время без потери заработной платы для участия в профсоюзных собраниях, семинарах, конгрессах и конференциях; свободный доступ ко всем рабочим местам на предприятии и к администрации и др. (ст. 9-17).

В сложных условиях развития украинской экономики, связанных с повсеместными задержками и невыплатой заработной платы, чрезвычайно важной для защиты прав работников отечественных предприятий является соблюдение норм и положений ратифицированной в Украине Конвенция МОТ № 173 1992 года «О защите требований трудящихся в случае неплатежеспособности предпринимателя». Согласно ст. 1 этого документа, государствам, ратифицирующим данную Конвенцию, необходимо предусмотреть защиту требований работников путем выполнения соответствующих обязательств. В ст. 6 указано, что заработная плата должна быть выплачена за период не менее трех месяцев, предшествовавших неплатежеспособности или прекращению трудовых отношений. В этой же статье закреплена норма о необходимости выплат выходных пособий, причитающихся в связи с прекращением работником трудовых отношений.

Вопросы содействия консультациям и сотрудничеству между предпринимателями и трудящимися на уровне предприятия по вопросам, представляющим общий интерес и не охватываемым процедурой коллективных переговоров или какой-либо другой процедурой, обычно применяемой при определении условий труда, изложены в Рекомендации МОТ № 94 1952 года «О сотрудничестве на уровне предприятия». Украиной ратифицированы также Конвенция № 150 «Регулирование вопросов труда» 1978 года и Рекомендация № 131 «О сотрудничестве в отраслевом и национальном масштабе» 1960 года, в которых подчеркнута роль государства в регулировании проблем труда и обеспечении сотрудничества и переговоров между организациями, а также отмечено, что отдельные вопросы национальной трудовой политики могут регулироваться путем использования прямых переговоров между организациями предпринимателей и трудящихся.

Необходимость установления взаимопонимания и добрых отношений между тремя сторонами: государством, предпринимателями и работниками для развития экономики в целом и ее отдельных отраслей, улучшения условий труда и повышения жизненного уровня зафиксирована в Рекомендациях МОТ № 92 1951 года «О добровольном примирении и арбитраже» и № 113 1960 года «О сотрудничестве в отраслевом и национальном масштабе». Поиску общих интересов между работодателями и наемными работниками в Украине содействует также выполнение положений ратифицированной Рекомендации МОТ № 129 1967 года «О связях между администрацией и трудящимися на предприятии». В п. 2.1 указанной Рекомендации содержится важное положение о том, что «предприниматели и их организации, а также трудящиеся и их организации должны в своих общих интересах признать важность атмосферы взаимопонимания и доверия на предприятии, которая благотворна как для эффективной деятельности предприятия, так и для чаяний трудящихся» (разд. 1). При этом организации предпринимателей и трудящихся должны проводить взаимные консультации и обмен мнениями с целью рассмотрения мер, которые следует использовать для поощрения и обеспечения принятия политики связей и ее эффективного применения (п. 5, разд. 1).

Целью Рекомендации МОТ № 130 1967 года «О рассмотрении жалоб на предприятиях с целью их разрешения" является разработка принципов и процедур, связанных с подачей жалоб наемными работниками, имеющими для этого основания. Каждый работник, как указано в п. 2 данного документа, имеет право подать такую жалобу без вреда для себя и требовать ее рассмотрения в порядке, предусмотренном соответствующей процедурой. Процедурами урегулирования противоречий являются прямые переговоры между работниками, рассмотрение жалоб высшими инстанциями предприятия, совместное рассмотрение вопросов соответствующими организациями работодателей и работников, добровольный арбитраж, обращение в судебный орган (ст. 10, 17). В 1976 г. Верховная Рада Украины ратифицировала Европейскую Конвенцию по правам человека, в соответствии с которой граждане Украины получили право на бесплатное обращение за защитой своих прав в Европейский суд по правам человека в Страсбурге [8, с. 11].

Как показывает практика, выполнение международных требований и стандартов, а также разработка и соблюдение национальных законов и нормативно-правовых актов, определяющих процедуры разрешения разногласий между работниками и их представительскими органами: профсоюзами, с одной стороны, и работодателями – с другой, за столом переговоров, призваны обеспечивать цивилизованный, правовой способ взаимодействия между заинтересованными сторонами и содействовать стабилизации социально-трудовых отношений в обществе. Однако за годы становления и развития рыночных отношений Украина до сих пор не наработала тех мер, которые позволили бы ей выйти на уровень развитых стран в плане разрешения коллективных трудовых споров (конфликтов). И все же, несмотря на трудности и противоречия на этом пути, следует отметить, что национальная законодательная база, позволяющая подойти к проблеме урегулирования разногласий между работодателями и наемными работниками не на уровне стихийных взаимодействий, как это было в перестроечный период, а на основе конструктивного диалога, постепенно формируется и развивается.

Законодательство Украины, регулирующее разрешение коллективных трудовых споров (конфликтов) и совершенствование переговорного процесса, включает: Конституцию Украины; Кодекс законов о труде Украины; Уголовно-процессуальный кодекс Украины; Закон Украины «О порядке разрешения коллективных трудовых споров (конфликтов)», который определяет порядок и механизмы разрешения разногласий между сторонами, порядок реализации наемными работниками права на забастовку; законы, определяющие права и обязанности сторон коллективных трудовых споров (конфликтов): Закон Украины «О социальном диалоге в Украине», Закон Украины «О коллективных договорах и соглашениях», Закон Украины «О профессиональных союзах, их правах и гарантиях деятельности», Закон Украины «Об организациях работодателей»; законы, определяющие участие местных исполнительных органов власти и органов местного самоуправления в разрешении коллективных трудовых споров: Закон Украины «О местных государственных администрациях», Закон Украины «О местном самоуправлении в Украине» (ст. 34); нормативно-правовые акты Национальной службы посредничества и примирения (НСПП).

Рассмотрим некоторые нормы названных законов. Право на забастовку для защиты экономических и социальных интересов наемных работников закреплено в ст. 44 Конституции Украины. В этой же статье указано, что никого нельзя принуждать к участию или неучастию в забастовке и что запрещение забастовки возможно только на основании закона.

В ст. 11 Кодекса законов о труде Украины определены субъекты заключения коллективных договоров: предприятия, учреждения и организации, независимо от форм собственности, в которых используется наемный труд и которые имеют статус юридического лица. Коллективный договор может заключаться и в структурных подразделениях предприятия, учреждения, организации в пределах компетенции этих подразделений. Содержание коллективного договора отражено в ст. 13, а в ст. 14 КЗоТ Украины указано, что заключению коллективного договора должно предшествовать проведение коллективных переговоров. В данном документе определена суть индивидуального трудового спора, под которым понимается спор между работником и собственником или уполномоченным им органом [9, гл. II, XV]. Сроки, порядок ведения коллективных переговоров, разрешение разногласий, возникающих во время их проведения, порядок разработки, составление, внесение изменений и дополнений в коллективный договор, ответственность за его выполнение регулируются Законом Украины «О коллективных договорах и соглашениях».

Основным законом, регулирующим функционирование системы разрешения коллективных трудовых споров (конфликтов) в Украине, является принятый Верховной Радой в 1998 г. Закон Украины «О порядке разрешения коллективных трудовых споров (конфликтов)» [10]. В ст. 2 данного Закона дано определение коллективного трудового спора (конфликта) как разногласий, которые возникли относительно:

а) установления новых или замены существующих социально-экономических условий труда и рабочего быта;

б) составления или внесения изменений в коллективный договор, соглашения;

в) выполнение коллективного договора, соглашения или отдельных положений;

г) невыполнения требований законодательства о труде.

Законом Украины «О порядке разрешения коллективных трудовых споров (конфликтов)» определен процесс формирования требований наемных работников и порядок их рассмотрения (ст. 4, 5), устанавлен момент возникновения коллективного трудового спора (конфликта) (ст. 6), определена последовательность его разрешения примирительной комиссией (ст. 8, 9) и арбитражем (ст. 11, 12), зафиксировано право наемных работников на забастовку (ст. 18) и закреплены правила ее проведения (ст. 19-28).

На установление взаимопонимания между работодателями и наемными работниками путем договорного регулирования социально-трудовых отношений направлены положения Закона Украины «Об организации работодателей» [43]. В ст. 16 данного Закона указано, что работодатели и их объединения обязаны принимать участие в ведении коллективных переговоров по разработке и заключению соглашений на соответствующем уровне. Целью участия организаций работодателей в социальном партнерстве является достижение компромиссов между сторонами и предотвращение коллективных трудовых споров (ст. 17).

Достижению этой же цели способствуют нормы Закона Украины «О профессиональных союзах, их правах и гарантиях деятельности» [11]. В соответствии со ст. 20 названного Закона, профсоюзы и их объединения ведут коллективные переговоры, осуществляют заключение коллективных договоров, генерального, отраслевых, региональных, межотраслевых соглашений от имени работников в порядке, установленном законодательством. В ст. 27 данного Закона закреплено право профсоюзов на организацию и проведение забастовок, собраний, митингов, походов и демонстраций в защиту трудовых и социально-экономических прав и интересов работников.

Регулирование трудовых, социально-экономических отношений и обеспечение повышения уровня и качества жизни населения страны, социальной стабильности в обществе является целью принятого в 2010 г. Закона Украины «О социальном диалоге» [12]. В этом документе определены сущность, принципы, формы осуществления социального диалога (ст. 2, 3, 8), порядок создания, задачи и функции Национального трехстороннего социально-экономического совета и особенности организации его деятельности (ст. 11, 12, 13), отражен порядок создания и функционирования отраслевого (межотраслевого) трех- или двухстороннего социально-экономического совета (ст. 15, 16), а также территориального трехстороннего социально-экономического совета (ст. 17, 18). Кроме того, в данном Законе Украины закреплены критерии репрезентативности для субъектов профсоюзной стороны и стороны работодателя при осуществлении социального диалога на государственном, отраслевом, территориальном и локальном уровнях (ст. 5, 6, 7).

Несмотря на создание собственной законодательной базы в области разрешения трудовых споров (конфликтов) в период становления и развития рыночных отношений, что, безусловно, можно считать серьезным достижением в сфере социально-трудовых отношений, в Украине до сих пор остаются не до конца решенными определенные вопросы, не имеющие законодательного закрепления, но являющиеся чрезвычайно важными для формирования действенных рычагов управления трудовыми конфликтами.

Выводы из проведенного исследования. Развитие рыночных отношений на постсоциалистическом пространстве объективно обусловливает формирование инновационной экономики, обеспечивающей конкурентоспособность предприятий в условиях глобализации мировых хозяйственных процессов. Одним из основных элементов и стратегических ресурсов инновационного развития является социальная составляющая, что предполагает обеспечение повышенного внимания к человеческому фактору как потенциальному источнику не только инновационных преобразований, но и трудовых конфликтов, возникающих в этих условиях. Однако, как показывает анализ, законодательная база Украины не содержит норм и положений, связанных с управлением трудовыми спорами в условиях инновационных изменений, мониторингом этих процессов, анализом предпосылок возникновения инновационных конфликтов и мер по их предупреждению. И хотя в разработанной НСПП Методике анализа социально-экономических и социально-трудовых отношений и прогнозирования коллективных трудовых споров (конфликтов) определены объективные и субъективные конфликтогенные факторы, выделены причины ухудшения социально-трудовых отношений, установлены качественные и количественные показатели социальной напряженности, тем не менее, такой важный аспект как возникновение конфликтов, связанных с инновационной деятельностью предприятий, в этом документе не получил отражения. Эти вопросы не включены и в нормативный акт НСПП «Примірний перелік питань щодо здійснення моніторингу підприємств, установ, організацій, де ускладнення соціально-трудових відносин може призвести до виникнення колективних трудових спорів (конфліктів)».В то же время очевидно, что в условиях перехода к инновационной модели развития и активизации инновационной деятельности на производственном уровне эти вопросы нельзя упускать из поля зрения. В связи с этим представляется чрезвычайно важным закрепить в указанных выше и других нормативных документах НСПП понятие «инновационные конфликты» и включить в перечень направлений для проведения мониторинга по выявлению потенциальной возможности возникновения трудовых конфликтов вопросов, связанных с возникновением сопротивления работников инновационным изменениям, выявлением причин, снижающих их заинтересованность в активизации инновационного труда. Такой подход позволит комплексно и системно отслеживать возможность возникновения коллективных трудовых споров (конфликтов) в процессе инновационной деятельности и своевременно разрабатывать мероприятия по предупреждению и разрешению конфликтных ситуаций.

Решение актуальных проблем развития экономики страны на инновационной основе объективно обусловливает также необходимость применения широкого спектра методов и процедур для урегулирования социально-трудовых отношений. Традиционные формы разрешения трудовых конфликтов (в частности, судебное разбирательство), как показывает опыт стран с развитой экономикой, не всегда эффективны при устранении противоречий. Альтернативной формой урегулирования разногласий между сторонами является медиация, т.е. процедура переговоров при участии третьей, независимой, стороны – медиатора. Отсутствие в Украине нормативно-правовых актов, касающихся медиации, а также профессии медиатора и тренера медиаторов в классификаторе специальностей затрудняет процесс внедрения альтернативных процедур в практику урегулирования трудовых споров (конфликтов). Скорейшее принятие Закона Украины «О медиации», проект которого до сих пор находится на рассмотрении в Верховной Раде Украины, закрепит альтернативные методы разрешения трудовых споров (конфликтов) в Украине и создаст правовые условия не только для использования процедуры медиации в практике урегулирования социально-трудовых отношений, но и для подготовки специалистов-медиаторов.

Развитие и совершенствование соответствующей законодательной и нормативно-правовой базы в Украине будет способствовать повышению эффективности управления социально-трудовыми конфликтами и обеспечит действенные рычаги для снижения уровня социально-трудовой напряженности как в трудовых коллективах, так и в обществе в целом.

РЕЗЮМЕ
У статті розглядається проблема нормативно-правового регулювання соціально-трудових відносин в Україні та обгрунтовано напрями вдосконалення законодавства у сфері вирішення колективних трудових спорів (конфліктів).
Ключові слова: нормативно-правова база вирішення колективних трудових спорів (конфліктів), соціальний діалог, медіація, альтернативні процедури, колективні переговори.
РЕЗЮМЕ
В статье рассматривается проблема нормативно-правового регулирования социально-трудовых отношений в Украине и обоснованы направления совершенствования законодательства в сфере разрешения коллективных трудовых споров (конфликтов).
Ключевые слова: нормативно-правовая база разрешения коллективных трудовых споров (конфликтов), социальный диалог, медиация, альтернативные процедуры, коллективные переговоры.
SUMMARY
In the article the problem of the normatively-legal adjusting of socially-labour relations is examined in Ukraine, directions of perfection of legislation are reasonable in the field of permission of collective labour spores(conflicts).
Keywords: In the article the problem of the normative-legal adjusting of social-labour relations is examined in Ukraine, going is grounded near perfection of legislation for the improvement of ways and methods of permission of collective labour disputes (conflicts).

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ:
1. Сафонов В.А. Разрешение коллективных трудовых споров в России: исторический обзор / В.А. Сафонов [Электронний ресурс]. – Режим доступа: http://bibliofond.ru/view.aspx?id=99684 - Загл. с экрана.
2. Каменецкий Г. Трудовые конфликты и профессиональные объединения / Г. Каменецкий. – Л.: Губпрофсовет, 1926. – С. 82.
3. Святловский В.В. От возникновения рабочего класса до конца 1917 г. / В. В. Святловский. – Л.: Гос. изд-во «Ленинград», 1925. - 342 с.
4. Войтинский И. Примирительные камеры в России / И. Войтинский. – М.: Универс. б-ка, 1917. - С. 5-6.
5. Жаров С. Примирительно-третейский порядок разрешения трудовых конфликтов / С. Жаров. – М.: Изд-во ВЦСПС, 1926. - С. 4.
6. Иванов С. На пути к новой концепции трудового права: о коллективных трудовых спорах и забастовках / С. Иванов //Советское государство и право. – 1989. - № 9. – С. 59.
7. Конвенции и Рекомендации, принятые Международной Конференцией труда 1957-1990 гг.: [в 2-х т.]. – Женева: Международное Бюро Труда, 1991. – Т. 1 – 1160 с.; Т.2. – 2248 с.
8. Грузинова Л. П. Трудові спори: навч. посіб. / Л. П. Грузинова, В. Б. Пастухов, М. Л. Смолярова, Ю. М. Шотова. – К.: Магістр XXI сторіччя, 2005. – 272 с.
9. Кодекс Законов о труде Украины (научно-практический комментарий).- Х.: ООО «Одиссей». - 2001.- 864 с.
10. Закон Украины «О порядке разрешения коллективных трудовых споров (конфликтов) от 3 марта 1998 года № 137/98-ВР // Ведомости Верховной Рады Украины. - 1998. - № 34. - Ст. 227.
11. Закон України «Про професійні спілки, їх права та гарантії діяльності» // Відомості Верховної Ради України. – 1999. - № 45. – Ст. 397.
12. Закон України «Про соціальний діалог в Україні» // Відомості Верховної Ради України. – 2011.- № 28. - Ст. 255.

УДК 338.2

ПРОБЛЕМИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ

Воронков С.О., Донецький інститут Міжрегіональної Академії управління персоналом

Актуальність досліджень. Конкурентоспроможність держави, підприємств та корпорацій, їх економічна незалежність та успішна інтеграція у світовий економічний простір неможливі без прискореного інноваційного розвитку. Україна вже запізнилася з рішучим поворотом на інноваційний шлях і тепер вже немає можливості чекати часу, коли принесуть результати довготермінові заходи, які спрямовані на розвиток інноваційного потенціалу та розбудову інноваційної інфраструктури. Відтак, необхідні невідкладні та рішучі заходи, які б дали змогу зупинити деградацію інноваційної сфери України.

Неупереджений грунтовний аналіз свідчить, що на початку XXI століття українська держава постала перед альтернативою: або зробити рішучий «стрибок» у світ високих технологій та інноваційного розвитку, або залишитися та бути відсталою, слабкою країною з відповідними соціально-економічними наслідками. Отже, рух до суспільства знань не може зводитися лише до простого збільшення фінансування відповідної інноваційної інфраструктури, оскільки нинішній стан взаємодії науки, освіти, бізнесу та влади потребує розв′язання цілого ряду найбільш гострих та невідкладних фундаментальних проблем інноваційного розвитку.

Постановка мети. Метою статті є виокремлення проблем інноваційного розвитку підприємства в умовах трансформаційної економіки, здійснення їх ранжування за критерієм вагомості, розробка пріоритетних заходів щодо їх вирішення.

Аналіз публікацій за темою дослідження. Дослідженню проблем інноваційного розвитку підприємства присвячені роботи багатьох вітчизняних вчених: О.І. Амоши, В.П. Антонюк, А.І. Землянкіна та інших [1], які розглядали організаційно-правове та соціально-економічне забезпечення в контексті активізації інноваційної діяльності, виокремлювали існуючі причини і проблеми в цьому напрямі; В.С. Пономаренко, О.П. Коюди, В.В. Волікова, В.О. Коюди, які досліджували фундаментальні проблеми інноваційного розвитку регіону [2]. В.І. Ляшенко, А.І. Землянкін, І.Ю. Підоричева, Т.Ф. Бережна розглядали проблемні питання інтеграційних форм взаємодії в інноваційному ланцюжку в контексті реального стану і перспектив розвитку в Україні [3]. І.В. Багрова та Т.І. Тищенко пропонують для удосконалення інноваційного потенціалу промислового підприємства і вирішення існуючих проблем інноваційного його розвитку використовувати системно-комплексний підхід щодо врахування його внутрішніх складових (властивостей) та показників їх оцінки [4].

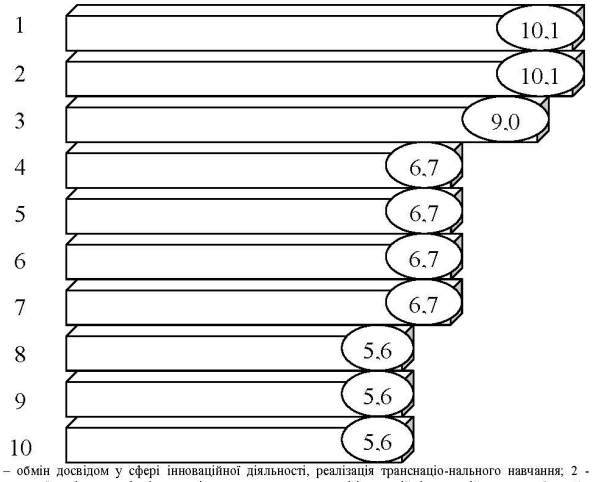
Але недостатньо дослідженими є сам спектр проблем інноваційного розвитку підприємства, відсутня рангова оцінка їх вагомості, не розглянуті в цьому напрямі і взаємозв′язку системні заходи, які повинні здійснюватися для їх вирішення і забезпечення інноваційного розвитку промислового підприємства. Огляд окремих видів корпоративних стратегій підприємств в умовах ринкової економіки свідчить про відсутність заходів щодо інноваційного їх розвитку [5].

Результати досліджень. Дані про рівень інноваційного розвитку підприємств в основному підтверджуються результатами анкетного опитування респондентів та здійснення відповідних експертних досліджень [1]. Такий підхід можливий і для виокремлення

© Воронков С.О., 2013

існуючих проблем інноваційного розвитку промислового підприємства, оцінки їх вагомості, розробки пріоритетних заходів стосовно розгляду та вирішення цих проблем.

В рамках здійсненого нами дослідження була розроблена карта та програма експертної оцінки проблем інноваційного розвитку підприємства, яка передбачала проведення рангової оцінки за критерієм вагомості 25 окремих проблем та 17 пріоритетних заходів, необхідних для їх вирішення. Експертами були 10 провідних фахівців економічних кафедр вищого навчального закладу та керівного складу підприємства металургійної галузі. Їх середній вік складав 44,5 ± 3,58, стаж роботи за фахом – 10,9 ± 2,5 років.



1 – обмін досвідом у сфері інноваційної діяльності, реалізація транснаціо-нального навчання; 2 - визначення пріоритетних напрямів державної політики в сфері економічного розвитку на основі інновацій, інвестицій та знань; 3 - забезпечення створення інноваційного та науково-технологічного потенціалу підприємства; 4 - стимулювання та заохочення інноваційної діяльності на усіх стадіях (розробка та впровадження інноваційних розробок); 5 - об′єднання різних суб′єктів інноваційної діяльності для забезпечення інноваційного процесу та інноваційної діяльності на усіх рівнях; 6 - ефективна акумуляція, раціональна концентрація, розподіл коштів, надання послуг (робіт) для ефективної інноваційної діяльності в умовах ризикових ситуацій та виходу з кризи; 7 - створення сприятливих умов на підприємстві для здійснення інноваційного процесу; 8 - прискорення структурно-технологічної перебудови економіки підприємства; 9 - зростання професіоналізації ринкової, соціальної та державної діяльності; 10 - надання різноманітних за змістом фінансових, консалтингових, маркетингових послуг з питань інноваційної діяльності

Рис. 1. Пріоритетні заходи, які необхідні для вирішення основних проблем інноваційного розвитку промислового підприємства

За даними анкетного опитування, здійсненого Інститутом економіки промисловості НАН України існують наступні проблеми та чинники технічного, економічного, інституціонального характеру, які перешкоджають інноваційному розвитку промислових підприємств [1, с.68]:

- низький технічний рівень виробництва – 49,6% респондентів;
- відсутність дієвої системи стимулювання інноваційної активності – 48,9;
- недосконалість державної інноваційної політики – 41,6%
- недостатня державна організація та підтримка інноваційних процесів – 38,0%;
- недосконалість законодавства щодо підтримки та захисту інноваційної діяльності – 25,8;
- високий ступінь ризику інноваційної діяльності – 28,5;
- дефіцит фінансів на розвиток інновацій – 27,7%
- повільне формування в Україні ринку інноваційної продукції, недостатній попит на інновації – 21,2%.

За результатами здійсненої нами рангової оцінки основних проблем інноваційного розвитку промислового підприємства найбільш вагомими серед них були: відстала галузева структура економіки, висока енергомісткість і низька наукомісткість продукції (середній ранг – 2,40 ± 0,02); нерозвинена інноваційна інфраструктура, відсутність сучасних форм і стимулів розвитку науки (2,50 ± 0,04); низький рівень регулювання економічних процесів у цілому та інноваційної діяльності зокрема (3,00 ± 0,04); недостатній рівень фінансування інноваційної діяльності із усіх потенційних джерел її фінансування (3,10 ± 0,03); наявні вкрай обмежені науково-технічні ресурси розпорошуються, а частка ресурсів, що виділяється на розвиток інноваційної інфраструктури підприємства, не здатна забезпечити інноваційного прориву (3,20 ± 0,02); бракує реалістичних програм інноваційного розвитку, поширені розмиті, часто помилкові уявлення щодо специфіки; складності та тривалості інноваційних процесів (3,30 ± 0,04). Найменшу оцінку вагомості існуючих проблем інноваційного розвитку підприємства отримали наступні з них: контроль за реалізацією інновацій здійснюється без участі економічних служб (5,7 ± 0,04); вітчизняна та галузева наука значною мірою ізольована від світової (5,5 ± 0,03); зберігаються розриви між академічною, вузівською, галузевою наукою і виробництвом (5,4 ± 0,02); нерозробленість технології моніторингу за впровадженням інновацій (4,8 ± 0,03); низький рівень інноваційної культури персоналу підприємства (4,6 ± 0,02).

З метою вирішення фундаментальних проблем інноваційного розвитку підприємства в умовах трансформаційної економіки визначені пріоритетні заходи, які потрібно запроваджувати в рамках інноваційної стратегії його розвитку (рис. 1). Найбільш суттєвими в цьому напрямі є наступні: обмін досвідом у сфері інноваційної діяльності, реалізація транснаціонального навчання (10,1% респондентів); визначення пріоритетних напрямів державної політики в сфері економічного розвитку на основі інновацій, інвестицій та знань (10,1%); забезпечення створення інноваційного та науково-технологічного потенціалу підприємства (9,0%); стимулювання та заохочення інноваційної діяльності на усіх стадіях (розробка та впровадження інноваційних розробок) – 6,7%; об′єднання різних суб′єктів інноваційної діяльності для забезпечення інноваційного процесу на усіх рівнях.

Найменшу оцінку з боку опитуваних отримали наступні заходи: формування пільг за напрямом інноваційного розвитку з лідируючих позицій (1,1%); підтримка та відтворення кадрів інноваційно-технологічної сфери (3,4%); ефективна взаємодія в тріаді «університети – бізнес – промисловість» (4,5%); розробка та запровадження ефективних механізмів інформаційного обміну між потенційними партнерами інноваційного процесу (4,5%); створення маркетингової системи для забезпечення інноваційної діяльності (4,5%).

Запровадження розроблених пріоритетних заходів для вирішення проблем інноваційного розвитку промислового підприємства необхідно здійснювати в рамках складових інноваційної діяльності (рис. 2), використовуючи системний, інтеграційний, комплексний, процесний, маркетинговий, функціональний, структурний, ситуаційний, оптимізаційний та інші сучасні наукові підходи інноваційного менеджменту [6].

Системна спрямованість заходів інноваційної політики економічного розвитку промислового підприємства в умовах трансформаційної економіки передбачає постійне змістовне наповнення основних її блоків: формуючого, ресурсного, реалізуючого та контролюючого, пов′язаних один з іншим за допомогою прямих та зворотних зв′язків (рис. 3). Формуючий блок охоплює ідеологію та функції інноваційної політики розвитку підприємства, структуру нормативно-правового регулювання, регулюючі дії стосовно

економічного його розвитку. У рамках ресурсного блоку здійснюється оцінка усіх наявних ресурсів підприємства (людські, фінансові, кадрові, інформаційні, технічні, технологічні, структурно-організаційні та інші), необхідних для вдосконалення його інноваційного розвитку.

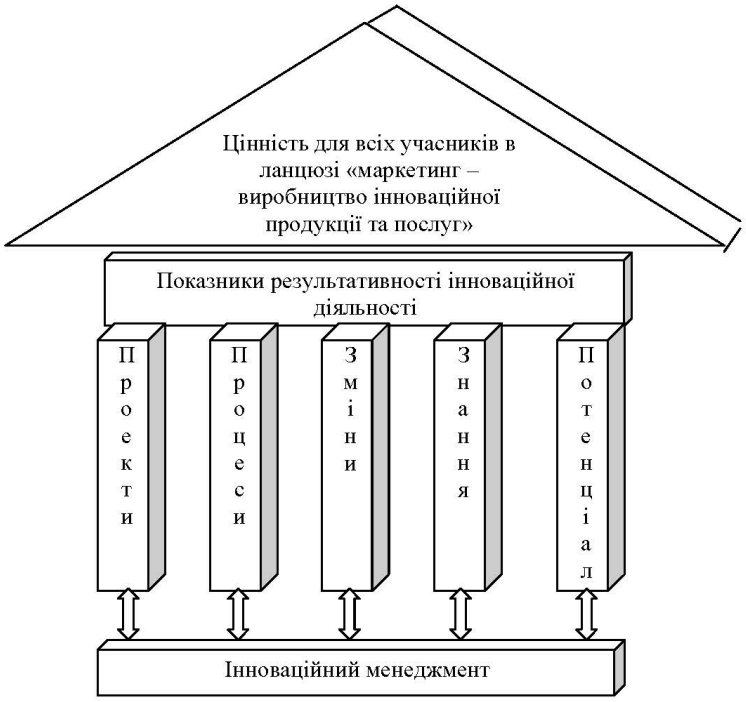


Рис. 2. Складові інноваційної діяльності сучасного підприємства

Реалізуючий блок найбільш різноманітний та структурно неоднорідний. Він включає дії, механізми та процедури, обумовлені блоком формування, і у тій чи іншій мірі забезпечених ресурсним блоком.

Контролюючий блок включає передбачені у блоці формування заходи послідовного та постійного моніторингу реалізації кожного елемента охарактеризованого реалізуючого блоку. При цьому мова йде про контроль за своєчасним доведенням рішень та за їх ефективним виконанням.

Висновки. Інноваційний розвиток промислового підприємства в умовах трансформаційної економіки повинен здійснюватися на засадах виваженої, обгрунтованої, довгострокової інноваційної політики, що передбачає вибір стратегії, оцінку наявного інноваційного потенціалу, виокремлення провідних проблем інноваційного розвитку підприємства, розробки та реалізації системних пріоритетних заходів щодо їх вирішення. Все це обумовлює врахування складових інноваційної діяльності сучасного підприємства в ланцюзі «маркетинг – виробництво інноваційної продукції і послуг» та змістовне наповнення основних блоків інноваційної політики економічного розвитку підприємства в системі інноваційного менеджменту.

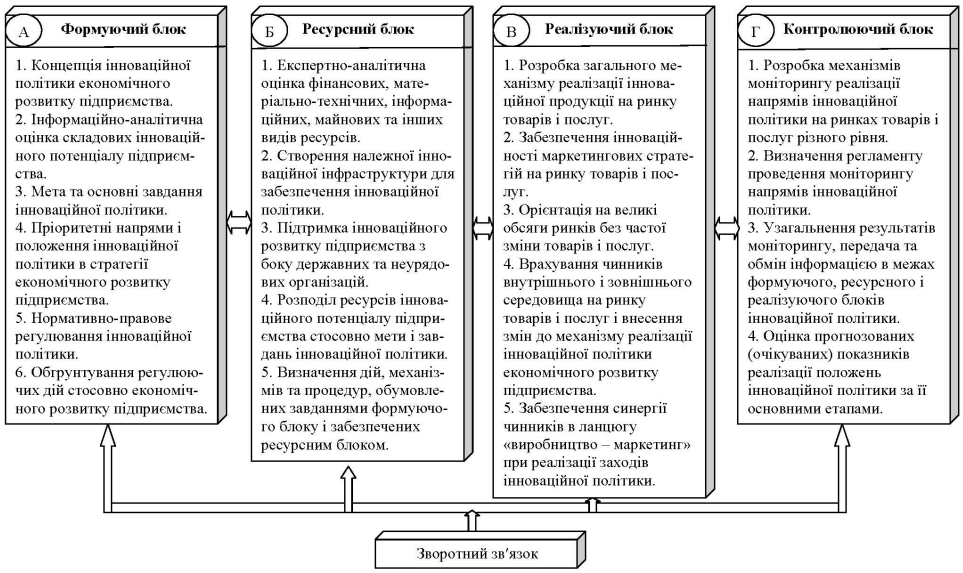


Рис. 3. Зміст основних блоків інноваційної політики економічного розвитку підприємства

Перспективи подальших наукових досліджень полягають у розробці структурно-логічної системної моделі інноваційної політики економічного розвитку промислового підприємства, що враховує інноваційний потенціал, інноваційно-інвестиційну інфраструктуру, чинники розвитку факторів внутрішнього і зовнішнього середовища, коефіцієнти еластичності впливу різноманітних чинників на інноваційну діяльність підприємства.

РЕЗЮМЕ
В статье рассмотрены основные проблемы инновационного развития промышленного предприятия в условиях трансформационной экономики, проведена их ранговая оценка по критерию значимости, предложены приоритетные меры по их решению.
Ключевые слова: проблемы, инновационное развитие предприятия, трансформационная экономика
РЕЗЮМЕ
У статті розглянуто основні проблеми інноваційного розвитку промислового підприємства в умовах трансформаційної економіки, здійснена їх рангова оцінка за критерієм вагомості, запропоновано пріоритетні заходи щодо їх вирішення.
Ключові слова: проблеми, інноваційний розвиток підприємства, трансформаційна економіка
SUMMARY
In the article the main problems of industrial enterprise innovative development under conditions of transformational economy are considered, their rank assessment on the criterion of significance is conducted, priority measures of their solving are suggested.
Key-words: problems, enterprise innovative development, transformational economy

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:
1. Активізація інноваційної діяльності: організаційно-правове та соціально-економічне забезпечення: Монографія / О.І. Амоша, В.П. Антонюк, А.І. Землянкін та ін. / НАН України. Ін-т економіки пром-сті. – Донецьк, 2007. – 328 с.
2. Концепція розвитку регіональної інноваційної системи Харківщини / Під науковою редакцією докт. екон. наук, професора В.С. Пономаренка. – Х.: ВД «ІЖНЕК», 2011. – 142 с.
3. Ляшенко В.І. Інтеграційні форми взаємодії в інноваційному ланцюжку: стан і перспективи розвитку в Україні / В.І. Ляшенко, А.І. Землянкін, І.Ю. Підоричева, Т.Ф. Бережна // Економічний вісник Донбасу. – 2012. - №2(28). – С.162-184.
4. Багрова І.В. Удосконалення використання інноваційного потенціалу промислових підприємств на засадах урахування його властивостей / І.В. Багрова, Т.І. Тищенко // Вісник економічної науки України. – 2012. - №1(21). – С.18-23.
5. Шконда В.В. Корпоративні стратегії розвитку підприємств в умовах ринкової економіки і соціальної сфери України // Стратегія інноваційного розвитку економіки і соціальної сфери України: Матеріали Другої міжнародної науково-практичної конференції вчених, студентів і практиків, м. Донецьк, 8 квітня 2010 року. – С.16-24.
6. Управління якістю: навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів / В.Б. Захожай, Н.Г. Салухіна, О.М. Язвінська, А.Ю. Чорний; за наук. ред. В.Б. Захожая. – К.: ДП «Вид. дім «Персонал», 2011. – 936 с.

УДК 331.5(301.19)

ДІЯЛЬНІСТЬ ЗАКАРПАТСЬКОЇ ОБЛАСНОЇ СЛУЖБИ ЗАЙНЯТОСТІ УКРАЇНИ ЩОДО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ГЕНДЕРНОЇ РІВНОСТІ

Гургула О.М., здобувач кафедри фінансів та банківської справи Ужгородського національного університету

Актуальність теми Робота стосовно утвердження гендерної рівності становить в Україні один із складових напрямів соціальної політики держави та її співпраці з Європейським Союзом. Гендерна політика України сфери нормотворчої діяльності держави, національної ідентичності, розвитку основ політичної спільноти та громадянського суспільства, міжнародного співробітництва.

Засади нормотворчої діяльності стосовно гендерної політики визначаються Конституцією України, Законами України «Про забезпечення рівних прав та можливостей жінок і чоловіків» та іншими документами, що належать законодавчому та нормативно-правовому регулюванню трудових, економічних і соціо-політичних відносин у суспільстві. Реалізація, контроль та координація дій тут здійснюється через центральні органи виконавчої влади, міністерства й комісії, органи місцевої влади та самоврядування. Державну гендерну політику спрямовано на створення для чоловіків і жінок однакових умов для реалізації їхніх громадських прав, забезпечення рівнозначного потенціалу для здійснення ними свого внеску у національний, політичний, соціальний, економічний та культурний розвиток країни, а також на утвердження рівних прав на користування результатами свого розвитку.

Аналіз чинного законодавства України свідчить, що воно є анти-дискримінаційним щодо жінок і створює певні передумови для їхньої рівноправності, але не забезпечує її. Розвиток ринкових економічних відносин в Україні й досі тісно пов'язаний з гендерною проблемою.

Упровадження соціально-гендерних підходів у роботу центральних і місцевих державних структур є запорукою розвитку справжньої демократії в Україні. Інтегрування концепції гендерної рівності як складової соціальної справедливості в загальнодержавну та місцеву політику забезпечує її соціальну та гендерну чутливість, відповідність інтересам та потребам усіх громадян (особливо соціально-вразливих груп населення, які відчувають вразливість за ознаками віку, статі, фізичного стану, етнічної належності, віросповідання, соціального статусу тощо). Об'єктами соціально-гендерної діяльності усіх державних структур є діти, молодь, жінки, чоловіки, які зазнають дискримінації за ознакою віку, статі, фізичного стану, етнічної належності, віросповідання, соціального статусу тощо.

Структурування суспільства за гендерною ознакою, що відбувається у сфері соціально- трудових відносин, закріплює за статтями певні соціальні статуси, ролі, норми поведінки, таким чином детермінуючи «чоловічі» та «жіночі» професії, а також диспропорції у посадовій ієрархії[1].

Гендерна рівність є процесом справедливого ставлення до жінок і чоловіків. Для забезпечення справедливості її критерії часто повинні компенсувати історичні та соціальні перешкоди, які не дають жінкам і чоловікам існувати в рівних умовах. Справедливість веде до рівноправності. Ідеал гендерної рівності означає, що жінки й чоловіки мають однаковий суспільний статус, однакові умови для реалізації всіх своїх прав, однакові можливості для здійснення внеску в національний, політичний, економічний, соціальний розвиток та користування його результатами.

Мета статті Проблема гендерної нерівності залишається для українського суспільства актуальною, причому це все більше усвідомлюється і чоловіками, й жінками. За оцінками експертів з гендерних питань, триває недооцінювання ролі жінки в суспільно-політичному та громадському житті. Найкраще принцип гендерної рівності дотримується у сфері освіти й науки, а найгірше – у сфері сімейно-побутових відносин, де, як і раніше, питання гендерного паритету розв'язуються не на користь жінки.

Аналіз останніх досліджень та публікацій Значний внесок у дослідження явища професійної гендерної сегрегації зробили такі науковці, як О. Грішнова[2], М. Баскакова, К. Возьний, І. Мальцева, С. Рощин, Г. Сілласте та інші.

Виклад основного матеріалу Останніми роками точиться багато розмов на тему гендерної рівності в усіх сферах суспільного життя. Але ці питання – щодо ролі і місця представників протилежних статей як у веденні домашнього господарства, так і їхньої участі у трудовій діяльності, дохід від якої забезпечував би статки сім'ї- не нові, позаяк, у різні періоди прямо чи завуальовано вони слугували предметом активного обговорення.

© Гургула О.М., 2013

Поза тим прогресуючі еволюційні зміни вносять значні корективи у працю і побут громадськості загалом і взаємовідносини членів кожної родини зокрема. Сьогочасні ринкові реформи відчутно позначилися на різних сферах життєдіяльності, у ому числі й на сфері зайнятості. Відтак особливої актуальності набуло питання врегулювання рівноправності жінок і чоловіків.

Гендерну картину сучасного суспільства важко визначити як однорідну та чітко структуровану, вона характеризується полярними гендерними стереотипами, появу і функціонування яких спричинили економічні, політичні, культурні зміни в суспільстві, що трансформуються.

Соціальний стереотип відіграє важливу роль у формуванні оцінки людиною навколишнього світу, хоча використання його може спричинити двоякий наслідок, оскільки приводить, з одного боку, до звуження пізнавального процесу, що в деяких ситуаціях може мати позитивне значення, а з другого – до вироблення різного роду упереджень[3]. Упередження є особливо шкідливим і навіть небезпечними в оцінці міжнаціональних, політичних, міжгрупових і економічних відносин, тому що породжують соціальну напруженість, глибокі соціальні конфлікти. Зокрема, гендерні стереотипи визначають статусні характеристики чоловіків і жінок, закріплюючи домінування чоловіків та дискримінаційні практики стосовно жінок.

Побутуючі в суспільстві гендерні стереотипи заважають ефективному розвиткові сучасного ринку праці і спричинюють низку проблем: низьку зарплатню жінок у порівнянні з чоловіками, вікову дискримінацію, низький соціальний статус жінки в суспільстві тощо.

До основних гендерних стереотипів в економічній сфері можна віднести стереотипи розподілу сімейних та професійних ролей і стереотипи змісту праці:

1. *Стереотипи розподілу сімейних та професійних ролей*. Для жінки найбільш значущою соціальною роллю є роль матері і господині. Жінці приписується існування в приватній сфері життя - дім, народження дітей, ведення домогосподарства, налагодження сімейних стосунків, а чоловікам – активна участь у соціальному житті, досягнення професійних успіхів, відповідальність за забезпечення сім'ї. Найбільш істотними для чоловіків є саме професійні ролі. Чоловік є більш значущим для суспільства, тому що він зорієнтований на професійну сферу, на трудову діяльність, а жінка – вторинна, тому що вона зорієнтована на менш значущу сферу – побут, діти, сім'я.

Таке ставлення як чоловікам, так і самим жінкам і зумовлене такими стереотипами:
- чоловік повинен забезпечувати родину, тому він має отримувати більшу заробітну плату, ніж жінка, за однакову роботу (заниження оцінки результатів праці жінок, а відповідно й оплати порівняно з чоловіками за однакового рівня освіти);
- жінки за природою менш орієнтовані на професійну діяльність, і більш на - сім'ю, дітей;
- жінці важче влаштуватися на роботу, оскільки вона має нижчий рівень освіти;
- жінка повинна не лише працювати на роботі, але й бути гарною господинею (подвійна завантаженість жінки: робота в професійній сфері та домашня праця);
- насильство стосовно жінок на робочому місці, а особливо в сім'ї, викликане провокаціями з боку самої жінки.

2. *Стереотипи змісту праці* Згідно з гендерними стереотипами прийнято розподіляти види робіт на «жіночі» та «чоловічі». «Жіноча» праця має більш виконавчий, обслуговуючий характер, визначається експресивною сферою діяльності. Жінки найчастіше працюють у сфері обслуговування, торгівлі, освіти, охорони здоров'я. Для чоловіків можлива робота на керівних посадах, їхня праця визначається в інструментальній сфері діяльності. У науковій практиці подібний розподіл гендерних ролей підтверджується концепцією взаємодоповнюваності статей Т. Патронса, Р. Бейлза.

Найбільш поширеними серед стереотипів змісту праці є такі:
- професії поділяються на «чоловічі» й «жіночі». Робота за «жіночою» професією є легшою, тому й заробітна плата на таких роботах є нижчою;
- чоловік за своєю природою є значно кращим керівником/лідером, ніж жінка;
- політика – не жіноча сфера діяльності;
- жінкам важче конкурувати з чоловіками на ринку праці, тому що вони менш кваліфіковані, мають нижчий рівень професійної освіти;
- жінки менш активні у пошуку роботи.

Найбільш вираженою в Україні формою гендерної нерівності у сфері зайнятості є гендерна професійна сегрегація. Її негативна суть виявляється в тому, що жінки концентруються у тих секторах, де оплата праці є нижчою.

Щодо видів гендерної сегрегації, то прийнято виділяти горизонтальну та вертикальну сегрегацію. Вертикальна сегрегація має місце у разі нерівномірного розподілу представників різної статі в межах посадової ієрархії. Під горизонтальною сегрегацією розуміють професійну, а також галузеву сегрегацію – розподіл чоловіків та жінок за професіями та галузями. Однак професійна сегрегація не є виключно горизонтальною. Горизонтальна професійна сегрегація має ще й вертикальний вимір, тобто вертикальну посадову сегрегацію.

У сфері економіки гендерна сегрегація є однією із характеристик ринку праці. Значною мірою вона формується під впливом стереотипів суспільства стосовно місця та ролі жінок та чоловіків в економіці країни, що призводить до формування в роботодавця та працівників переконання стосовно «чоловічих» та «жіночих» сфер діяльності.

Гендерна сегрегація присутня на рівнях секторів економіки, галузей, підприємств, посад у вигляді домінування представників однієї або іншої статі. При цьому в наукових дослідженнях це явище часто трактується як одна з форм дискримінації щодо жінок на ринку праці. Проте гендерна професійна сегрегація має не менш значні наслідки для чоловіків. Так, механізми регулювання ринку праці викликають потребу в різному освітньому рівні чоловіків та жінок. У чоловіків менша мотивація до здобуття вищої освіти, тому вони частіше обмежуються середньою професійною освітою. У результаті знижується рівень освіченості чоловіків. Закріплення за чоловіками робочих місць з більш важкими та напруженими умовами праці веде до більш високої смертності чоловічого населення. Таким чином, за свою перевагу в оплаті праці, в економічних показниках чоловіки «програють» в показниках соціальних та демографічних.

За останніми опублікованими даними Головного управління статистики в Закарпатській області, динаміка статево-вікової структури населення області свідчить про стабільну перевагу жінок у його загальній чисельності (станом на початок 2012 року 649,8 тис. жінок або 52,08 % серед постійного населення (1247,9 тис. осіб).

Найбільш сприятливими за умовами та використанням праці жінок є установи охорони здоров’я та соціальної допомоги, заклади освіти, фінансової діяльності, підприємства готельно-ресторанного господарства, установи державного управління. При цьому, в закладах освіти, культури і мистецтва, на підприємствах роздрібної торгівлі, ресторанного господарства, охорони здоров’я та соціальної допомоги, сфері статистики із загальної чисельності працюючих жінки складають понад три чверті.

Забезпечення зайнятістю жінок є важливим напрямком роботи Закарпатської обласної служби зайнятості, адже жінки складають 53,5 % від загальної чисельності осіб, які перебували на обліку служби зайнятості упродовж 2012 року. Служба зайнятості Закарпаття проводить певну роботу, спрямовану на гендерну рівність жінок у суспільстві, включення їх до професійної сфери та досягнення значного соціального статусу.

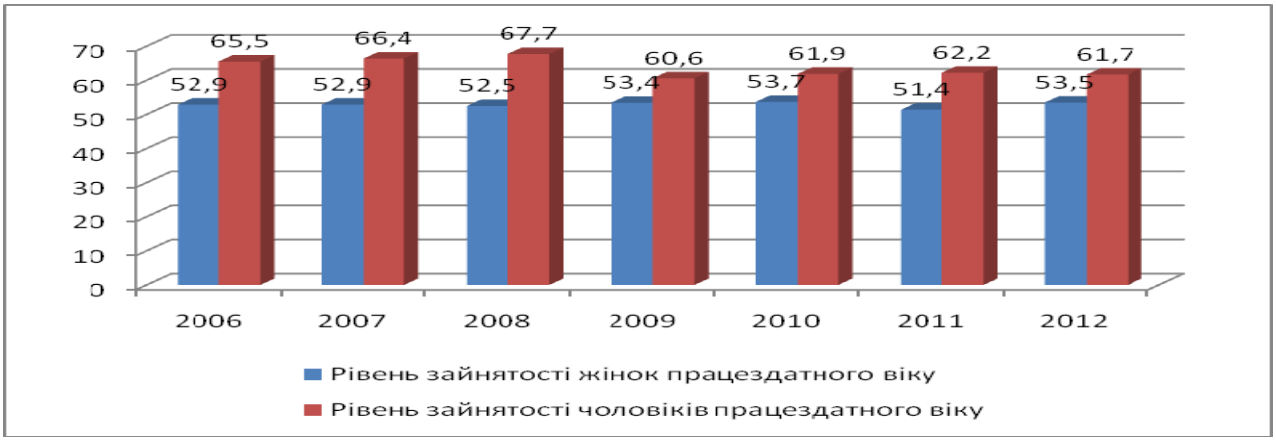


Рис. 1 **Рівень зайнятості населення у Закарпатській області у 2006-2012 р.р. (%)**

Джерело: складено автором [4,5,6]

Основними напрямками роботи служби зайнятості спрямованої на забезпечення зайнятості жінок є:

-надання інформаційних та консультаційних послуг, пов'язаних з працевлаштуванням;

- сприяння у працевлаштуванні в тому числі на новостворені робочі місця шляхом надання роботодавцю дотації та заброньовані робочі місця для жінок, які мають дітей віком до шести років, та одиноким матерям, які мають дітей віком до чотирнадцяти років або дітей-інвалідів;

- виплата одноразової допомоги по безробіттю для організації підприємницької діяльності;

- організація оплачуваних громадських робіт;

- професійне навчання на замовлення роботодавців під конкретні робочі місця як у навчальних закладах, так і безпосередньо на виробництві.

Упродовж 2012 року на обліку в Закарпатській службі зайнятості перебувало понад 17,3 тис. жінок, що складає 53,5% від загальної чисельності незайнятих громадян, які перебували на обліку. За сприянням служби зайнятості працевлаштовано 5,2 тис. жінок, у т. ч. шляхом надання дотацій роботодавцям із коштів Фонду загальнообов'язкового державного соціального страхування України на випадок безробіття – 2,0 тис. осіб. Виплату допомоги по безробіттю одноразово для організації підприємницької діяльності отримали 55 жінок. Брали участь у виконанні оплачуваних громадських робіт майже 2,1 тис. жінок. Із них 44 % займали робітничі місця, 26 % – посади службовців і 30 % – не мали професії або працювали на місцях, що не потребують професії.

Серед шукачів роботи жінок статус безробітного мали 18,2 тис. жінок або 75 % (серед чоловіків – 67 %).

У сприянні зайнятості жінок служба зайнятості області проводить відповідну роботу: підбір підходящої роботи на наявні вакансії на ринку праці, зокрема, на дотаційні робочі місця, організація професійної підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації, оплачуваних громадських робіт, здійснюють організаційно-методичні та практичні заходи по залученню безробітних жінок до розвитку підприємницької діяльності, профорієнтаційні послуги тощо.

З кожним роком зростає чисельність жінок, які бажають одержати нову професію, оволодіти новою спеціальністю або підвищити свою кваліфікацію. Протягом року понад 1,4 тис. жінок проходили навчання за направленням служби зайнятості за професіями, які мають попит на ринку праці області.

Особливу увагу служба зайнятості Закарпаття приділяє зайнятості жінок, які мають дітей віком до 6 років, та одиноких матерів з дітьми віком до 14 років. Упродовж 2012 року до обласної служби зайнятості за сприянням у працевлаштуванні звернулось 1,1 тис. жінок такої категорії, з них були працевлаштовані 325, в т. ч. 28 жінок на заброньовані робочі місця.

Така ситуація пояснюється кількома причинами. Перша та, що жіноча робоча сила зазвичай є дешевшою за чоловічу, а тому працедавцям вигідніше її використовувати. По-друге, низька оплата праці нині часто робить найману працю економічно невигідною. Тому жінки, які мають сім'ю і годувальника, часто віддають перевагу веденню домашнього господарства та вихованню дітей. Водночас чимало жінок (не лише одинокі матері) несуть основну відповідальність за забезпечення сім'ї, а тому не можуть дозволити собі залишатися безробітними навіть на незначний час, що змушує їх погоджуватися на першу-ліпшу пропозицію.

Питання тендерної рівності на ринку праці постійно перебувають у полі зору фахівців служби зайнятості краю. Сприяючи працевлаштуванню, підвищенню кваліфікації та профнавчанню незайнятих громадян, вони проводять інформаційно-просвітницьку роботу з працедавцями щодо ліквідації різних форм дискримінації за ознаками статі під час прийому на роботу. Звичними тсатли семінари та тренінги для незайнятого населення і представників кадрових служб підприємств, установ та організацій з питань забезпечення рівних прав і можливостей усіх членів суспільства.

Хоча гендерна нерівність здебільшого негативно впливає н жінок, чоловіки також зазнають певних проявів дискримінації в суспільстві. Тому тендерний розвиток не можна розуміти виключно як боротьбу за права жінок. Він означає досягнення однакових можливостей для всебічного розвитку та повної реалізації потенціалу кожного члена суспільства.

З метою реалізації державної політики щодо дотримання рівних конституційних прав громадян України та подолання ґендерних проблем працівники базових центрів зайнятості області, працюючи із різними категоріями населення, здійснюють цілеспрямовані дії у формуванні ґендерної культури населення шляхом інформаційно-просвітницької діяльності. Послуги служби зайнятості населення надаються всім клієнтам, незалежно від раси, статі, соціального походження, політичних, релігійних переконань.

Власне на цих важливих моментах і зосереджують увагу безробітних і працедавців фахівці служби зайнятості Закарпаття під час різних заходів – семінарів, круглих столів, тренінгів (працівники центрів зайнятості провели 207 семінарів на тему: „Жінка і праця", в яких взяли участь 3,1 тис. безробітних жінок). На цих семінарах їм пропонувалося обговорити причини, що заважають їм реалізувати себе у суспільстві та підвищити власну самооцінку, розглядались питання ставлення жінок до працевлаштування та можливості щодо реалізації власного потенціалу.

Упродовж 2012 року центри зайнятості Закарпаття надавали соціальні послуги 16,8 тис безробітних жінок і 14,7 тис. безробітних чоловіків. Із них стали до праці 10,6 тис. представниць, як вважається «слабкої статі» і 9,5 тис. – «сильної». Торік пройшли професійне навчання, перенавчання, підвищення кваліфікації 2,8 тис. жінок і 2,1 тис. чоловіків. До громадських робіт залучено 16,8 тис. жінок і 14,7 тис чоловіків (див. рис. 2)

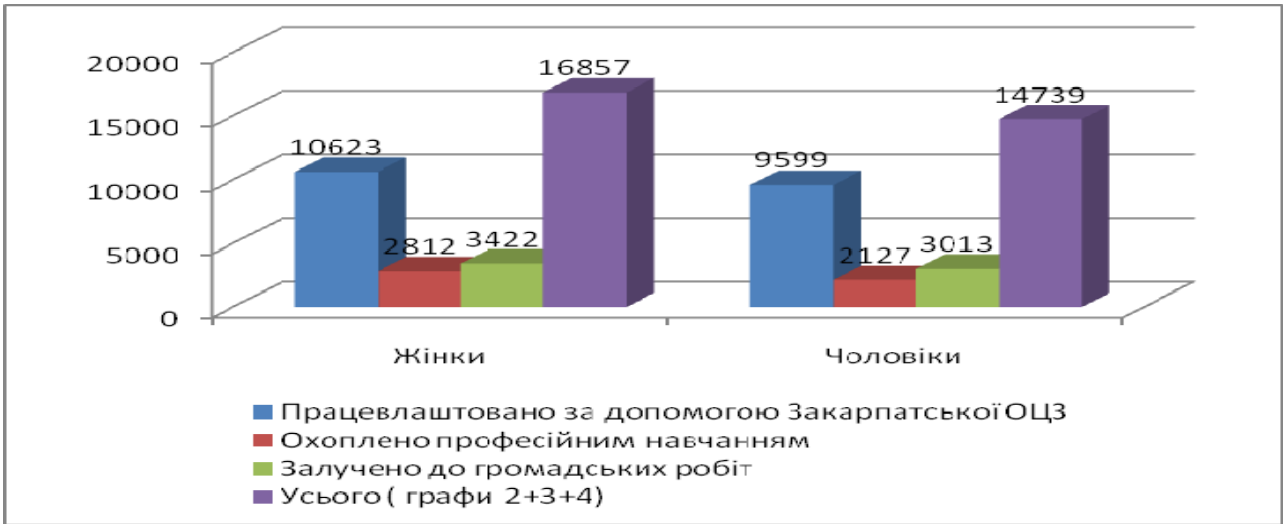


Рис. 2 **Надання соціальних послуг службою зайнятості Закарпатської області у 2012 р. (осіб)**
Джерело: складено автором [4,5,6]

Ці дані ще раз свідчать, що жінки більш вмотивовані до праці, використовують усі можливості для власного працевлаштування, беруть активну участь у заходах, спрямованих на підвищення конкурентоспроможності на ринку праці.

Зовсім мало жінок працюють у найбільш оплачуваних сферах економіки (високотехнологічних галузях промисловості, фінансовому секторі тощо) або обіймають керівні посади. Сьогодні працедавці охоче приймають діяльність, пов'язану з веденням документації. Як підсумовує Головне управління статистики у Закарпатській області, у загальній кількості працівників сфери державного управління жінки становлять 63,8%. Однак чим категорія посади вища, тим їх чисельність менша. Власне, жінок найменше там, де приймають відповідальні рішення і відповідно вища оплата праці. Натомість їх найбільше на передовій управлінській вертикалі –серед очільників місцевих рад, зарплата котрих найскромніша, а прямих контактів із проблемами населення виникає найбільше. У сільські, селищні, районні та міські ради вибори проводять не надто багато жінок, значно менше 50%. У депутатському корпусі корпусі обласних представницьких органів кількість депутаток не перевищує 10%, а до Верховної Ради України останнього скликання увійшла ще менша кількість.

Для ознайомлення клієнтів із політикою гендерної рівності в усіх центрах зайнятості області створені інформаційні куточки з матеріалами. Завжди можна отримати індивідуальну консультацію у спеціаліста з гендерних питань стосовно законодавчої бази, дізнатися про свої права та можливості і отримати психологічну підтримку.

Спеціалісти служби зайнятості сподіваються на те, що гендерна політика, спрямована на рівноправність жінок та чоловіків у сфері зайнятості, підтримка ініціативи безробітних жінок щодо професійного навчання або самозайнятості дозволить покращити їх соціальне становище.

Існує дискримінація за ознакою статі в різних сферах політичного, соціо-економічного, культурного життя суспільства. Прикладом такого явища може бути незначний рівень представництва жінок у Верховній Раді України (менше 8% у 2012 році) та на рівні ухвалення стратегічних політичних, фінансово-економічних управлінських рішень. Іншими прикладами щодо дискримінаційної диспропорції в різних сферах життя можуть слугувати такі факти:

– середньомісячна заробітна плата жінок у 2012 році становила 1 974, а чоловіків – 2 538 грн; середньомісячний дохід жінок становить пересічно 77,8% від середньомісячного доходу чоловіків;

– жінки складають 38% усіх підприємців, які займаються індивідуальною діяльністю, та очолюють 26% малих, 15% середніх і 12% великих підприємств. Серед бізнесових керівників у промисловості налічується лише 2% жінок;

– бідність сімей із дітьми призводить до зменшення народжуваності та збільшення рівня захворюваності жінок (89,3% випадків безпліддя стосуються саме жінок; рак молочної залози – друга за кількістю причина смерті серед жінок);

– кількість чоловіків, які взяли відпустку для догляду за дитиною віком до трьох років, становить лише 2%;

– жінки витрачають значно більше часу, ніж чоловіки, на неоплачувану працю у спільному домашньому господарстві, догляд за дітьми тощо;

– середня очікувана тривалість життя чоловіків є на 12 років меншою, ніж у жінок (відповідно 62 та 74 роки), а шанси у хлопців дожити до 60 років – удвічі менші, ніж у дівчат. Так, центри зайнятості беруть активну участь в реалізації державної політики рівних прав та можливостей чоловіків і жінок. Оскільки в сучасних ринкових відносинах жінкам проблематично на рівних з чоловіками конкурувати на ринку праці. За допомогою служби зайнятості соціально незахищені жінки працевлаштовуються на забронювані та дотаційні робочі місця підприємств та організацій.

Загалом не можна вважати, Закарпаттю характерне відверте потурання прав жінок на ринку праці, позаяк наведені статистичні дані не підтверджують цього. Виняток становлять хіба що, що відомості щодо рівня оплати праці. Виконуючи однаковий, а іноді й більший порівняно з чоловіками обсяг роботи, жінки отримують меншу заробітну плату.

Отже, можемо зробити висновок, що незважаючи на державні програми, зусилля громадських організацій та певні гендерні зрушення в сфері зайнятості, важливою проблемою залишається забезпечення реальної рівності прав і можливостей жінок та чоловіків на ринку праці.

Висновки Конституція України, нормативно-правові акти забезпечують рівність жінок і чоловіків, надаючи їм однакові можливості у громадсько-політичній і культурній діяльності, здобутті освіти та професійній підготовці, праці й винагороді за неї. Передбачено спеціальні заходи щодо створення умов, які дають жінкам можливість поєднувати працю з материнством тощо. Їхня мета – запобігти тендерній дискримінації на ринку праці, а також сформувати серед безробітних краян мотивацію до активного пошуку роботи, відповідальності за власні дії, допомогти їм стати більш упевненими в подоланні тимчасових труднощів[8]. Та нажаль, вітчизняне законодавство створює лише певні правові передумови рівноправ'я, на практиці ж багато питань залишаються невирішеними.

Гендерна професійна сегрегація має значний вплив як на чоловічу, так і на жіночу частину населення. У певному розумінні можна стверджувати, що на ринку праці є своєрідна рівність, оскільки як чоловіки, так і жінки зазнають негативного впливу гендерної професійної сегрегації. Проте така рівність має негативний відтінок для представників обох статей. Синергія цих впливів відбивається на сучасному стані зайнятості населення, соціально-економічному та демографічному стані населення як Закарпатської області, так і України загалом. Гендерна професійна сегрегація посилюється ще й стереотипом щодо «традиційно жіночих та чоловічих» видів трудової діяльності. Законодавчі акти, які гарантують рівноправність чоловіків та жінок, не можуть забезпечити подолання цієї сегрегації, а тому важливим тут є не стільки її усунення, скільки запобігання проявам дискримінації.

Ліквідація нерівності стосовно однієї статі неможлива без вивчення проблем іншої, а гендерний розвиток – це зміни в становищі, як жінки, так і чоловіка в історичній зумовленості їхніх ролей[9].

Гендерна нерівність у сфері зайнятості в Україні зумовлює потребу в проведенні гендерної політики, яка має бути спрямована на подолання гендерної професійної сегрегації. При вирішенні цієї проблеми потрібно виходити із сучасних економічних і соціальних умов.

Політику спрямовану на зменшення чи ліквідацію сегрегації, називають «Політикою десегрегації». Для коригування професійної сегрегації необхідними є:

- політика компенсаційних дій;
- рівномірний розподіл частки оплачуваної та неоплачуваної роботи;
- вжиття заходів, що допомагають чоловікам і жінкам узгоджувати трудову діяльність

із роботою в домогосподарстві та із сімейними обов'язками.

Отже, можна впевнено сказати, що в нашому суспільстві гендерні аспекти відіграють важливу роль у сфері праці та зайнятості молоді. Система гендерної нерівності обмежує можливості повною мірою реалізувати свій трудовий потенціал як жінкам, так і чоловікам. Тому необхідно застосувати всі можливі заходи для викорінення такого негативного явища суспільства, як гендерна нерівність в сфері зайнятості.

РЕЗЮМЕ

Проаналізовано гендерний аспект ринку праці Закарпатської області та досліджено явище гендерної професійної сегрегації. На основі проведеного дослідження визначено наслідки впливу гендерної професійної сегрегації на зайнятість населення та його соціально-економічний і демографічний стан. Окреслено основні засади політики десегрегації

Ключові слова: гендерна нерівність, гендерна професійна сегрегація, гендерна дискримінація, гендерні стереотипи

РЕЗЮМЕ

Проанализированы гендерный аспект рынка труда Закарпатской области и исследовано явление гендерной профессиональной сегрегации. На основе проведенного исследования определены последствия влияния гендерной профессиональной сегрегации на занятость населения и его социально-экономическое и демографическое состояние. Определены основные принципы политики десегрегации

Ключевые слова: гендерное неравенство, гендерная профессиональная сегрегация, гендерная дискриминация, гендерные стереотипы

SUMMARY

Gender dimension of the labor market Zakarpattya region has been analyzed and tne phenomenon of gender occupational segregation has been studied. Effects of occupational gender segregation in employment and the social-economic and demographic state was determined on tne basis of tne research. Fundamentals of desegregatiob policies have been outlined

Keywords: gender inequality, gender occupational segregation, gender discrimination, gender stereotypes

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Ворона М. В. Гендерна складова ринку праці: сеграційний аспект/ М. В. Ворона// Економіка ринку праці та проблеми зайнятості.-Вип.1.-К.:Ринок праці та зайнятість населення, 2012.-с.12-15.
2. Грішанова О. Гендерні особливості конкурентоспроможності громадян українського ринку праці// Україна: аспекти праці.- 2001.-№4.
3. Вілкова О. Ю., Василенко Я. В. Гендерні стереотипии у сфері професійної зайнятості/ О. Ю. Вілкова, Я. В. Василенко//Ринок праці та зайнятість населення, 2007.-№3.
4. Головне управління статистики в Закарпатській області [Електронний ресурс]. Режим доступу до ресурсу: http://www.stat.uz.ua/
5. Міністерство праці та соціальної політики України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://mlsp.kmu.gov.ua/
6. Офіційний сайт державної служби [Електронний ресурс]. – Режим доступу: – http://www.dcz.gov.ua/
7. Гендерний інформаційно-аналітичний центр «Крона» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: –http://www.krona.org.ua/
8. Іванчук О. С. Проблеми гендерної рівності і ринок праці/ О. С. Іванчук//Ринок праці та зайнятості населення.-2011.-№3.
9. Кислий О. Проблеми гендерних досліджень та суміжних дисциплінах/ О. Кислий// Демографічні дослідження.-Вип.22.-К.:Інститут економіки НАН України, 2000.- с.162-176

УДК 334.722. 368

СТРАХОВЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО В УКРАЇНІ: МЕХАНІЗМИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ

Дмитриченко Л.І., д.е.н., професор, Донецький національний університет

Постановка проблеми. Ринкова економіка базується на суспільному поділі праці і відокремленні товаровиробників, наслідком чого є розвиток підприємницької діяльності. В сучасних умовах млявого розгортання ринкових відносин в Україні відповідно мляво розвивається підприємницька діяльність, одною з форм якої є страхове підприємництво.

Не дивлячись на досить тривалу історію вітчизняних страхових відносин, ринок страхових послуг і страхове підприємництво як таке не дістали відповідного теоретичного обґрунтування. Наслідком цього є суперечності процесу формування цивілізованої страхової системи в Україні. Втім, практика сучасних розвинутих країн (насамперед – Великої Британії, Німеччини, США, Японії) доводить, що страхове підприємництво вельми активно розвивається й являється міцним підґрунтям розв'язання низки ризикових проблем, а також прибутковою справою для власників страхового бізнесу.

Таким чином, для сучасної української бізнесової сфери важливим є цивілізоване функціонування підприємств страхової діяльності, що обумовлює актуальність наукового обґрунтування механізмів впливу на її розвиток, зокрема – механізму державного регулювання розвитком страхового підприємництва.

Аналіз останніх публікацій. Щодо аналізу публікацій з означеної теми, то необхідно наголосити на вельми обмеженому колі вчених, хто у вітчизняній науці досліджував і на сучасному етапі досліджує проблему страхового підприємництва в цілому й проблему його державного регулювання зокрема.

Так, славнозвісний український вчений В.Д.Базилевич розпочав наукову розробку проблеми страхового підприємництва ще з кінця минулого століття. Відома низка його робіт, у яких розглядаються питання щодо формування страхового ринку в Україні, щодо антимонопольних заходів держави і створення конкурентного середовища на страховому ринку України [1-2]. В теперішні часи вчений обґрунтовує сучасну парадигму страхування, уточнює сутність і протиріччя страхових відносин і страхового підприємництва [3].

О.Р.Квасовський і М.В.Стецько досліджують фінансові аспекти страхового бізнесу, зокрема – проблему оподаткування страхових компаній [4].

У змістовній монографії Г.Г. Козоріза також розкрито фінансові аспекти страхових підприємств, зокрема – процес формування капіталу й механізм капіталізації страхового ринку [5].

© Дмитриченко Л.І., 2013

О.В. Козьменко і А.О.Бойко проаналізували сучасний стан і перспективи розвитку ринку перестрахування в Україні [6].

Отже, більшість вчених акцентують увагу на аналізі сутності страхового бізнесу, особливостей функціонування суб'єктів страхового підприємництва, на фінансових аспектах їхньої діяльності. Зрозуміло, що все це має досліджуватись, але необхідно вивчати й організаційні форми страхових підприємств, а також механізми впливу держави на їхній розвиток, точніше – механізми державного регулювання страхового підприємництва.

Необхідно зауважити, що останнім часом вельми активно досліджує проблеми розвитку страхового бізнесу в Україні представник львівської школи економічної науки – Т.В.Яворська, у наукових працях якої аналізується не тільки сутність страхового бізнесу, особливості його розвитку в різних країнах, стан і механізми функціонування в Україні. але й механізми регулювання діяльності страхових підприємств, зокрема – механізм державного регулювання страхового підприємництва [7-8].

Виділення невирішених проблем і ціль дослідження. Оскільки предметом нашого наукового інтересу завжди були механізми державного регулювання економіки, спробуємо визначити наше ставлення до розв'язання проблеми державного регулювання страхового підприємництва в Україні.

Викладення основного матеріалу. Філософське осмислення страхової діяльності, страхового бізнесу й страхового підприємництва, а також механізмів їх розвитку передбачає чітке визначення низки названих категорій, а також низки суміжним з ними понять. Отже понятійний апарат теорії державного регулювання страхового підприємництва потребує окремого дослідження, що виходить за межі даної статті.

Для пропозицій щодо розробки механізму державного регулювання страхового підприємництва в Україні, перш за все, необхідно визначити чинники, що гальмують його розвиток, визначити роль і значення даного виду підприємництва, а також проаналізувати існуючий механізм державного регулювання страхової діяльності.

Чинниками, що гальмують розвиток страхової діяльності є наступні:

- значна недовіра громадян і економічних суб'єктів до страхової діяльності й страхової системи як такої;
- мала прибутковість страхової накопичувальної послуги;
- складність, незрозумілість і непрозорість механізмів вилучення грошей у разі виникнення страхової події ;
- непрозорість діяльності самих суб'єктів страхового підприємництва тощо.

Необхідно зауважити, що суттєвим гальмом розвитку страхового підприємництва, на наш погляд, є психологічний чинник. Для більшості громадян нашої країни страхування вважається одним із засобів вилучення грошей. Такому розумінню механізму страхування є серйозна підстава. Справа в тому, що, з одного боку, в механізмах виплати страхових сум мають місце значні суперечності, обумовлені низкою причин об'єктивного й суб'єктивного характеру. Серед них – недосконалість законодавчої бази страхової діяльності, безвідповідальність страхувальників, шахрайство в страховій сфері, формування тіньових каналів невиплати страхових сум, інфляційні процеси, що суттєво знецінюють страхові доходи тощо. З іншого боку, страхувальникам складно працювати, оскільки нестабільність відносин щодо різних форм страхування гальмує позитивну динаміку доходів. До цього слід додати низькі доходи громадян, що обумовлює небажання страхування та економію на страхових внесках. До речі, саме в страховій діяльності існує чимало механізмів шахрайства, що спонукає теоретиків і практичних робітників страхового поля досліджувати й пропонувати низку механізмів протидії таким негараздам, а за одне й механізмів протидії тіньовій економіці [9, с. 171-179].

Проте, *роль і значення страхової діяльності в цілому й страхового підприємництва як такого зростає, що обумовлено низкою причин*, а саме:

- наявністю широкого спектра страхових подій;
- зростанням кількості страхових подій;
- наявністю широкого спектру чинників внутрішніх і зовнішніх небезпек;
- зростанням ризиків природних і техногенних катастроф;
- активізацією ризиків, притаманних господарській діяльності економічних суб'єктів;
- розвитком процесу монополізації, поглинання й злиття фірм, загрозами економічній безпеці підприємств різних форм власності й різних розмірів;
- наявністю низки загроз життю й економічній діяльності кожного громадянина.

Звернемо увагу на функції страхового підприємництва і функції його державного регулювання (на наш погляд, вони часто й густо збігаються).

Передусім необхідно виділити *цільову функцію* державного регулювання страхового підприємництва. Вона міститься у формулюванні стратегічних цілей, пріоритетних напрямків і програм розвитку страхової діяльності в країні. До речі, визначення стратегії розвитку є функцією не лише держави, але й інших суб'єктів страхової діяльності.

Важливою є також *стимулююча функція*, що спонукає до розвитку страхових відносин. З боку держави вона може реалізуватися через систему податків, на підґрунті законодавчої діяльності держави. Щодо суб'єктів страхового бізнесу, то вони можуть привертати до активізації страхування, використовуючи певні пільги й схеми страхування й виплати страхових сум.

Звичайно, держава має виконувати важливішу функцію – *законотворчу*. Особливе значення має прозорість і чіткість законів, що регламентують страхові відносини.

Не принижуючи *інформаційну функцію* держави, наголосимо, що насамперед з боку суб'єктів страхового підприємництва важливою є функція інформаційного забезпечення учасників страхового процесу.

Щодо такої функції як *попереджувальна*, то її має виконувати насамперед держава. Ця функція спрямована на виявлення та запобігання загрозам у процесі розвитку страхового підприємництва. Зазначимо, що на наш погляд, з боку суб'єктів страхового бізнесу ця функція проявляється як двоїста: запобігання страховим випадкам, в одному разі, зумовлює економію коштів громадян і економічних суб'єктів, а в іншому разі, після залучення коштів, запобігання загрозам страхових випадків економить кошти суб'єктів страхового бізнесу.

На останнє наголосимо й на такій функції як *соціальна*. Уявляється, що саме соціальна функція має бути провідною функцією всієї системи страхових відносин. Вона має забезпечити соціальний захист та надавати соціальні гарантії учасникам страхового ринку.

Отже, сучасне ринкове господарство не може обійтися й нормально функціонувати без розвитку страхових відносин й страхового підприємництва. Роль і значення страхового підприємництва зростають в ринковій економіці внаслідок її нестабільності й наявності фінансово-економічних криз. За таких умов зростає роль держави як провідного інституту регулювання відносин страхової діяльності. Насамперед держава має створити економічну й правову базу поширення страхового підприємництва й страхового ринку та створити цілісну страхову систему з дієвими механізмами, які б спонукали, з одного боку, до бажання застрахуватися від будь-яких негативних наслідків, а з іншого боку, до чесної й прозорої системи страхових виплат. На наш погляд, у такому контексті активізується законодавча й контрольна функція держави щодо простеження каналів руху страхових коштів, каналів їх формування й використання. Щодо такої оцінки ролі держави в розвитку страхової справи в Україні, то її підтримують фахівці: «Велике значення у становленні та стратегічному розвитку страхового ринку має стан його державного регулювання» [10, с. 139].

Останнім часом з державним регулюванням страхового підприємництва багато вчених зв'язують розвиток економіки країни в цілому. Ми б додали, що такий зв'язок двоїстий. З одного боку, розвиток підприємницької діяльності взагалі обумовлює розвиток економіки країни, що потребує розвитку страхового підприємництва. З іншого боку, розвиток страхового підприємництва обумовлює більш надійні гарантії підприємцям і таким чином сприяє економічному розвитку країни. Така точка зору набуває розповсюдження в економічній літературі. Можна відзначити як системне дослідження названої проблеми представниками львівської школи економічної науки, зокрема

Т.В. Яворською, що підготувала монографію з державного регулювання страхового підприємництва в Україні [8]. В названій науковій праці досліджено сутність державного регулювання страхового підприємництва, основні елементи механізму державного регулювання, систематизовано історичний досвід державного регулювання підприємництва в сфері страхових відносин у зарубіжних країнах, а також в Україні. На такому підґрунті автор висловлює точку зору щодо напрямів удосконалення механізму державного регулювання страхового підприємництва, спрямований на підвищення ефективності страхового нагляду, на забезпечення економічної безпеки страхових підприємницьких структур, а також на мінімізацію тіньового страхового підприємництва.

Наголосимо, що механізми державного впливу на розвиток страхового підприємництва, або механізми його регулювання залежать не лише від провідної цільової функції відповідного регулювання. Існують і так звані проміжні функції, які обумовлені конкретною дійсністю й конкретною ситуацією, що має місце в конкретній сфері підприємницької діяльності. Йдеться про те, що для сучасної України (крім провідної цілі – забезпечення економічної безпеки країни) має значення реалізація такої цілі, як забезпечення платоспроможності економічних суб'єктів, створення таких умов, за яких економічні суб'єкти не тільки будуть мати потребу у страхуванні з приводу певних ризиків, але й будуть мати кошти для сплати страхового внеску.

Таке бачення цільового орієнтиру державного стимулювання розвитку страхового підприємництва обумовлює, насамперед, державне регулювання розвитку національної економіки в широкому його розумінні. Отже механізм державного регулювання страхового підприємництва є органічною складовою загального механізму державного регулювання економіки. Тільки на підґрунті комплексного розвитку продуктивних сил країни, на підґрунті зміцнення матеріальної бази економічних суб'єктів і громадян країни можливо розв'язати проблему розвитку страхового підприємництва.

Проте, зміцнення матеріального підґрунтя економічних суб'єктів, на наш погляд, є хоча й основною, але недостатньою умовою розвитку страхових відносин і страхового підприємництва. Необхідно створювати інституціональну базу страхового бізнесу. Йдеться про нормативні акти, що регулюють відповідну сферу діяльності. Нажаль, українське законодавство ще вельми далеке від досконалості, про що йдеться і в економічній, і в юридичній літературі. Зокрема вчені й практики наголошують на існуванні низки суперечностей в законодавстві щодо страхового підприємництва. До того ж, в національній економічній і правовій літературі вельми мало досліджень з відповідної проблеми.

Щодо національних інституціональних суб'єктів регулювання страхового підприємництва, то не дивлячись на їх розвинену структуру (в ній представлені і Верховна Рада, і Президент, і Кабінет Міністрів, і низка органів відповідної компетентності, включаючи Податкову службу, Митну службу, Генеральну прокуратуру тощо), визнати їхню роботу в напрямі активізації страхового бізнесу позитивною й ефективною неможливо. І це не є проблемою суто роботи названих структур. Які б цілі й наміри щодо розвитку цієї сфери підприємництва дані інституції не мали, одного їхнього бажання недостатньо. І в даній ситуації не допомагають навіть міжнародні інституціональні суб'єкти, зокрема Міжнародна асоціація органів нагляду за страховою діяльністю, створена у 1994 році. Отже, питання все-таки у зміцненні платоспроможності економічних суб'єктів і громадян України, здатних до внесення коштів у страхові організації й страхові фонди.

Необхідно зауважити, що в умовах ринкової економіки спиратися лише на державне регулювання страхового бізнесу й ринку страхових послуг уявляється обмеженим. Ринкова економіка передбачає активне сполучання державних і ринкових регуляторів економічних процесів, яким є процес розвитку страхових відносин. Зауважимо, що обидва механізми (і механізм державного регулювання, і ринковий регулюючий механізм) мають як позитивні риси, здатні активізувати страхову діяльність, так і недоліки, що можуть визвати певні гальма у розвитку страхового підприємництва. Отже необхідно сполучати обидва механізми, застосовуючи чинники, що сприятимуть активізації страхового бізнесу.

Висновки.

1. Ринок страхових послуг і страхове підприємництво в Україні не дістали відповідного теоретичного обґрунтування, наслідком чого є суперечності процесу формування цивілізованої страхової системи в Україні.
2. Серед чинників, що гальмують розвиток страхової діяльності є чинники економічного (мала прибутковість страхової накопичувальної послуги; непрозорість діяльності самих суб'єктів страхового підприємництва), інституціонального (недосконалість законодавства; складність, незрозумілість і непрозорість механізмів вилучення грошей у разі виникнення страхової події) та психологічного (значна недовіра громадян і економічних суб'єктів до страхової діяльності й страхової системи як такої) характеру.
3. За таких умов необхідно активізувати механізми державного регулювання страхового підприємництва. Але в умовах ринкової економіки спиратися лише на державне регулювання страхового бізнесу й ринку страхових послуг уявляється обмеженим. Ринкова економіка передбачає активне сполучання державних і ринкових регуляторів економічних процесів, яким є процес розвитку страхових відносин.

РЕЗЮМЕ

У статті досліджено методологічні аспекти розвитку страхового підприємництва. Визначено чинники, що гальмують страхову діяльність в Україні, а також роль і функції страхового підприємництва. На такому підґрунті доведено необхідність активізації державного регулювання страхових відносин. Доведено, що в ринковій економіці необхідно активне сполучання державних і ринкових регуляторів розвитку страхових відносин.

Ключові слова: страхове підприємництво; державне регулювання страхового бізнесу; економічні, інституціональні й психологічні чинники, що гальмують процес розвитку страхового підприємництва.

РЕЗЮМЕ

В статье исследованы методологические аспекты развития страхового предпринимательства. Определены факторы, тормозящие страховую деятельность в Украине, а также роль и функции страхового предпринимательства. На такой основе доказана необходимость активизации государственного регулирования страховых отношений. Аргументирована необходимость активного сочетания государственных и рыночных регуляторов развития страховых отношений в рыночной экономике.

Ключевые слова: страховое предпринимательство; государственное регулирование страхового бизнеса; экономические, институциональные и психологические факторы, тормозящие процесс развития страхового предпринимательства.

SUMMARY

In the article methodological aspects of development of insurance business are investigated. The factors which are slowing down insurance activity in Ukraine, and also role and functions of insurance business are defined. On such basis need of activization of state regulation of the insurance relations is proved. Need of an active combination of the state and market regulators of development of the insurance relations for market economy is reasoned.

Keywords: insurance business; state regulation of insurance business; the economic, institutional and psychological factors which are slowing down development of insurance business.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Базилевич В.Д. Страховий ринок України /В.Д.Базилевич. – К.: Знання, КОО, 1998. – 374 с.
2. Базилевич В.Д. Антимонопольні заходи держави й створення конкурентного середовища на страховому ринку України / В.Д. Базилевич // Фінанси України – 1998. – №8. – С.5-11.
3. Базилевич В.Д. Сучасна парадигма страхування: сутність і протиріччя / В.Д. Базилевич // Фінанси України. – 2007. – №7. – С. 42-50.

4. Квасовський О.Р. Проблемні аспекти прямого оподаткування страхових компаній в Україні / О.Р. Квасовський, М.В.Стецько // Фінанси України. – 2011. – №1 – С. 52-63.
5. Козоріз Г.Г. Капітал і капіталізація страхового ринку України: Монографія /Г.Г.Козоріз; наук. ред. д-р екон. наук, проф. Т.С.Смовженко. – К.: УБСНБУ, 2010. – 327 с.
6. Козьменко О.В. Сучасний стан і перспективи розвитку ринку перестрахування в Україні /О.В.Козьменко, А.О.Бойко // Фінанси України. – 2011. – №6. – С. 24-32.
7. Яворська Т.В. Регулятивна політика Державної комісії з регулювання фінансових послуг у страховій сфері /Т.В.Яворська // Вісник Української академії банківської справи. – 2010. – №1. – С.106-110.
8. Яворська Т.В. Державне регулювання страхового підприємництва в Україні: Монографія /Т.В.Яворська. – Львів: ЛНУ імені Івана Франка, 2012. – 420 с.
9. Чижов О.В. Протидія шахрайству у фінансовому секторі як один із способів зменшення обсягів тіньової економіки / О.В.Чижов // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 12. – С. 171-179.
10. Фурман В.М. Страхування: теоретичні засади та стратегія розвитку: монографія /В.М.Фурман. – К.: КНЕУ, 2005. – 296 с.

УДК 330.342

РОЗВИТОК СУСПІЛЬНОЇ ФОРМИ ПРАЦІ ЯК ОСНОВА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ

Дмитриченко Л.А., к.е.н.. доцент, Донецький національний університет економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського

Постановка проблеми. Ринкові трансформації, які продовжуються в Україні вже понад двадцять років, супроводжуються нестабільною економічною динамікою. Одною з головних причин такого є відсутність чітко сформульованих цільових орієнтирів трансформації, моделей і механізмів їх реалізації. Не дивлячись нібито на різноманітні пропозиції авторитетних вчених і науково-дослідних інститутів, які обґрунтовують відповідні моделі й механізми економічного розвитку України, трансформаційним процесам в національній економіці притаманна перманентна мінливість курсу реформ, швидкоплинність, осередковий характер і ситуативність вибору шляху економічної політики держави.

Як правило, пропозиції вчених спрямовані на розв'язання окремих, взаємонезалежних завдань, що й дозволяє вести річ про хаотичність суспільних перетворень. Втім, визначення будь-якої моделі й механізму розвитку національної економіки вимагає визначення насамперед цільових орієнтирів розвитку. При цьому необхідно мати на увазі, що такі орієнтири визначаються внутрішніми й зовнішніми чинниками, серед яких останнім часом все більш впливовими стають зовнішні чинники. А серед чинників зовнішнього впливу на стан економічної безпеки – небезпеки найбільш вважливими, на наш погляд, є чинники, що формуються під впливом світової глобалізації. Серед чинників світової глобалізації, які безпосередньо обумовлюють сучасні тенденції соціально-економічного розвитку національних економік, важливе місце посідає чинник розвитку процесу усуспільнення праці.

Усуспільнення праці й розвиток її суспільної форми (у нашому розумінні, це різні речі) мають як позитивні (для відокремлених національних економік), так і негативні наслідки. Одним з негативних наслідків є можливе зростання ступеня економічної небезпеки держави.

Керуючись цим, вважаємо постановку питання щодо розвитку суспільної форми праці як основи забезпечення економічної безпеки країн світу вельми актуальною й практично значущою.

Аналіз останніх публікацій. Згідно обраної теми дослідження в даній статті, необхідно провести аналіз публікацій у двох напрямках. По-перше, розглянути, що саме нового є у постановці питання щодо реалізації цільового орієнтиру забезпечення соціально-економічної безпеки держави. По-друге, необхідно розглянути нові аспекти аналізу проблеми усуспільнення праці, суспільного характер й суспільної форми праці.

Щодо першої проблеми – проблеми забезпечення соціально-економічної безпеки держави, можна сказати, що вона вельми активно обговорюється на сторінках наукової економічної (й не лише економічної, але й філософської літератури), а також на сторінках літератури, що аналізує різні аспекти проблеми – від визначення сутності економічної безпеки, до аналізу проблеми вимірювання рівнів безпеки, міжнародного досвіду забезпечення безпеки й дослідження галузевих проблем безпеки та різних її складових (екологічної безпеки, воєнної безпеки, тощо).

Серед публікацій останніх років з питань безпеки, можна навести, наприклад, наукові праці С.І.Лекаря та О.Б.Петріної, у яких досліджується сутність економічної безпеки [1-2]; С.В.Марчевського, який аналізує міжнародний досвід розв'язання проблеми безпеки [3]; І.П.Мойсеєнка й М.Я.Демчишина де аналізуються методологічні проблеми виміру економічної безпеки держави [4]; В.М. Білопольської та В. Волкової, у наукових статтях яких досліджуються проблеми фінансової безпеки країни [5].

Зауважимо, що питання економічної складової національної безпеки – це взагалі питання праці, форм її організації, питання розвитку процесу усуспільнення праці. Проте, стосовно проблеми усуспільнення праці, проблеми розвитку її суспільного характеру й суспільної форми, то даний напрям дослідження у вітчизняній літературі майже не спостерігається. Такий стан розробки вказаної проблеми пояснюється «несимпатією» сучасних дослідників до проблем праці взагалі, тим більше до усуспільнення праці й до її суспільної форми й суспільного характеру. Адже у такому разі необхідно переоцінити практично всю сучасну економічну теорію – від проблеми створення ВВП, методики його розрахунку до проблеми сутності й виміру вартості товару, проблеми розподілу й споживання ВВП, формування суспільних і спільних фондів, принципів формування й розподілу бюджетних коштів тощо. Отже необхідно

Виділення невирішених проблем і ціль дослідження. У нашому дослідженні ми виходимо з того, що питання економічної складової є окремим аспектом загального питання щодо національної безпеки. При всьому позитивному щодо розкриття змісту економічної безпеки, дослідники проблеми не акцентують увагу на розвитку процесу усуспільнення праці, що реально відбувається і на міжнародному рівні, і в Україні. Проте, на наш погляд, ігнорувати факт розвитку суспільної форми праці при визначенні цільового орієнтира забезпечення економічної безпеки країни, не є методологічно виправданим. Цим визначено вибір теми і предмета дослідження даної статті.

Викладення основного матеріалу. Відомо, що історія офіційного визнання терміну «економічна безпека» почалася з 1985 року, коли було прийнято резолюцію Генеральної Асамблеї ООН «Міжнародна економічна безпека». Щодо нашої країни, то «Концепція економічної безпеки України» була науково обґрунтована колективом вчених Інституту економічного прогнозування понад десять років потому, у 1996 році [6]. І тільки у 2003 році прийнято Закон «Про основи національної безпеки України», у якому викладено державний підхід до визначення сутності й складових національної безпеки [7].

Доречно наголосити на тому, що в українському законодавстві дано широке тлумачення національної безпеки, сутність якої містить наступні сфери життєдіяльності суспільства: «захищеність життєво важливих інтересів людини і громадянина, суспільства і держави, за якої забезпечуються сталий розвиток суспільства, своєчасне виявлення запобігання і нейтралізація реальних та потенційних загроз національним інтересам у сферах правоохоронної діяльності боротьби з корупцією, прикордонної діяльності та оборони, міграційної політики, охорони здоров'я, освіти та науки, науково-технічної та інноваційної політики, культурного розвитку населення, забезпечення свободи слова та інформаційної безпеки, соціальної

© Дмитриченко Л.А., 2013

політики та пенсійного забезпечення житлово-комунального господарства, ринку фінансових послуг, захисту прав власності, фондових ринків і обігу цінних паперів, податкової, бюджетної та митної політики, торгівлі та підприємницької діяльності, ринку банківських послуг, інвестиційної політики, ревізійної діяльності, монетарної та валютної політики» [7].

Не дивлячись на широкий спектр сфер, що охоплює поняття «національна безпека», на наш погляд, її головна складова – економічна безпека у наведеному визначені вельми розпорошена. Йдеться і про необхідність захисту інтересів окремих громадян і суспільства в цілому, і про сталий розвиток, і про науку й інновації, і про інвестиції тощо. Проте, по-перше, перелічені сфери економічної безпеки не вичерпують її змісту, а по-друге, ніяк не наголошується на трудовій основі взагалі всіх видів, форм і аспектів національної безпеки. Але, як би не відрізнялися погляди дослідників на сутність економічної безпеки, питання щодо праці як основи безпеки суспільства не може підлягати сумніву. Праця була, є й буде головнішою первинною основою життя суспільства. А оскільки так, то й розвиток форм праці, форм її організації, процесу усуспільнення праці неможливо не ураховувати при обґрунтуванні механізмів забезпечення економічної безпеки й національної безпеки в цілому.

Процес праці вимагає певних ресурсів, стимулів і організаційних форм. Без ресурсів і капіталу немає виробництва та підприємництва, немає бізнесу Без бізнесу немає прибутку, без прибутку немає робочих місць. Без трудової діяльності немає податків, а відтак – немає й держави (бо немає бюджету, завдяки якому держава тільки й може проявлятися як держава, як суб'єкт, виконуючий певні функції). Бюджет будь-якого економічного суб'єкту, перш за все, дає можливість працювати, створювати робочі місця, кооперуватися в процесі трудової діяльності тощо. Йдеться про історичний розвиток трудових відносин, а отже й про розвиток форм організації праці.

Протягом усього історичного періоду існування людського суспільства і людини як трудящого суб'єкту спостерігається розвиток процесу усуспільнення праці, що відбувається на об'єктивній основі суспільного поділу праці. Сучасне суспільство є свідком того, що суспільний поділ праці обумовив не лише кооперацію праці в межах фірм і навіть галузей, але й на міжнародному рівні. Проте, кооперація праці на міжнародному рівні (міжнародна кооперація праці, кооперація праці між країнами світу) не знімає питання щодо економічної й політичної самостійності країн. Саме це вимагає дослідження суспільної форми праці як основи забезпечення економічної безпеки та в цілому національної безпеки країн світу.

Саме у зв'язку з цим вважаємо за потрібне зосередити увагу на дослідженні різних аспектів суспільної форми праці. Вони стосуються не тільки визначення сутності поняття «суспільна форма праці», оскільки в економічній літературі минулих років це поняття практично так і не досліджували, тобто не довели до логічного завершення. (Зазначимо, що спробу комплексно дослідити цю проблему було здійснено колективом російських вчених у творчому зв'язку з вченими Угорщини. Така постановка питання відбита у колективній монографії «Общественная форма труда при социализме», що вийшла в 1984 році [8]. Але так звана перебудова, що закінчилася розпадом Радянського Союзу, поставила крапку в дослідженні цієї проблеми. На наш погляд, це негативно вплинуло на подальший розвиток як відповідного напрямку економічної науки, так і практики суспільної праці й розвитку процесу її (праці) усуспільнення.)

Подальшими напрямками наукового дослідження означеної проблеми вважаємо дослідження економічної форми об'єктивного й суб'єктивного чинників процесу праці, виокремлення структурних рівнів суспільної форми праці, її головних ознак і специфіки у різних сферах виробництва, а також на міжнародному рівні.

Щодо характерних ознак суспільної форми праці, то вони такі:

- організований характер праці (передбачає різні рівні і різні форми організації, різні мотиви);
- всезагальність праці (така постановка питання може бути визнана суперечливою щодо ринкової економіки й щодо свободи вибору людини, але вона має сенс, особливо в умовах ринкового безробіття);
- вільний характер праці (саме він і не суперечить попередній ознаці – всезагальності праці, яка відносно умовна);
- творчий характер праці (що являється безумовним чинником розвитку продуктивних сил у будь-якій економічній системі);
- розподіл праці (що саме й обумовлює її суспільний характер, формує систему виробничих відносин на різних рівнях економіки й на різних етапах розвитку економічної системи);
- суспільно корисна праця (її результативність, корисність для людей як працівників і як споживачів товарів та послуг; продуктивна й непродуктивна праця тощо).

Важливим теоретичним аспектом дослідження суспільної форми праці є, на наш погляд, аспект суперечностей між суспільною працею і її протилежністю – відособленою працею. Це обумовлює необхідність дослідження абстрактної праці і на такому підґрунті – формування суспільно-необхідних витрат праці, що доводить актуальність теорії трудової вартості в сучасній ринковій економіці.

В умовах інтернаціоналізації виробництва поняття «суспільна форма праці» набуває нових рис, що також потребує окремого дослідження. Практичний сенс такого дослідження міститься в розробці методології формування «всезагальних суспільних витрат праці», як підґрунтя «світової вартості товарів і послуг». В свою чергу, це надасть можливості забезпечити конкурентні переваги вітчизняних товарів та послуг і таким чином обумовить динамічний розвиток економіки України, що є запорукою економічної безпеки й національної безпеки країни в цілому.

Характеристику сучасного стану трудових відносин і перспектив їхнього розвитку в національних економіках, на які впливають глобалізацій ні процеси, необхідно в різних аспектах, а саме:

- в аспекті зайнятості громадян як у масштабах окремої країни, так і на світовому рівні;
- в аспекті динаміки й структури зайнятості;
- в аспекті міграції робочої сили, особливо у зв'язку так званого відпливу мозку;
- в аспекті сучасних форм експлуатації праці;
- в аспекті матеріального й морального стимулювання праці;
- в аспекті соціалізації трудових відносин.

Методологічною основою дослідження названих аспектів праці в Україні є «Конституція України», де прописано умови й механізми реалізації трудових відносин, і низка документів, обґрунтованих українськими вченими з участю представників державних органів управління. Такими науково-обґрунтованими документами є «Стратегія економічного і соціального розвитку України (2004-2015 роки). Шляхом Європейської інтеграції», а також «Соціально-економічний стан України: наслідки для народу та держави. Національна доповідь» [9-10]. Провідним ідеями цих документів являються ідеї щодо визначення місця й значення трудових відносин в суспільстві; щодо місця й ролі людини, її інтелектуального й підприємницького потенціалу; щодо проблем ринку праці – зайнятості, безробіття, міграції, рівня життя народу; щодо глобальних проблем суспільства і економічної безпеки України. В цих документах наголошується, що люди – головний стратегічний ресурс держави, головний чинник економічного зростання.

Такий висновок обумовлює певні дії держави, спрямовані на розширене відтворення громадян країни, на забезпечення всебічного розвитку людини як головного чинника виробництва, на перетворення її потенційних здібностей в реальний капітал. Звісно, що без розвитку процесу усуспільнення праці (особливо в умовах економічної глобалізації) досягти певних переваг країна не може. Постановка питання у такій площині обумовлює певну державну політику зайнятості й відповідно – державні гарантії зайнятості громадян суспільства. Проте, ситуація на українському ринку праці вельми невтішна й формується під впливом наступних тенденцій:

- тенденції до скорочення чисельності населення країни. За оцінками спеціалістів, населення України становить менше 46 млн. осіб;
- тенденції до скорочення питомої ваги економічно активного населення: цей показник становить усього 48% загальної кількості населення країни;
- тенденції до падіння економічної активності населення: менше 64% економічно активного населення (у віці 15-70 років) є дійсно економічно активним, тобто зайнятим у суспільному виробництві;

- тенденції до збереження відносно високої питомої ваги безробітного населення: останні роки рівень безробіття не падає нижче 8%.

Звісно, що за таких умов держава змушена використовувати непопулярні заходи, що викликало у населення не лише обурення, але й соціальні протести. Серед таких заходів найбільш непопулярними є наступні: 1) стимулювання зростання кількості населення України шляхом прогресивних грошових виплат за кожного народженого малюка; 2) розширення меж пенсійного віку чоловіків і особливо жінок; 3) подовження границь робочого дня.

Щодо оцінки ефективності таких заходів, то, нам уявляється, їх не можна визначити ефективними як з точки зору негативної соціальної реакції суспільства, так і з огляду їхнього впливу на здобутки держави, на її економічний розвиток. Причиною такого є наступні методологічні й практичні некоректності (а точніше, помилки):

1. Існує щільний зв'язок кількісного і якісного аналізу економічних проблем. Щодо державних програм активізації зростання населення країни, то:

- по-перше, необхідно орієнтуватися не стільки на збільшення населення, скільки на зростання якісної структури громадян – на формування інтелектуально розвинутої людини, здібної до продуктивної праці, талановитої щодо наукових розробок та інновацій;

- по-друге, хіба можливо мати за мету збільшення населення, коли й так вельми високий рівень безробіття, коли люди шукають роботу за кордонами України й коли відсутніми є державні програми розвитку продуктивних сил? Отже нарощування кількості громадян само по собі не можне забезпечити економічну безпеку країни. Економічний розвиток – ось що є головним матеріальним підгрунтям безпеки;

- по-третє, практика стимулювання народжуваності вже виявила суттєві хибності: так званий внесок у зростання чисельності населення України здійснюють головним чином члени суспільства, неспроможні ані у матеріальному, ані у духовному сенсі. Багато з таких громадян народжують дітей для того, щоб одержати певний транш від держави, після чого відмовляються від дітей, бо коштів, що надає держава, вельми не вистачає на виховання, на освіту й на підтримку здоров'я дітей. Підтвердженням цього є зростання кількості так званих відмовників, кількості дітей, яких одразу після народження залишили батьки. До того ж діти, народжені у таких родинах, як правило мають фізичні й розумові відхилення: за оцінкою фахівців-лікарів, з кожних 10-ти народжених малюків 9 – хворі. Отже державна програма у тому вигляді, яка здійснюється сьогодні, додає проблем самій державі: адже «відмовники» стають предметом піклування з боку держави, у якої бракує бюджетних коштів для цього. Держава намагається перекласти виховання таких дітей на плечі громадян, хто всиновлює діточок. Але, як звісно виникає низка проблем для родин і дітей, зокрема й проблем щодо всиновлених дітей закордонними батьками. Таким чином, необхідно не просто стимулювати збільшення населення, а створювати такі умови його життя, за яких люди самі свідомо будуть народжувати дітей, оскільки будуть заможними і впевненими у власній здатності їх виховати у широкому розумінні цього слова.

2. Помилковим (навіть не методологічно, а практично) є й рішення щодо подовження пенсійного віку (особливо жінок!). Таке рішення є підгрунтям багатьох економічних і соціальних проблем, з якими вже зараз зіткнулося українське суспільство:

- по-перше, хіба можливо ототожнювати проблеми західного громадянина високо розвинутих країн і проблеми сучасного українського громадянина з його низькими середніми доходами, не здатними розв'язати найважливіші питання споживання, освіти й охорони здоров'я. Навіть порівняно з російськими громадянами, український трудящий одержує (у доларовому еквіваленті) значно менший дохід: у сільському господарстві – в 1,85 рази; у рибальстві – у 5,34 рази; у торгівлі – у 3,16 рази; у промисловості – у 2,62 рази, у будівництві – у 4,11 рази, у металургійному виробництві – у 2,22 рази, у машинобудуванні – у 2,12 рази, в сфері освіти – у 2,65 рази, в сфері охорони здоров'я – у 2,99 рази [11, с.5];

- по-друге, спостерігається зростання фізичного й психологічного навантаження, що негативно впливає на стан здоров'я громадян, на душевний настій, на стосунки в родині тощо. На розв'язання подібних проблем у держави бракує коштів. Отже руйнується так званий здоровий дух нації;

- по-третє, громадяни, які підійшли до пенсійного віку, але не мають достатнього стажу (звісно, що згідно пенсійній реформі, стаж збільшено на 10 років) не можуть знайти собі роботу, адже ж існує високий рівень безробіття й серед молоді (а, як звісно, що саме молоді віддають перевагу при прийнятті на роботу). Отже багато хто з жінок прихильного віку вже сьогодні зіштовхнувся з проблемою зайнятості й відсутності коштів для існування;

- по-четверте, інтенсифікація праці, подовження границь робочої доби, подовження пенсійного віку руйнує творчий потенціал людини, значно звужує границі вільного часу, впродовж якого людина розвивається, відтворюється на якісно новій основі, отримує освіту, читає наукову й художню літературу, відвідує заклади культури, театри, музеї, спортивні комплекси, підтримує здоров'я. Адже ж сучасному суспільстві потрібні не лише «функціонери, здатні натискати кнопки», а всебічно розвинуті люди, творці, інтелектуали;

- по-п'яте, за обставин скорочення тривалості життя, багато хто (особливо чоловіки) не доживають до пенсійного віку (наприклад, середня тривалість життя чоловіків у Донецькій області становить 59 років).

Дехто розповсюджує тезу, що у пенсійному фонді бракує коштів, отже немає іншого виходу, як збільшити пенсійний вік. На наш погляд, вихід є. Принаймні, необхідно підвищити частку трудящих у створеному валовому внутрішньому продукті, підвищити заробітну плату трудящих, наслідком чого будуть збільшені відрахування до пенсійного фонду. Необхідно також активно інвестувати кошти пенсійного фонду у найбільш прибуткові інноваційні проекти, які значно поповнять цей фонд і нададуть змогу не тільки утримувати пенсіонерів, але й підвищувати рівень пенсій. (Зрозуміло, що це має здійснюватися під ретельним наглядом держави);

- по-шосте, збільшення пенсійного віку жінок стало майже катастрофою для сімей, у яких діточок (зокрема й народжених за програмами держави!) не має на кого залишити, адже бабусі, на підтримку яких (після виходу на пенсію) чекали молоді сім'ї, мають ще довго-довго працювати. А держава скорочує кількість дитячих закладів, зокрема дитячих садків, бо бракує коштів на їх утримання! Отже діти залишаються без догляду дорослих, що обумовлює падіння духовного потенціалу суспільства, зростання пияцтва, наркоманії й злочинності. А це вже більш серйозна проблема, ніж просте розмноження населення з його фізичними й духовними негараздами.

Висновки.

1. Сучасне українське суспільство, українські політики й керівники реального сектору економіки мають звернути увагу на необхідність створення матеріального підгрунтя для розвитку людини з усіма прикметами сучасного чинника виробництва, здатного до творчої праці, маючого міцне фізичне й духовне здоров'я, що є запорукою розвитку продуктивних сил, розвитку національної економіки.

2. Розвиток національної економіки – головне підгрунтя національної безпеки країни, основа її економічної й політичної незалежності.

3. Найголовнішою умовою розвитку продуктивних сил є розвиток людини як провідного чинника виробництва. Основою розвитку людини є праця, перш за все – суспільна праця, суспільна форма її організації. Саме розвиток суспільної форми праці й суспільної форми її організації – запорука й фундамент міцної держави, здатної забезпечити власну безпеку.

РЕЗЮМЕ

У статті досліджено методологічний аспект розвитку суспільної форми праці як основи забезпечення економічної безпеки й незалежності держави.

Ключові слова: економічна безпека, незалежність держави**,** суспільна форма праці.

РЕЗЮМЕ

В статье исследован методологический аспект развития общественной формы труда как основы обеспечения экономической безопасности государства.

Ключевые слова: экономическая безопасность, независимость государства, общественная форма труда.
SUMMARY
In article research the methodological aspect of development of social form labour as base of ensure of economical safety and independence of State.
Keywords: economical safety, independence of State, social form labour.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:
1. Лекарь С.І. Поняття та зміст економічної безпеки //С. І.Лекарь // Форум права. – 2012. – № 2. – с.399-402.
2. Петрина О.Б. Передумови формування та зміст економічної безпеки підприємства // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. − Вип. 20.3. – С.206-216.
3. Марчевський С.В. Окремі аспекти міжнародного досвіду розв'язання проблем економічної безпеки // Митна справа. – 2011. – Ч.2. – №2(74). – С.326-330
4. Мойсеєнко І.П. Методологічні основи вимірювання рівня економічної безпеки держави / І.П. Мойсеєнко, М.Я. Демчишин // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – №10((124)). – С.90 – 98.
5. Белопольская В. Концепция финансовой безопасности Украины: стратегия её реализации в условиях интеграции Украины в международное пространство / В.Белопольская, В.Волкова // Вісник Тернопільського національного університету. – 2011. – № 5-1. – С. 24-35.
6. Концепція економічної безпеки України / Інститут економічного прогнозування. Кер. проекту В.М.Геєць. – К., 1996. – 63 с.
7. Закон України «Про основи національної безпеки України». – № 964-IV від 19 червня 2003 р. – http://www.nbuv.gov.ua
8. Общественная форма труда при социализме / Под ред. А.Д.Смирнова, К.Сабо. – Москва: Экономика; Будапешт: Изд-во Будапештского ун-та экон. Наук им. К. Маркса, 1984. – 264 с.
9. Стратегія економічного і соціального розвитку України (2004-2015 роки) "Шляхом Європейської інтеграції" /Авт.кол.: А.С.Гальчинський, В.М.Геєць та ін. – Київ: ІВЦ Держкомстату України, 2004. – 416 с.
10. Соціально-економічний стан України: наслідки для народу та держави: національна доповідь / за заг. ред. В.М.Гейця. – К.: НВЦ НБУВ, 2009. – 687 с.
11. Дальский А. Уровень жизни украинца: сравнительно беспросветно // Итоги недели, 28 ноября 2012 г.

УДК 911.3

ЄВРОРЕГІОНИ СХОДУ УКРАЇНИ ЯК МОДЕЛЬ ПОЄДНАННЯ ЄВРОПЕЙСЬКИХ ТА ЄВРАЗІЙСЬКИХ НАПРЯМКІВ РОЗВИТКУ

Доля І.М., провідний науковий співробітник Регіонального філіалу Національного інституту стратегічних досліджень в м. Донецьку

Застосування моделі єврорегіону для спрощення міждержавних взаємовідносин і надання більших прав автономного урегулювання соціально-економічного розвитку прикордонних територій – це один із механізмів стимулювання ініціативи знизу, залучення населення до управління справами на місцях. Безперечно, первісна сутність єврорегіонів розуміється як інструмент створення єдиного простору країн Європейського Союзу, з наданням переваг регіонам і тим самим поступове злиття кордонів. У той же час для України єврорегіон є цікавим не лише, з точки зору, розвитку транскордонної співпраці прикордонних територій по лінії кордону з країнами ЄС, а і своєрідна альтернатива поєднання наявних можливостей і бажань євразійської співпраці.

Але досліджуючи єврорегіон необхідно об'єктивно визначити не лише переваги, а і чітко усвідомлювати імовірні ризики, на основі комплексного підходу обрати найбільш ефективні умови в інтересах українських громадян.

Стан транскордонної співпраці у східних прикордонних регіонах України має на меті подолання соціально-політичних, економічних, культурологічних протиріч, які стали наслідком епохи радянської влади. Проте, однією з перешкод розвитку транскордонного співробітництва стали політична нестабільність, що є результатом боротьби політичних інтересів, амбіцій окремих політичних лідерів, що змушують цілу державу, обирати пріоритетність міжнародного співробітництва між підтримкою Росії чи країн Європейського Союзу. Хоча кожний із напрямків є обгрунтованим і взаємозалежним один від одного і принципово важливий для України. Це визначається і різноманітністю сфер співпраці і особливістю кордонів України.

Питання транскордонної співпраці, дослідження особливостей функціонування єврорегіонів, регіональної політики в цілому отримали відображення в працях таких вчених, як Луцишина П., Лендєл М., Мікули Н., Матвєєва Є., Макогона Ю., МокіяА., Ілько І., Малиновської Ю., Писаренко С., Нагірної В., Ляшенко В. У той же час проблематика транскордонної співпраці через запровадження саме єврорегіонів на Сході України є доволі новою і недостатньо дослідженою.

Метою статті є простежити особливості застосування моделі єврорегіону для стимулювання розвитку прикордонних територій, визначити можливості єврорегіонів Сходу України як інструменту поєднання єврорегіонального та євразійського напрямків.

Ведучі мову про єврорегіону доцільно звернутися до історії питання, природи явища. Перший єврорегіон, було створено на прикордонних територіях Німеччини та Нідерландів у 1958 році EUREGIO і мав на меті спрощення процедури взаємовідносин соціально-економічно наближених територій. Як правило, суб'єктами єврорегіонів становляться адміністративно-територіальні одиниці, асоційовані організації, які покликані сприяти рішенню спільних проблем прикордонних територій, координувати дії учасників по їхньому рішенню.

Сутність поняття єврорегіону залишається доволі дискусійною у науковому колі вітчизняних вчених. Зокрема, представник львівського наукового напрямку Н. Мікула вважає, що «…єврорегіон – це одна з організаційних форм транскордонних відносин, де у межах своєї компетенції та за згодою центральних державних органів – на базі спеціальних розширених повноважень на міжнародне співробітництво – місцеві органи влади прикордонних областей мають можливість розробляти спеціальні комплексні програми економічної, культурної та гуманітарної взаємодії, реалізувати конкретні транскордонні економічні проекти, вирішувати проблеми зайнятості, інфраструктури, екології» [1, с. 14].

Вчені східного регіону Ю. Макогон та В. Ляшенко під єврорегіонами розуміють «…організаційну форму прикордонних відносин, в рамках яких місцеві органи влади мають можливість розробляти спеціальні комплексні програми економічного, культурного та гуманітарного співробітництва, реалізовувати конкретні проекти, вирішувати проблеми зайнятості, розвитку інфраструктури, екології тощо» [2, с. 291].

Закон України «Про транскордонну співпрацю» визначає «єврорегіон - організаційна форма співробітництва адміністративно-територіальних одиниць європейських держав, що здійснюється відповідно до дво- або багатосторонніх угод про транскордонне співробітництво» [3].

Для Сходу України закономірною особливістю організації транскордонного співробітництва є поєднання: співробітництва з адміністративно-територіальними одиницями іноземних держав та співробітництво з прикордонними областями країн СНД (Росія, Білорусь). На сьогодні транскордонне співробітництво розглядається і як інструмент розвитку прикордонних територій і як чинник

© Доля І.М., 2013

реалізації євроінтеграційних прагнень України. Створення єврорегіону не приводить до виникнення нового адміністративно-територіального утворення і правове регулювання на території кожного зі членів єврорегіону здійснюється відповідно до діючого законодавства країни, до складу якої він входить. Протягом 1993-2010 рр. за участю України створено вісім єврорегіонів, до яких залучені Волинська, Чернівецька, Закарпатська, Одеська, Івано-Франківська, Львівська, Луганська області та прикордонні території Білорусі, Молдови, Польщі, Румунії, Словаччини, Угорщини, Росії. У 2002р. з метою активізації транскордонної співпраці створена Міжвідомча комісія з питань розвитку транскордонного співробітництва та єврорегіонів, а також – затверджена Програма розвитку єврорегіонів.

На східному кордоні України діє чотири єврорегіони**.** У квітні 2003 р. створено єврорегіон «Дніпро», що охоплює територію Чернігівської області України, Брянську область Росії та Гомельську область Білорусі.

У квітні 2007 р. підписана Угода про створення єврорегіону «Ярославна» на території російської Курської й української Сумської областей. Історично обумовлено взаємна залежність соціально-економічного розвитку територій двох держав. На підтвердження цьому є дані зовнішньоторговельного обороту Сумської області з Курською областю в рамках євро регіону «Ярославна», який постійно зростає: у 2007 році - 21,3 млн. дол. США, 2011 рік – 46 млн. дол. США, 2012 рік – 58,6 млн. дол. США. При цьому експорт у загальних обсягах зовнішньої торгівлі у 2012 році складає 98% [4].

В рамках єврорегіону реалізуються проекти: про розвиток інформаційного поля прикордоння, триває розробка концепції поводження з відходами на регіональному рівні, досліджуються тенденцій розвитку соціально-демографічних процесів. Головною метою єврорегіону «Ярославна» є сприяння стійкому соціально-економічному розвитку, науковому та культурному співробітництву Курської та Сумської областей. У рамках реалізації Угоди про створення єврорегіону «Ярославна» спільно з сумської стороною сформовано перелік програм транскордонного співробітництва, розроблених учасниками єврорегіону «Ярославна», з метою впровадження їх через обласну програму «Розвиток прикордонного співробітництва Курської області на 2009-2014 роки». У рамках «Ярославни» підписано та реалізуються 14 угод і протоколів про співпрацю на рівні міст і районів Сумської та Курської областей, стільки ж - спільних транскордонних програм у сфері екології, демографії, культури, інформації, молодіжній політиці тощо.

До єврорегіону «Слобожанщина» увійшли дві прикордонні області: Харківська (Україна) та Бєлгородська (Російська Федерація). Концепція першого на українсько-російському кордоні єврорегіону «Слобожанщина» дозволяє примирити російський та європейський вектори політичної орієнтації України, що звичайно різко протиставляються.

Особливої актуальності набуває специфічність регіонального розвитку територій в межах єврорегіону «Донбас». У жовтні 2010 року з ініціативи прикордонних регіонів Ростовської (Російська Федерація) та Луганської (Україна) областей було підписано договір про створення єврорегіону «Донбас». У жовтні 2011 року до складу Єврорегіону приєдналась Донецька область, а у грудні 2012 року – Воронізька область (Російська Федерація). Території об'єднані у єврорегіон «Донбас» характеризуються загальною площею понад 200 тис. кв. км; кількістю населення 14 млн чоловік.

В економіці прикордонних територій суб'єктів єврорегіону домінуючими галузями промисловості є машинобудування, металургія, легка й харчова промисловості. Враховуючи велике значення внеску Донецької та Луганської областей у сферу зовнішньоторговельної діяльності України спрощення торговельних зв'язків між прикордонними територіями сприятиме зростанню експорту та імпорту на взаємовигідних умовах. Зокрема, продукція підприємств і організацій Донецької області експортується до 139 країн світу. За підсумками 2012 року найбільші обсяги експортних поставок регіону надходили до: Росії (21,9 % експорту), найбільші імпортні надходження до Донецької області з Росії (48,6 %). Аналогічна ситуація і склалася в структурі звонішньоекономічної діяльності Луганської області. Найбільші обсяги експортних поставок були здійснені до Російської Федерації – 43,7 % від загального обсягу експорту.

Для Ростовської області Російської Федерації співробітництво з прикордонними регіонами Сходу України є також пріоритетним напрямком. За підсумками першого півріччя 2012 р. 6,5 % загального обсягу експортованих товарів Ростовської області були відправлені до України, а у структурі експорту переважала група паливно-енергетичних товарів – 53,9 %. У розрізі товарних груп основну частку вивезеної продукції з України до Ростовської області становили чорні метали (39,1 %), реактори ядерні, казани, обладнання, механічні пристрої (14,4 %), паливно-енергетичні товари (13,9 %) і вироби з чорних металів (12,8 %) [5].

Серед суттєвих переваг територій об'єднаних в єврорегіон «Донбас» є вигідне геополітичне розташування, яке створює сприятливі передумови для неухильного зростання ролі єврорегіону у системі розвитку міжнародних економічних відносин та зміцнення економічних зв'язків між Україною та Росією, а також країнами Закавказзя (Азербайджан, Вірменія, Грузія) та з державами Східної Європи (Румунія, Болгарія, Польща). Співпраця прикордонних територій Сходу України в межах єврорегіону «Донбас» надає ряд суттєвих переваг як для всебічного розвитку регіону, так і покращенню іміджу України на міжнародному рівні. Серед перспективних напрямків єврорегіону можна визначити наступне: реалізація міжнародного екологічного моніторингу акваторії Азовського моря та суміжних річок, залучення новітніх технологій для відтворення рибних запасів; розвиток морського туризму та посилення транзитної складової Азовського моря; активізації зовнішньоекономічної діяльності; розбудова інфраструктури пунктів пропуску через державний кордон, приведення систем їх функціонування у відповідність із стандартами ЄС.

З метою підвищення ефективності співпраці суб'єктів єврорегіону обох держав проводиться значна робота щодо збільшення пропускних пунктів на спільному кордоні та головне сприяння спрощенню процедури перетину кордону як для товарів, так і вільному пересуванню громадян. Під час проведення ІІ Україно-Російського міжрегіонального економічного форуму, який відбувся, 18 жовтня 2011 року в м. Донецьку було підписано Угоду між Кабінетом Міністрів України та Урядом Російської Федерації «Про порядок перетину україно-російського державного кордону жителями прикордонних регіонів України та Російської Федерації». Підписання даної угоди стало початком реалізації комплексу заходів направлених на зближення співпраці. Зокрема, мешканці Луганської та Ростовської областей отримали право перетинати кордон в будь-яких пунктах пропуску без реєстрації та оформлення міграційних карток терміном до 90 днів.

Важливим аспектом транскордонної співпраці в Азовському регіоні є значний транзитний потенціал. Одним з перспективних проектів використання такого потенціалу є транспортний коридор «Європа–Азія». Росія активно просуває свій варіант проходження коридору через територію Білорусі й балтійського виходу до Європи. Через спірні питання використання транспортних артерій привабливим є Керч-Єнікальський канал – єдиний спосіб транспортного сполучення портів Каспійського з Середземним морем.

Стратегічно важливим напрямком співпраці не лише прикордонних територій в межах єврогеоіну «Донбас», а і в цілому для держав: Україна та Росія є реалізація спільних екологічних програм по захисту водної артерії р. Сіверський Донець. З метою оздоровлення та очищення басейну ріки Сіверський Донець - головного джерела водопостачання Донецької, Луганської й Харківської областей України, Білгородської й Ростовської областей Російської Федерації був розроблений проект «Оздоровлення й очищення басейну ріки Сіверський Донець», що з ініціативи Луганської й Ростовської сторін єврорегіону «Донбас» був включений у Проект «Міждержавної екологічної програми охорони та використання вод басейну р. Сіверський Донець».

Також необхідно усвідомлювати, що модель єврорегіону надає доступ регіонам України до організацій транскордонного співробітництва і програм в рамках ЄС, які можна використовувати і для розвитку прикордонних територій по лінії Російської Федерації, Білорусії. Зокрема, в 2009 році єврорегіон «Слобожанщина» отримав статус повноправного члена Асоціації європейських прикордонних регіонів 3 листопада 2012 року єврорегіон «Донбас» було прийнято до складу Асоціації європейських прикордонних регіонів. Визнання єврорегіонів, розташованих на Сході України європейськими структурами надає можливість залучатися до таких програм: у межах проекту Євросоюзу «Програма підтримки вугільного сектору» для регіонів Сходу України відкриваються можливості прискорення процесів реформування вугільного сектору; сприяння розширенню співпраці регіонів Сходу України та країн ЄС у межах реалізації Програми ЄС «Низьковуглецеві технології для індустріальних регіонів України» надає реальну можливість старопромисловим регіонам здійснити модернізацію екологічно небезпечного виробництва, тощо.

Таким чином, єврорегіону Сходу України вже сприяють активізації взаємодії прикордонних територій. У той же час на рівні регіону необхідно проводити інформаційно-просвітницьку компанію щодо роз'яснення населенню, представникам малого та середнього бізнесу переваг і можливостей розробки спільних проектів в межах єврорегіонів. Необхідно враховувати, той факт, що посилення транскордонного співробітництва на Сході України має перспективи посилити регіональний розвиток і наблизити українські регіони до ЄС. Раціональне поєднання проєвропейського і проросійського напрямків у зовнішній політиці виходить нині на перший план.

Проте в напрямку розвитку форм транскордонного співробітництва необхідно дослідити і поширити досвід існуючих форм транскордонного співробітництва між західними регіонами України і країнами ЄС з метою вирішення першочергово двох завдань: реформування системи місцевого самоврядування в рамках розпочатого процесу змін до Конституції в межах роботи Конституційної Асамблеї (розширення реальних повноважень і надання можливостей самостійно залучатися до транскордонного співробітництва) та розробка комплексу інформаційно-освітніх заходів із залученням вітчизняних та міжнародних практиків з метою поширення її серед населення регіону.

РЕЗЮМЕ
Наведено аналіз розвитку прикордонних територій через одну із форм транскордонної співпраці – єврорегіон. Простежено особливості функціонування єврорегіонів по лінії Східного кордону України.
Ключові слова: транскордонна співпраця, прикордонні території, єврорегіон, інтеграція
РЕЗЮМЕ
Проведен анализ развития приграничных территорий через одну из форм трансграничного сотрудничества - еврорегион. Показаны особенности функционирования еврорегионов по линии Восточной границы Украины.
Ключевые слова: трансграничное сотрудничество, приграничные территории, еврорегион, интеграция
SUMMARY
The analysis of development of border territories through one of forms of cross-border cooperation - the euroregion is carried out. Features of functioning of euroregions in the area of Eastern frontier of Ukraine are shown.
Key words: euroregion, transboundary cooperation, border territories, integration

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:
1. Мікула Н. Єврорегіони: досвід та перспективи. – Львів: ІРД НАН України, 2003. – 222 с.
2. Макогон Ю.В. Развитие трансграничного сотрудничества на востоке Украине / Трансграничное украино-российское сотрудничество: формы, направления, перспективы Монография / под общ. Ред. В.И. Дубницкого, В.и. Ляшенко. - Донецк: Юго-Восток, 2010. – С.
3. Закон України "Про транскордонне співробітництво" Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2004, N 45, ст.499
4. Інформація про Єврорегіон ЯРОСЛАВНА [Електронний ресурс] // Режим доступу: http://forum-sumy.com/post_vroregon_jaroslavna.html
5. Аналитические материалы по актуальным вопросам социально-экономического развития Ростовской области по состоянию на 01.07.2012 года [Електронний ресурс] // – Режим доступу:http://euroregion-donbass.ru/monitoring/monit/analit/riac_analit_socecon_01.07.2012.pdf
6. Прокопенко, Л.Л. Розвиток регіонального співробітництва України в контексті європейської інтеграції: монографія / Л.Л. Прокопенко, О.М. Рудік, І.Д. Шумляєва; за заг. ред. Л.Л. Прокопенка. – Д.: ДРІДУ НАДУ, 2008. – 132 с.

УДК

ОЦІНКА РОЛІ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В ПРОЦЕСІ СТРУКТУРНОЇ МОДЕРНІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Дупай Р.М., аспірант кафедри міжнародного менеджменту Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана

Постановка проблеми. Новітні тенденції, що склалися у глобальній економіці, вимагають від країн світу швидкого переходу до нової та якісної структури економіки. Завдання структурної модернізації економіки належить і до головних державних пріоритетів соціально – економічного реформування України [1].

Існуючі та попередні державні (урядові, президентські) стратегічні плани, щодо реформ та модернізації української економіки характеризуються неефективною структурою з високою ресурсо - й енергоємністю виробництва, надмірним екстенсивним розвитком видобувних галузей, низьким рівнем інноваційності, відставанням розвитку інфраструктури від рівня високорозвинених держав (США, ЄС, Японія), відірваністю фінансового сектору від реальної економіки, неефективним функціонуванням секторів, що забезпечують соціальний розвиток. Світова фінансово-економічна також криза підкреслила вразливість та неготовність вітчизняної економіки до коливань попиту на сировинні продукти і загострення конкуренції на світових ринках. В умовах економічної кризи і за відсутності достатньої кількості власних капітальних ресурсів, одним з важливих факторів, що впливає на економічне зростання країни є валове нагромадження основного капіталу у формі іноземних інвестицій. Адже результативність структурних реформ, значною мірою обумовлюється можливістю забезпечення їх відповідними інвестиційними ресурсами [2].

Аналіз останніх наукових досліджень та публікацій. Дослідження структурних процесів у світовій економіці та структурної політики держав світу, цілком закономірно були у центрі уваги зарубіжних економічних досліджень. Класичними роботами з основ теорії модернізації стали праці Б. Біллета [3], Р. Інглхарта [4], Т. Робертса [5], У. Ростоу [6]. Ідеї класиків були покладені в основу дослідження та формування сучасного бачення процесу структурної модернізації економіки України вітчизняними науковцями, до числа яких відносяться: В.М. Геєць, Л.В. Шинкарук [7], А.В. Єрмолаєв [8], Я. А. Жаліло [9]. Проте, за усієї науково – практичної вагомості досягнутих наукових результатів в сучасних умовах не всі питання цієї багатогранної проблеми знайшли своє адекватне пояснення та вирішення. У наукових дослідженнях недостатньо виразно визначено методологічні засади та стратегічні підходи до процесу структурної модернізації економіки України з урахуванням сучасних реалій, що не дає можливості всебічно окреслити роль іноземних інвестицій в структурній модернізації вітчизняної економіки.

Метою даної публікації є дослідження впливу іноземних інвестицій на економічне зростання та процес структурної модернізації економіки України. Завдання модернізації структури економіки та зростання національної конкурентоспроможності належать до головних пріоритетів соціально-економічного реформування України. З метою формування оптимальних галузевих пропорцій в економічній системі на порядок денний виноситься завдання створення злагодженого механізму врегулювання процесів структурної модернізації, невід'ємною складовою якого повинна бути саме інвестиційна політика іноземного капіталу.

Виклад основного матеріалу дослідження. До структурних диспропорцій української економіки, які носять системний характер доцільно віднести наступні: асинхронність розвитку і поступове збільшення відриву фінансової сфери від реального сектору економіки; старіння виробничих потужностей та неадекватні темпи оновлення; висока енерго- та матеріаломісткість виробництва.

© Дупай Р.М., 2013

За результатами 2011 року норма нагромадження основного капіталу складала 17,9 % від ВВП. Такий рівень показника є недостатнім для реалізації масштабних структурних перетворень. Також у структурі ВВП на протязі останнього десятиріччя постійно зростає питома вага кінцевих споживчих витрат: із 75,4 % у 2002 році до 81,6 % у 2011 році. Особливо яскраво ця тенденція спостерігається для домашніх господарств. Таке масштабне збільшення споживання забезпечувалося за рахунок швидкого зростання обсягів імпорту товарів і послуг. Починаючи з 2006 року в Україні сформувалося від'ємне сальдо зовнішньоторгівельного балансу, яке досягло свого піку у (8 % ВВП) у 2008 році [10].

Не менш критичним чинником відтворювального процесу економіки України є рівень зношеності основних засобів, який щороку продовжує зростати: із 43,7 % у 2000 році до 60 % у 2009 році.

Невирішеною залишається для України проблема високої енерго- та матеріаломісткості виробництва. Рівень енергоємності ВВП нашої країни є одним із найвищих у світі. Згідно з оцінками компанії Enerdata показник енергоємності ВВП України є у 3,8 рази вищий, в порівнянні з країнами ЄС, у 3,2 рази вищий – ніж у Польщі, і навіть у 1,4 рази вищий як у сусідній Росії [11]. Україна потрапила до групи тих держав, де в роки піку кризи 2008 – 2010 рр. енергоємність ВВП зросла на 7,3 %. Причиною такої ситуації є низький технологічний рівень виробництва, завищені ціни на сировинні ресурси, а також відсутність ефективних заходів спрямованих на ресурсозбереження в Україні.

Місце України у світовій економіці можна оцінити через рівень ВВП в розрахунку на душу населення, розрахований з урахуванням паритету купівельної спроможності: для України він є найнижчим серед країн Європи. Так, станом на 2012 рік для України цей показник складав 7 600$. у той час як Ліхтенштейн, для прикладу, має 89 400$ відповідно. Такий низький показник для України став наслідком одного із найглибших спадів виробництва ВВП серед країн Європи.

Вітчизняна економіка зазнала значного падіння внаслідок глобальної фінансово – економічної кризи 2008 – 2010 рр. Як видно таблиці 1, економіка України зазнала одного з найбільших падінь внаслідок негативного впливу світової фінансово – економічної кризи у 2008 – 2010 рр. Вітчизняна економічна система виявилася не підготовленою, слабкою і такою, що не в змозі протистояти глобальним економічним шокам.

Таблиця 1

Зміна обсягів ВВП в окремих країнах світу в період 2007 – 2012 рр.

	Відсоток до відповідного кварталу попереднього року					
Країна	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Україна	7,9	2,3	-14,8	4,1	5,2	3,0
Латвія	9,6	-3,3	-17,7	-0,3	5,5	4,5
Литва	9,8	2,9	-14,8	1,4	5,9	2,7
Албанія	5,9	7,5	3,3	3,5	3,0	0,5
Болгарія	6,4	6,2	-5,5	0,4	1,7	1,0
Румунія	6,3	7,3	-6,6	-1,6	2,5	0,9
Польща	6,8	5,!	1,6	3,9	4,3	2,4

Джерело: World Economic Outlook (International Monetary Fund)[12]

Аналіз інвестиційних процесів в Україні є підтвердженням нестійкого характеру їх розвитку. Якщо у докризовий період економічного буму обсяг інвестицій активно зростав, то кризові 2008 – 2010 рр. характеризуються різким падінням інвестиційної активності. Криза спричинила падіння темпів оновлення економічної модернізації економіки України, що характеризується інвестиціями в основний капітал (рис. 1).

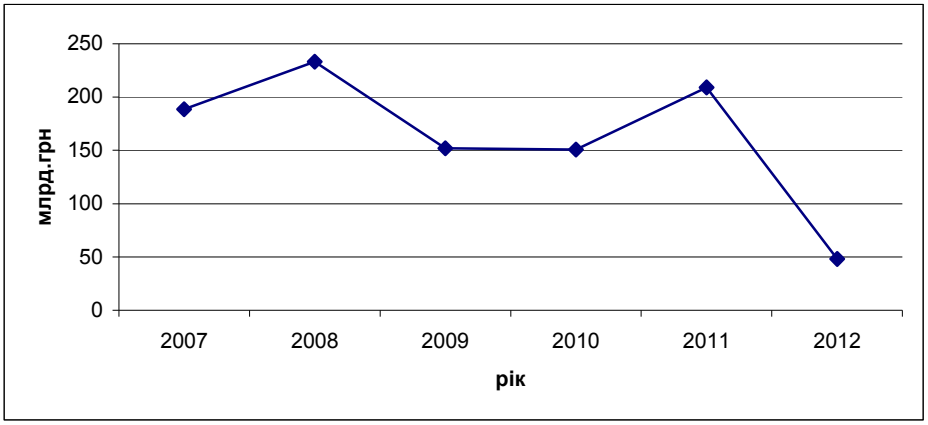


Рис. 1. Інвестиції в основний капітал в Україні

Складено автором на основі даних Державної Служби Статистики України [10]

Вихід з цієї катастрофічної ситуації – залучення іноземних інвестицій, які повинні сприяти технологічному оновленню та структурній модернізації економіки України. Українські економісти А. Єрмолаєв та Я. Жаліло, також, у свою чергу, розглядають дефіцит іноземних інвестицій як проблему, що гальмує процес модернізації вітчизняної економіки [8].

Активність зарубіжних інвесторів виступає важливою умовою розвитку національної економіки. Структурна модернізація економічної системи досягається шляхом якісного збільшення реалізованих інвестиційних ресурсів. Прикладом такого ефективного використання іноземного капіталу можуть слугувати країни Східної Європи: Чехія та Польща. Останні роки їхнього успішного розвитку характеризуються стабільно високими обсягами залучених іноземних інвестицій, що і посприяло ефективній структурній модернізації економік цих країн.

Проте, іноземний капітал не завжди сприяє такій швидкій структурній модернізації економіки та економічному зростанню як це було у випадку з Польщею та Чехією. Дуже часто, неефективне використання закордонного капіталу, корупція, недосконаліть судово – правової системи та інші негативні фактори, спростовують позитивний ефект, який приймаюча країна могла б отримати від іноземного інвестування. Яскравим прикладом виступає Нігерія, у другій половині 90-х років ця країна займала провідне положення в Африці серед реципієнтів функціонуючого капіталу. Так, поряд з Єгіптом, Марокко, Тунісом та Анголою, вона отримувала 2/3 загального обсягу іноземних інвестицій в країни континенту. У той же час серйозними перешкодами на шляху прискорення розвитку залишаються три основні фактори: недостатній розвиток інфраструктури, наявність значної кількості нерентабельних підприємств у державному секторі і негативне ставлення інвесторів до вкладень в нігерійську економіку (за винятком видобутку вуглеводневої сировини та нафти). У таких умовах приріст ВВП в 2001 р., навіть не перевищив 3% (саме настільки зростає чисельність населення Нігерії протягом року).

Ще одним яскравим прикладом економіки, де в силу різних об'єктивних причин спостерігається низька ефективність іноземних інвестицій в процесі її структурної модернізації є Україна. Щороку обсяг приливу капіталу з-за кордону у вітчизняну економіку невпинно зростає. Про це свідчать нещодавно опубліковані дані Державної служби статистики України (рис. 2).

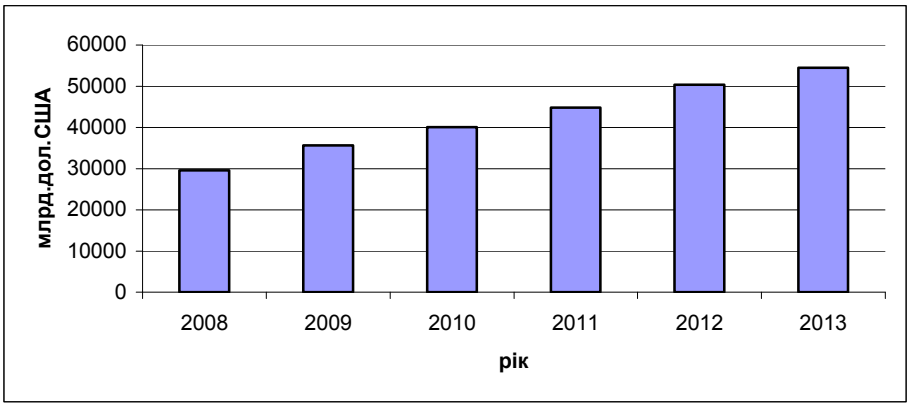


Рис. 2. Обсяги залучених іноземних інвестицій в Україну
Складено автором на основі даних Державної служби статистики України [10]

Структура залученого в Україну іноземного капіталу у 2012 році за видами економічної діяльності виглядає наступним чином: фінансова діяльність 34% від загальної кількості залучених ПІІ; промисловість - 32%; операції з нерухомим майном - 12%; торгівля - 11%; будівництво - 5%; діяльність транспорту та зв'язку - 4%; інші види економічної діяльності - 4%. Проведений аналіз структури іноземних інвестицій свідчить про негативні моменти, що склалися при здійсненні іноземних інвестицій в українську економіку. Як бачимо, структура іноземних інвестицій в економіці України являється деформованою і в колі інтересів зарубіжних інвесторів знаходяться переважно високоприбуткові сфери та сфери, де має місце швидкий обіг капіталу та велика його віддача (фінансовий сектор, торгівля, експортоорієнтовані галузі промисловості). Інвестори приділяють порівняно мало уваги високотехнологічним секторам вітчизняної економіки. У той час як глобальні тенденції економічного розвитку свідчать про те, що структурні зрушення у світовій економіці характеризуються зменшенням частки низькотехнологічних секторів виробництва (нафтохімічна промисловість, легка промисловість, чорна та кольорова металургія, харчова промисловість) і випереджаючим ростом високотехнологічних наукоємних секторів (галузь телекомунікацій та зв'язку, транспортне та енергетичне машинобудування, фармацевтика, мікро та радіоелектроніка, галузь авіаційних та аерокосмічних технологій), що покликані акумулювати найновіші досягнення науково-технічного прогресу. Згідно з опублікованим UNCTAD World Investment Report 2012 зростання надходжень іноземних інвестицій у світі у порівнянні з попереднім роком спостерігалися в основному у сфері послуг та високотехнологічному виробництві, наприклад: хімічне виробництво +65%; транспорт та комунікації +38% [14].

На основі наведеної динаміки та структурного розподілу залучених іноземних інвестицій в українській економіці показано, що роль іноземних інвестицій в структурній модернізації економіки України залишається недостатньо високою не тільки через невеликі обсяги іноземного капіталу, а й внаслідок того, що лише незначна їх кількість трансформується в інвестиції в основний капітал.

Це, у свою чергу, показує, що залучений іноземний капітал не сприяє якісному оновленню та структурній модернізації економіки України, а навпаки погіршує її міжнародну спеціалізацію.

Аналіз технологічної структури іноземних інвестицій говорить про низьку інноваційну активність у промисловості нашої країни, що перешкоджає структурній модернізації національного господарства і підвищенню економічної ефективності секторів. На сучасному етапі основна частина інвестицій, що надходять з-за кордону, орієнтовані на короткострокові та допоміжні елементи технічного обладнання, що призводить до консервації застарілих технологій і не сприяє виробництву конкурентоздатної високотехнологічної продукції.

Висновки. Отже, підбиваючи підсумки вищесказаного, ми дійшли висновку, що в Україні сформувалася неефективна структура економіки, у якій переважає застаріле ресурсо- та енергоємне виробництво. нестійкість співвідношення між нагромадженням і споживанням, а також фінансової сфери від реального сектору економіки. З поміж структурних диспропорцій української економіки, що носять системний характер і мають визначальний вплив на формування подальших тенденцій її розвитку, необхідно виділити в першу чергу, низьку норму нагромадження основного капіталу, постійне зростання питомої ваги кінцевих споживчих витрат в структурі ВВП, від'ємне сальдо зовнішньоторгівельного балансу, загальне зниження динаміки ВВП та інвестицій в основний капітал.

Водночас слід зазначити, що розширене відтворення української економіки та її структурна модернізація може багато у чому залежати від залученого у необхідній кількості іноземного капіталу, як це здійснили країни ЦСЄ у відповідний період свого економічного розвитку. Адже в умовах дефіциту внутрішніх інвестиційних ресурсів повинен активно залучатися іноземний капітал з метою реструктуризації та технічної модернізації економіки.

Проаналізувавши економічні тенденції, ми дійшли висновку, що в Україні, не зважаючи на постійне зростання кількості іноземних інвестицій, необхідний ефект економічного зростання та модернізації економіки, не досягається. Причина такої ситуації вбачається у неефективному використанні іноземних інвестицій, а також у значній кількості соціальних, правових та економічних негараздів в державі.

Оцінка ролі іноземних інвестицій в структурній модернізації економіки України буде залежати від політики залучення іноземного капіталу та узгодження з іншими напрямами державної політики спрямованої на структурну модернізацію.

РЕЗЮМЕ
Здійснено аналіз проблем та перспектив процесу структурної модернізації економіки України за допомогою активізації іноземного інвестування в умовах глобальної економічної кризи. Визначено та обгрунтовано роль зарубіжного капіталу в процесі перебудови української економіки та подоланні негативного впливу глобальної фінансово – економічної кризи.
Ключові слова: іноземні інвестиції, структурна модернізація, економічна криза.
РЕЗЮМЕ
Осуществлен анализ проблем и перспектив процесса структурной модернизации экономики Украины посредством активизации иностранного инвестирования в условиях глобального экономического кризиса. Определена и обоснована важная роль зарубежного капитала в процессе перестройки украинской экономики и преодолении негативного влияния глобального финансово - экономического кризиса.
Ключевые слова: иностранные инвестиции, структурная модернизация, экономический кризис.

SUMMARY
The analysis of the problems and prospects of the process of structural modernization of Ukraine's economy by increasing foreign investment in the global economic crisis is done. The practical role of foreign capital in the process of restructuring of the Ukrainian economy and overcoming the negative impact of the global financial - economic crisis is defined.
Keywords: foreign investments, structural modernization, economic crisis.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:
1. Модернізація України – наш стратегічний вибір: Щорічне Послання Президента України до Верховної Ради України. – К.: НІСД, 2011. – С. 122
2. Структурні перетворення в Україні: передумови модернізації економіки / А. П. Павлюк, Д. С. Покришка, Я. В. Белінська [та ін.][Текст]/ за ред. Я. А. Жаліла. – К.: НІСД, 2012. – С. 33
3. Billet, Bret L. Modernization Theory and Economic Development: Discontent in the Developing World. Westport, Conn: Praeger, 1993
4. Inglehart, Ronald Modernization and Postmodernization: Cultural, Economic, and Political Change in 43 Societies. Princeton, NJ: Princeton University Press, 1997
5. Roberts, J. Timmons, and Amy Hite From Modernization to Globalization: Social Perspectives on International Development. Malden, Mass.: Blackwell. 1999
6. Rostow, Walt W. The Stages of Economic Growth: A Non-Communist Manifesto. London: Cambridge University Press, 1960
7. Структурні зміни та економічний розвиток України: монографія / [Геєць В.М., Шинкарук Л.В., Артьомова Т.І. та ін.] [Текст] / за ред. д – ра екон. наук Л.В. Шинкарук; НАН України; Ін – т екон. та прогнозув. – К., 2011. – 696 с
8. Єрмолаєв, А. В., Жаліло, Я. А. щодо проблем реалізації модернізаційних стратегій в умовах сучасної України [Текст] // Стратегія розвитку України. – 2011. – № 1. – С. 67 – 74
9. Жаліло, Я. А. Структурні трансформації промисловості України в період фінансово-економічної кризи / Я. А. Жаліло, Д.С. Покришка // Вісник Інституту економіки та прогнозування. – 2010. – С. 29
10. Державна служба статистики України. Офіційний веб – сайт. Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua
11. Yearbook Statistical Energy Review 2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://yearbook/enerdata/net
12. World economic outlook: a survey by the staff of the International Monetary Fund. Washington, DC: International Monetary Fund [Електронний ресурс]. Режим доступу:http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2012/02/pdf/text.pdf
13. Веб - сторінка Євростату [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ec.europa.eu/eurostat
14. UNCTAD World investment Report 2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2012_embargoed_en.pdf

UDC 338 "313"

TRENDS FOR WORLD ECONOMICS 2050

Zlatev K., "D.A. Tsenov" Academy of Economics, Svishtov, Bulgaria

The global financial crisis has accelerated the redistribution of power in the global economy and emerging countries are becoming a factor with fast growing economic power, shows the study "The World in 2050" by the consulting company "PricewaterhouseCoopers". By 2050, the global economic map is likely to be dramatically redrawn. The top three will be held by China, U.S. and India, and in the top 10 there will only be four of today leaders - the U.S., Japan, Germany and the UK. We are expecting to witness the rise of the emerging economics to the top 10 in the next 40 years.

Table 1: Actual and projected top 20 economies ranked based on GDP in PPP terms[1]

PPP rank	2011		2030		2050	
	Country	GDP at PPP (2011 US$bn)	Country	Projected GDP at PPP (2011US$bn)	Country	Projected GDP at PPP (2011US$bn)
1	US	15.094	**China**	30.634	**China**	53.856
2	**China**	11.347	US	23.376	US	37.998
3	India	4.531	India	13.716	India	34.704
4	Japan	4.381	Japan	5.842	**Brazil**	8.825
5	Germany	3.221	Russia	5.308	Japan	8.065
6	Russia	3.031	**Brazil**	4.685	Russia	8.013
7	**Brazil**	2.305	Germany	4.118	**Mexico**	7.409
8	France	2.303	**Mexico**	3.662	**Indonesia**	6.346
9	**UK**	2.287	**UK**	3.499	Germany	5.822
10	Italy	1.979	France	3.427	France	5.714
11	**Mexico**	1.761	**Indonesia**	2.912	**UK**	5.598
12	Spain	1.512	Turkey	2.760	Turkey	5.032
13	South Korea	1.504	Italy	2.629	**Nigeria**	3.964
14	Canada	1.398	Korea	2.454	Italy	3.867
15	Turkey	1.243	Spain	2.327	Spain	3.612
16	**Indonesia**	1.131	Canada	2.148	Canada	3.549
17	Australia	893	Saudi Arabia	1.582	South Korea	3.545
18	Poland	813	Australia	1.535	Saudi Arabia	3.090
19	Argentina	720	Poland	1.415	**Vietnam**	2.715
20	Saudi Arabia	686	Argentina	1.407	Argentina	2.620

Source: World Bank estimates for 2011, PwC estimates for 2050

© Zlatev K., 2013
[1] World Bank estimates for 2011, PwC estimates for 2050

With the rapid growth of the emerging markets, the global economy is experiencing a seismic shift. But why is this change occurring? Will it continue? And how will the world look if it does? The answers to these questions are important for investor's decision today. World output will be treble, as growth accelerates on the back of the emerging economies. On average, annual world growth is projected to accelerate towards 3% compared with growth of just 2% in the 2000s. Emerging-world growth will contribute twice as much as the developed world to global growth over this period. By 2050, the emerging world will have increased five-fold and will be larger than the developed world. These projections combine prospects for per capita GDP and the demographic outlook. Income per capita should grow in all the countries. But demographic patterns vary significantly across the world and have a major influence on growth prospects.

GDP calculated by purchasing power parity (PPP), is an indication that eliminate the differences in price levels between countries and equated the purchasing power of national currencies. Using this indicator is because in general price levels in developing countries are much lower than in developed, so the GDP calculated by purchasing power parity, the differences decrease, experts noted by "PricewaterhouseCoopers".

GDP calculated by purchasing power parity (PPP), is an indication that eliminate the differences in price levels between countries and equated the purchasing power of national currencies. Using this indicator is because in general price levels in developing countries are much lower than in developed, so the GDP calculated by purchasing power parity, the differences decrease, experts noted by "PricewaterhouseCoopers".

A new leading group will be former called E-7 (from Emerging). That will include China, India, Brazil, Russia, Mexico, Indonesia and Turkey. Today they are emerging, but only after a decade will be larger than the current G7 group - the U.S., Japan, Germany, Britain, France, Italy and Canada. As of 2042 Russia will overtake Germany's economy.

Calculating the national GDP of the 20 largest economies by purchasing power parity, experts from PwC concluded that by 2020 the countries of the E-7 will already be ahead of the G7. By 2020, China will be the largest economy in the world, three decades later, behind it will be ranked Indian.

G7 vs. E7

In this section, we look at how the relative sizes of different economies are projected by our model to change over time. As Chart 2 shows, our base case projections suggest that the E7 countries will be more than 50% larger than the G7 countries when measured by GDP at market exchange rates (MER) by 2050 and around 75% larger in PPP terms. In contrast, the E7 is currently just under half the size of the G7 economies based on GDP at MERs and just over 80% of the size of the G7 based on GDP measured in PPP terms.

Chart 1: Relative size of G7 and E7 economies: 2011 and 2050

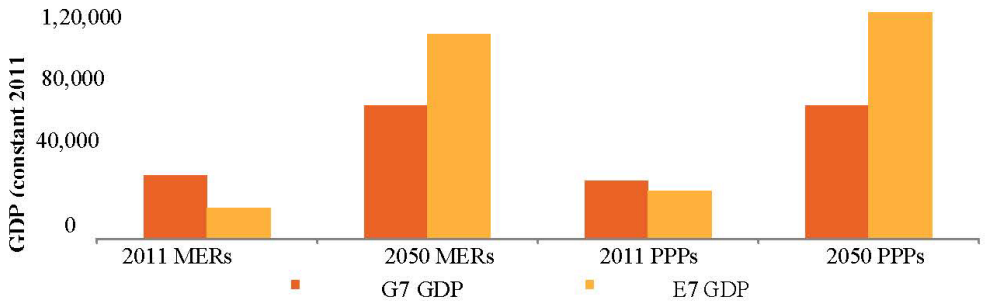
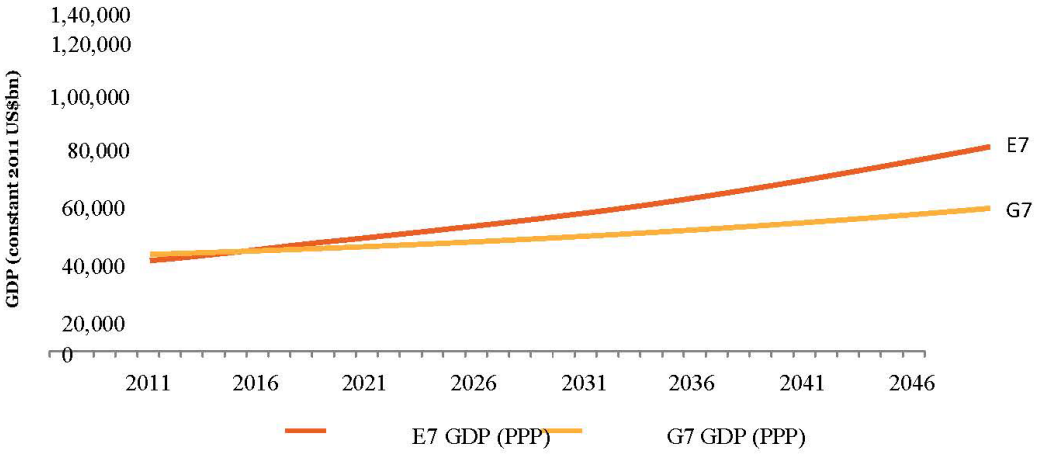


Chart 2: E7 and G7 growth paths in PPP terms



World economic order is changing slowly but still steadily when farms are measured at market exchange rates. It is believed that this index better reflects the relative size of an economy, since it does not eliminate the differences in price. According to this indicator E-7 will overtake G7 by 2035 when the Chinese economy will now be shifted current leader U.S. and India will be the third in the world and more than four times larger than Japan.

In 2050 Australia and Argentina may come from the list of G20, and their places will be taken by Vietnam and Nigeria. Vietnam will be the country with the highest average annual growth rate - 8.8%, followed by India, Nigeria and China by 8.1%, 7.9% and 5.9%, and ahead of the United States (2.4%) and Germany (1.3%), say specialists PwC. 2050 Indonesia can be climbed from the sixteenth place in terms of GDP, which it occupied in 2009, in eighth place, ahead of the next 40 years not only Italy, but also France, Britain and even Germany.

The emerging dominance of China and India is in many ways a return to the historical status quo before the industrial revolution in the late XVIII century and XIX century, when almost half of the GDP of the world's population has been concentrated in the two countries. Revolution to change the global economic power in favor of Western Europe and the U.S. and now the reverse process occurs.

The Changes in the global economic order revile new challenges, but also new opportunities for participants in the world economy. The rapid development of demand in major emerging economies, with growing middle classes open up opportunities for Western companies. Competition in these markets will be high, the task of the companies will be difficult, they will have to make major investments, without which it will fall into the slow lane of history, warn consultants PwC.

The tiger's pounce

The most significant growth in the share of world GDP at market exchange rates, will consider not China, and India. In 2009, its share was only 2%, but in 2050 will reach 13%. The country has the potential to be the fastest growing major economy in the next 40 years. The "PricewaterhouseCoopers" refers to expect over the next decade, the growth rate of the Indian economy to overtake China as India has a significantly younger and faster growing working age population. However, the country will be able to utilize its full potential only if it continues to follow begun two decades ago policy to stimulate growth. Priorities in the future need to be more open to foreign trade and investment, a substantial increase in investment in transport and energy infrastructure, improving education, especially among rural women. Likely to change in the drivers of the Indian growth - the country will become less dependent on outsourcing and greater reliance on exports of processed goods utilizing engineering skills acquired by young Indians. Consumer markets will become more attractive to Western companies seeking to take advantage of the growing number of middle class in the country.

Also in 2050, China would overtake the U.S. as the leading economy in the world. China's top position in the ranking of the leading economies in the world will not surprise anyone, says the French newspaper Le Figaro, said on Monday. U.S. economy will be second and India - third. In the top five of the leading economies are Japan and Germany. Top ten will be expanded from the UK, Brazil, Mexico, France and Canada.

The largest jump in 2050 would make the Philippines which will climb 27 places to 16th place in the ranking of the leading economies in the world.

Other places from 11 to 20 would be occupied respectively by Italy, Turkey, South Korea, Spain, Russia, Indonesia, Australia, Argentina and Egypt.

HSBC: In 2050 Bulgaria will be a developing country

In 2050 Bulgaria will be in the group of developing economies. It will be in the middle of the century part of the economy, reflecting growth. This group will be even Brazil, Mexico, Turkey, Russia, Indonesia, Argentina, Saudi Arabia, Thailand, Iran, Venezuela, Pakistan, Colombia, Chile, Nigeria, Romania, Hungary, Libya, Bahrain, Lithuania, Latvia, Cyprus, Bosnia and Herzegovina, Belarus, Iraq, Czech Republic, Kuwait, Morocco, New Zealand, Syria, Tunisia, Croatia, Yemen. Besides the category of countries with growth in which Bulgaria, there is a category of countries with very rapid growth and those with steady growth. In 2050, the U.S. will be in the category of stable growth, alongside the United Kingdom, Canada, France, Italy, South Korea and others. China and India are in the category of countries with rapid economic growth, along with the Philippines, Egypt, Malaysia, Serbia, Ukraine and others.

We are moving into a world where Global growth will be powered by emerging economies, rather than held back by them. By 2050, the collective size of the economies we currently deem "emerging" will have increased five-fold and will be larger than the developed world. And 19 of the 30 largest economies will be form the emerging world. Putting everything together Asia will continue demonstrating extremely strong growth rates and those with large populations will overtake Western powerhouses. Latin America will feature more heavily in the global league tables. The league table losers - the small European countries – may struggle to maintain their influence in global policy forums.

РЕЗЮМЕ

Світова фінансова криза прискорила перерозподіл влади у світовій економіці і країни, що розвиваються, стають фактором з швидко зростаючою економічною могутностю, як показує дослідження "Світ у 2050 році" консалтинговій компанії "Pricewaterhouse Coopers".

Ключові слова: країни, що розвиваються, розвинуті країни, "Світ у 2050 році".

РЕЗЮМЕ

Мировой финансовый кризис ускорил перераспределение власти в мировой экономике и развивающихся странах, становятся фактором быстро растущей экономической мощи, как показывает исследование "Мир в 2050 году" консалтинговой компании "Pricewaterhouse Coopers".

Ключевые слова: развивающиеся страны, развитые страны, "Мир в 2050 году".

SUMMARY

The global financial crisis has accelerated the redistribution of power in the global economy and emerging countries are becoming a factor with fast growing economic power, shows the study "The World in 2050" by the consulting company "PricewaterhouseCoopers".

Keywords: emerging countries, developed countres, **"**The World in 2050"

REFERENCES:

"PricewaterhouseCoopers" – world in 2050
"HSBC" – global economics research

УДК 330

СМЕНА ПАРАДИГМ МЕНЕДЖМЕНТА: РЕТРОСПЕКТИВНЫЙ АНАЛИЗ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Казакова О.К., кандидат экономических наук, доцент кафедры менеджмента ДонНУ *Лагутина И.С.,* старший преподаватель кафедры менеджмента ДонНУ

Постановка проблемы. Смена парадигм менеджмента обусловлена изменением самих организаций и их внешнего окружения. Но любая национальная и мировая экономики являются многоструктурированными и неоднородными, что предопределяет целесообразность использования разных подходов к управлению организациями. Особая сложность сочетания общественных интересов и интересов бизнеса проявляется на потребительском рынке. Это обстоятельство обусловливает рождение относительно нового направления в теории менеджмента - социальной ответственности производителей.

Анализ последних исследований и публикаций, определение нерешенной проблемы. Современные исследования и рекомендации в области менеджмента направлены, в первую очередь, на разработку и реализацию новых организационных форм, моделей взаимодействия и поведения персонала, обеспечивающих усилению конкурентных преимуществ, а также - инструментов, способствующих расширению продаж. Осознание повышенной ответственности бизнеса в современных условиях породило самостоятельное направление исследований в менеджменте - его социальную ответственность, что нашло отражение в работах С. П. Перегудова, И. С. Семененко, С. А. Антонова, Э. М. Короткова и др. Однако концептуальные положения корпоративной социальной ответственности направлены на обеспечение устойчивого развития самой организации, а социально ответственное поведение бизнеса означает, преимущественно, стратегическую благотворительность и филантропию.

© Казакова О.К., 2013

Цель статьи. На основе изучения тенденций изменения организаций и внешней среды обосновать необходимость формирования новой модели менеджмента, означающей изменения общественных отношений в формате «производитель - потребитель».

Результаты исследования. Формирование новых подходов и ориентиров в менеджменте происходит на основе существовавших ранее, существующих сегодня и сохраняющихся в перспективе идей.

Это предположение представляется правомерным, во-первых, потому, что накопление количественных изменений различных параметров в экономике неизменно приводит к образованию нового качества управления - парадигмы. Во-вторых, любая и национальная, и мировая экономики являются многоструктурированными и неоднородными, характеризуются определенным балансом стагнирующих и высокотехнологичных отраслей, добывающих и перерабатывающих, имеют сектора, принадлежащие разным технологическим укладам, испытывающим разную степень динамизма различной сложности внешней среды, а хозяйствующие субъекты различаются видами и масштабами деятельности.

Поэтому в рамках одного исторического этапа в разных странах вполне могут уживаться и уживаются разные подходы к управлению организациями - «древние», «старые», «новые» и «новейшие».

Чем проще организация, тем реже возникают управленческие проблемы, которые к тому же не являются сложными. Что же такое «простая» организация?

Исторически все организации были просты. Это значит, что они в течение долгого времени выпускали технически несложную (состоящую из малого числа комплектующих деталей) продукцию ограниченного ассортимента, небольшого объема, поэтому ориентированную, преимущественно, на местные рынки и известных покупателей, с которыми строились долговременные предсказуемые отношения. Это предопределяло достаточно простые задачи менеджмента, которые решались на основе наблюдений и опыта - эмпирически.

Но по мере роста происходит усложнение объектов, что сопровождается кратным усложнением и задач менеджмента. Так, уже в рамках традиционной экономической теории выявлены тенденции динамики удельных издержек фирм в долгосрочном периоде. Определено, что по мере роста объемов производства удельные издержки обнаруживают тенденцию снижения, а в дальнейшем рост фирм обусловливает их повышение. Снижение удельных издержек объясняется положительным эффектом роста масштабов производства, а повышение - отрицательным. Отрицательный эффект обусловлен именно управленческими трудностями.

Рост фирм неизменно означал увеличение количества работников (сначала в рамках однозаводской организации), а, следовательно, - количества звеньев и иерархических уровней управления, то есть обусловливал усложнение их структур.

Этот процесс сопровождался усложнением выпускаемой продукции, означающим ее многокомпонентность. То есть производство основывалось уже не только на внутрифирменной специализации и кооперации, но также - внутриотраслевой, а позже - и межотраслевой, и межстрановой.

Это предопределяло все большую зависимость одних экономически обособленных организаций от других (Боинг-737, например, насчитывает 4,5 млн. узлов и деталей, в производстве которых занято 1,5 тыс. компаний).

Кроме того, все большие возможности экономики (рост количества организаций, увеличение их мощностей и объемов деятельности) обеспечивали появление все большей массы товаров, что предопределяло и все более усиливало зависимость производителей и продавцов от покупателей.

То есть развитие экономики как среды обитания организаций и самих организаций предопределило состояние, когда управленческие проблемы стали носить постоянный, все усложняющийся и более масштабный характер.

Появляется потребность в систематическом и комплексном изучении управленческих действий. Они и составили самостоятельный предмет исследования уже в рамках науки как системного представления об отношениях управления.

Традиционно к родоначальникам менеджмента относят Ф. Тейлора, объектом изучения которого являлись рабочие операции. Именно здесь, на этом уровне таились в ту пору и были выявлены резервы роста эффективности производства - рационализация процессов. Позже представители административной школы определили в качестве объекта исследования предприятие в целом, включая и уровень производства, и уровень управления.

Менеджмент как наука молод, она сформировалась в начале XX века в США; эта страна в ту пору являлась лидером промышленного развития. Лидерство обеспечивали растущие и развивающиеся фирмы, порождающие и обостряющие одновременно управленческие проблемы. Формирование и развитие системных и систематизированных представлений в области управления людьми и группами людей способствовало разрешению противоречий в рамках организаций и повышению их эффективности. Не случайно США оставались безусловными лидерами на мировом рынке вплоть до середины 60-х годов XX века. И наибольших успехов в разработке менеджмента достигли именно американские исследователи.

В экономике развитие осуществляется на основе движения организаций от малых - к крупным и гигантским, от простых - к сложным. Техническому, технологическому, организационному, экономическому и социальному развитию соответствуют и институциональные изменения - изменение форм собственности. Как только появляются технологии, предполагающие огромные финансовые вложения (металлургия, железная дорога, производство электроэнергии и т.п.), промышленное освоение которых сулит экономический прогресс и эффект, появляются адекватные формы собственности, способные обеспечить их эффективную реализацию. Так, появление акционерных обществ на основе коллективной собственности ускорило процесс освоения новых технологий и сделало их менее рискованными.

Появление акционерных компаний означало разделение функций собственника и управленца. То есть управление компаниями стали осуществлять наемные профессионально подготовленные менеджеры. Позже, по мере роста числа корпораций и утверждения их как основной организационной формы хозяйствования в экономике, процесс передачи функций управления наемным менеджерам стал носить массовый характер. И эти процессы также рождают дополнительные проблемы управления организацией, поскольку собственники реально зачастую не имеют возможности влиять на поведение организации, а интересы их и компании часто противоположны интересам менеджеров.

Новейшая история имеет многочисленные примеры банкротства компаний (с многолетней историей и хорошей репутацией) в результате ошибок или противозаконных действий менеджеров, например, Deutsche Telekom, Enron. У первой - в результате ошибок президента компании цена акций, владельцами которых являлись десятки тысяч немцев, в течение года обвалилась в десятки раз. Вторая, занимавшая пятый номер в списке Fortune, признана банкротом в результате увода активов топ-менеджерами в оффшорные зоны.

Эволюционные процессы в экономике постоянно приводили к изменению объектов управления, среды их обитания и усложнению управления. В соответствии с этими процессами изменялись (развивались) и теория, и практика управления. Экономические процессы осуществляются людьми и посредством людей, поэтому проявляются в реальной жизни преимущественно как преобладающие в данное время тенденции.

Изначально акценты управленческой деятельности сосредотачивались на проблемах производства - рационализации самого процесса, снижения затрат (за счет расширения масштабов), роста производительности труда, повышения прибыли (до середины 50-х годов XX века). Снижение цен на основе экономии затрат при производстве качественных товаров обеспечивало фирмам конкурентные преимущества. И. Ансофф назвал это время эпохой массового производства.

По мере развития самих организаций, усложнения выпускаемой продукции, все большего насыщения рынков товарами и услугами акценты исследований смещались к проблемам внешней среды - взаимодействия с поставщиками, покупателями, конкурентами и стратегического управления. В этот период экономика производителей постепенно преобразовывалась в экономику покупателей, а

производители, ориентированные раньше преимущественно на ресурсный подход, начинали исповедовать маркетинговый (с 60-х годов XX до начала XXI века).

Накапливаемые изменения были обусловлены все ускоряющимся ростом объема новых знаний, информации, увеличением производственных возможностей субъектов хозяйствования, выпуском технически все более сложной продукции многократно увеличившейся номенклатуры, углублением специализации и кооперации (что влекло за собой еще большее и быстрое развитие производства), ростом доходов населения, означавшим расширение покупательских возможностей.

В условиях относительно перенасыщенного рынка уже потребитель диктовал, что должно быть произведено для удовлетворения его нужд и потребностей. Все большая доля затрат фирм обусловлена исследованием рынков, а конкуренция сосредотачивается в направлении лучшего удовлетворения потребностей конкретного контингента покупателей.

В 70-е годы XX века сформировалась современная теория маркетинга, которая представлена различными концепциями, помогающими фирмам-производителям адаптироваться к все более быстро меняющейся внешней среде.

В экономике конца двадцатого - начала двадцать первого века также происходят качественные преобразования, оказывающие часто не вполне осознаваемое воздействие на всех субъектов рынка.

Для более предметного анализа следует разграничить два типа рынков, существующих в любой экономике. Один из них - рынок средств производства, другой - потребительский рынок (рынок потребительских товаров и услуг). Доля потребительских расходов домашних хозяйств (в том числе некоммерческие организации, обслуживающие домашние хозяйства) в ВВП для развитых стран составляет от 50 до 70% (например, в 2011 году в США - 71,6%; в Японии - 60,3%; в Германии - 57,4%; во Франции - 57,7%; в Великобритании - 64,3%; в Италии - 61,3% [1]; в Украине - 67,3% [2]). То есть, потребительский рынок - значительный сегмент национальной экономики, который насыщается товарами многочисленных фирм. С точки зрения проблем менеджмента рынок потребительских товаров гораздо более сложный по сравнению с рынком средств производства. Последний является, преимущественно, рынком контрактов, поэтому он более предсказуем, а риск разделяется между двумя сторонами. Кроме того, и та, и другая стороны представлены профессионалами, хорошо осведомленными о характеристиках и свойствах предмета купли-продажи.

Современный рынок потребительских товаров характеризуется, в первую очередь, существенным превышением возможности производить, над потенциальной способностью покупать (и по причине физических ограничений в потреблении, и в силу дифференциации доходов различных групп домохозяйств - одни не могут, даже при изощренности, сверхпотреблять, а другие ограничены в потреблении в силу низких доходов).

Этот рынок отличается также чрезвычайным многообразием ассортимента и номенклатурных позиций, весь риск по сделкам несет продавец (производитель), так как заключить договоры с многомиллионным покупателем невозможно. Производитель - профессионал, обладающий информацией о свойствах продукта (но иногда реальные свойства проявляются после обнаружения их негативного влияния на человека, среду обитания). Другая же сторона - покупатели, физические лица, домохозяйства - практически ничего не знают о неочевидных свойствах покупаемых товаров и потребляемых услуг. Информационная революция порождает новые продукты быстрее, чем в обществе успевает возникнуть осознанная потребность в них, поэтому залогом успеха в конкурентной борьбе становится не следование спросу, а его формирование. Производители сначала создают новые, а чаще модифицированные свойства продукта, а затем (или одновременно) формируют потребность в них у покупателей.

И если еще в недалеком прошлом люди неторопливо и не очень часто совершали покупки известных и хорошо зарекомендовавших себя товаров, то теперь ситуация в корне изменилась. Производитель создает ситуацию, когда частая замена товаров становится необходимой, чтобы побуждать потребителей ко все более частым покупкам. Это и быстро меняющиеся модные тенденции, и придание новых (модифицированных) свойств товарам. Новые продукты (товары) утратили такой важный в прошлом показатель, как надежность и долговечность. Теперь, при многократно возросших возможностях фирм производить, он стал не только не нужным, но и опасным.

В различных потребительских сегментах, например, за последние пять-семь лет, новые модели появляются на рынках в два-три раза быстрее (средства мобильной связи, массмедиа, мебель, одежда, автомобили, лекарственные препараты, продукты косметологии и пр.).

В конце 90-х годов XX века производители мобильных телефонов каждые два месяца выпускали две-три новые модели, сейчас - уже около 10.

В автомобилестроении 90-х годов считалось, что на создание новой модели должно уходить не менее пяти лет. А сейчас, например, в компании Citroen отводят на это около 3-х лет. В японских фирмах обновление модельных рядов происходит едва ли не каждые 2 года (изменения в основном касаются кузова и интерьера). Может быть, проблемы многих автомобильных компаний - отзывы моделей с рынков - обусловлены неправомерным сокращением технологического процесса разработки и производства?

Все больше усилий и средств производителей концентрируется не на придании качественно новых свойств создаваемому продукту, а на его модификации и усилиях по продаже. Так, в структуре затрат на производство и реализацию продукции все большая доля приходится на реализацию. Уже в 80-х годах двадцатого столетия в ведущих компаниях зарубежных стран такое соотношение составляло, соответственно 25% и 75%. Доля затрат на реализацию продолжает расти и поныне.

В результате прибыли компаний растут медленнее, чем издержки.

С развитием информационных технологий усложнилась и конкуренция между компаниями. Сегодня конкуренты способны повторять или копировать почти любую доработку продукта за считанные дни, недели или, в крайнем случае, месяцы. Вести конкурентную борьбу на основе дифференциации товара или превосходства услуги становится всё сложнее и дороже.

Фирмы сосредотачиваются на ускорении обновления продукции, на быстром ее продвижении и испытывают все более сильное давление со стороны конкурентов (особенно - агрессивных китайских фирм). Многие компании признают, что производство продукции по широкому модельному ряду изматывает ресурсы, что предполагает необходимость изменения их стратегий. В неоправданной (с точки зрения общественных приоритетов) конкурентной гонке фирм истощаются не только их ресурсы. Происходит хищническое истребление природы. Каждые 10-15 лет в мире удваивается добыча полезных ископаемых. За последние 40-50 лет потреблено земных ресурсов больше, чем за всю предыдущую историю человечества [3].

Таким образом, современному потребительскому рынку присущи следующие черты:

во-первых, все большее изобилие наукоемкой, технически сложной продукции (лекарственные препараты и продукты питания, одежда и обувь, предметы бытовой техники и строительные материалы, косметика и т.д.);

во-вторых, все более частое обновление моделей для придания им новых характеристик и побуждения потребителей к более частым покупкам;

в-третьих, производство изделий, рассчитанных, преимущественно, на короткий срок эксплуатации;

в-четвертых, покупатель обладает все меньшей информацией о выбираемом продукте, потому что тот разнообразен (многие изделия многих фирм, по сути, удовлетворяют одну потребность), сложен, а некоторые его характеристики и свойства неочевидны;

в-пятых, названные характеристики позволяют сделать вывод о приоритете производителя во взаимоотношениях с покупателями.

Все эти новые свойства современного потребительского рынка обусловливают новые требования к поведению фирм-производителей, а также в корне меняют их взаимоотношения с покупателями. Значит, создаются объективные предпосылки новой парадигмы менеджмента.

Поскольку бизнес существует потому и постольку, поскольку существуют потребности, целесообразно уточнить актуальные проблемы менеджмента, порождаемые взаимоотношениями между покупателем и продавцом.

Современный покупатель, оценивая идентичные по своему характеру продукты и услуги, часто испытывает значительные трудности при выборе подходящего именно для него товара. В условиях бесконечного выбора человеческая психика буксует. Всем покупателям знакомо чувство неудовлетворения при покупке товара в условиях изобилия. А значит, формируется такая модель поведения, когда покупают, не выбирая - знакомую торговую марку, знакомый бренд.

Поэтому акценты современного менеджмента и усилия управленцев сосредоточены не только на продвижении продуктов, но и на вовлечении покупателей, включении их в саму организацию. Разработано огромное количество инструментов, позволяющих разрешать данную проблему - дисконтные карты, брендирование и пр. То есть во взаимоотношениях потребителя и продавца приоритетными становятся действия последнего.

Навязываемые продукты часто формируют ложные потребности, ведут к нерациональному расточительному использованию ресурсов, а агрессивное продвижение товаров (услуг) способствует формированию неразумного потребления (все больше и чаще покупать) и деформации ценностных ориентаций и моделей поведения человека вообще.

Расширение ассортимента ведет к неоправданному росту затрат на его изготовление. Он может быть вполне оправдан с точки зрения производителя, если повышенные затраты, перенесенные на цену, покроет покупатель. Но с точки зрения общественной рациональности, или рациональности общественной системы, они могут быть признаны как чрезмерные. Известно, что продукция массового производства дешевле продукции серийного, а она дешевле мелкосерийного, а та - индивидуального. Зачем бесконечно расширять ассортимент мороженого, сыров, колбас, мобильных телефонов? Ведь, по сути, все эти продукты удовлетворяют очень простые потребности.

Все эти процессы в современном мире свидетельствуют о все большей зависимости покупателя, особенно на потребительском рынке, от продавца (производителя) и растущей возможности манипулирования со стороны последнего. И речь идет не только об этической стороне взаимодействий, а также о способности потребителя «голосовать» своими деньгами за тот или иной вид деятельности. Ибо полная информированность экономических субъектов - одно из условий реализации рыночного механизма и возможности осуществления функций рынка.

Можно сделать вывод о том, что в современной экономике принцип «невидимой руки», означающий возможность удовлетворения собственных интересов лишь при условии удовлетворения потребностей других, реализуется в ограниченной мере.

Таким образом, создаются предпосылки необходимости коррекции действий бизнеса, определяемых руководством компаний.

Современные исследования и рекомендации в области менеджмента направлены, в первую очередь, на разработку и реализацию новых организационных форм, моделей взаимодействия и поведения персонала, инструментов, способствующих расширению продаж. Это - аспект управления, способствующий оптимизации деятельности фирм и реализации их структурированных интересов. Но выигрыш одних компаний оборачивается проигрышем других. И все находятся в состоянии марафона не на жизнь, а на смерть, производя больше и больше, все интенсивнее истощая ресурсы и формируя из человека перерабатывающее устройство. И не факт, что побеждает сильнейший - предлагающий лучший продукт по лучшим ценам (потребители недостаточно информированы).

А что получает общество, покупатели от того, что одни фирмы растут, другие умирают, третьи рождаются в условиях истощающей гонки? - Психологический дискомфорт, ухудшение состояния окружающей среды, ограниченность свободного времени.

Осознание повышенной ответственности бизнеса в современных условиях породило самостоятельное направление исследований в менеджменте - его социальную ответственность.

В странах Запада целенаправленно программируется и стимулируется социально ответственное поведение бизнеса, означающее, преимущественно, стратегическую благотворительность и филантропию [3].

Деятельность американских компаний в плане социальной ответственности (в Европе - это традиционные сферы ответственности государства) заключаются в следующем:

- программы поддержки и повышения квалификации персонала;
- целевые программы поддержки малого бизнеса;
- стимулирование социальной активности - программы поддержки волонтерской работы сотрудников компании (оплачиваемые часы, отпуска);
- практика «социально-ответственного инвестирования» (общий объем инвестиций достигает 1 трлн. долл.);
- активизация различных форм диалога с местными сообществами.

Но все эти инициативы способствуют оптимизации работы компаний.

Среди названных мер отсутствуют меры по защите потребителя, а существующие официальные структуры, призванные профессионально заниматься защитой потребителя, объективно не могут это выполнять во всеобъемлющем масштабе (многообразие, сложность, отдаленность последствий применения, быстрая сменяемость продуктов и т.д.), поэтому альтернативы иной модели поведения бизнеса уже не существует.

Социальная ответственность бизнеса должна означать в первую очередь не создание благотворительных фондов, разработку и реализацию программ развития персонала, обеспечение безопасности труда (это - проблемы внутренней среды), формирования благоприятной среды для самого бизнеса, а ответственность перед потребителями (как главной причины существования фирм) за безопасность выпускаемой продукции, рациональность поведения не с точки зрения получения частных выгод, а с точки зрения расходования ресурсов, бережного отношения к природе, непровоцирования потребительского поведения покупателей.

Человечеству нужны системные изменения не только на уровне экономики, но и на уровне социальных отношений. Нужна иная формула успеха, непотребительская модель поведения [4].

Все большее число исследователей, международных организаций и граждан приходят к пониманию ограниченности и тупикового пути существующей модели роста. Осознание в полной мере меняющихся тенденций в современном мире субъектами деловой активности составит основу уточнений и изменений их стратегического поведения, а, значит, скорректирует их цели и ориентиры менеджмента.

Общие принципы практики социально-ответственного поведения бизнеса изложены в таких документах, как Глобальный договор ООН, ориентирующий бизнес на соблюдение принципов защиты окружающей среды, соблюдение принципов защиты прав человека, трудовых прав, противодействие коррупции. Сейчас действуют около 250 международных кодексов поведения и сводов правил корпоративной этики [3], но необходимо их реализовать на практике.

Выводы и предложения. Ответственность бизнеса перед потребителями в настоящее время должна означать, в первую очередь, безопасность выпускаемой продукции, рациональность поведения не с точки зрения получения частных выгод, а с точки зрения расходования ресурсов, бережного отношения к природе, непровоцирования потребительского поведения покупателей. На этой основе необходимо формировать новые подходы в менеджменте.

РЕЗЮМЕ

Преобладающие исторические тенденции в экономике - развитие и рост единиц бизнеса, повышение динамизма внешней среды, усиление и усложнение конкуренции, производство все более наукоемкой продукции - в современных условиях формируют приоритет производителя, что обусловливает необходимость повышения его социальной ответственности, в первую очередь, перед потребителями.

Ключевые слова: парадигма, менеджмент, потребитель, производитель, социальная ответственность бизнеса.

РЕЗЮМЕ

Переважаючі історичні тенденції в економіці - розвиток і зростання одиниць бізнесу, підвищення динамізму зовнішнього середовища,

посилення і ускладнення конкуренції, виробництво все більш наукоємної продукції - в сучасних умовах формують пріоритет виробника, що обумовлює необхідність підвищення його соціальної відповідальності, в першу чергу, перед споживачами.
Ключові слова: парадигма, менеджмент, споживач, виробник, соціальна відповідальність бізнесу.
SUMMARY
The prevailing historical trends in the economy - the development and growth of business units, increasing the dynamism of the environment, increased complexity and competition, manufacturing more high-tech products - in the present conditions form the priority of the manufacturer, hence the need to improve its social responsibility, first of all, to consumers.
Key words: paradigm, management, consumer, manufacturer, social responsibility of business

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ:
1. Shares of breakdown of GDP/Value Added at current prices in Percent (all countries) / United Nations Statistics Division [Електронний ресурс]. - Режим доступу : http://unstats.un.org/unsd/snaama/dnllist.asp
2. Валовий внутрішній продукт за категоріями кінцевого використання / Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. - Режим доступу : http://ukrstat.gov.ua/
3. Перегудов С. П. Корпоративное гражданство: концепции, мировая практика и российские реалии [Текст] / С. П. Перегудов, И. С. Семененко. - **М. : Прогресс - Традиция, 2008. -** 448 с.
4. Коротков Э. М. Корпоративная социальная ответственность [Текст] : учебник / Э. М. Коротков, С. А. Антонов, О. Н. Александрова ; под ред. Короткова Э. М. - М. : Юрайт-Издат, 2013. - 445 с.

УДК 658.8:338.24

МАРКЕТИНГОВИЙ МЕНЕДЖМЕНТ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Калмикова Н.М., к.е.н., доцент кафедри стратегічного управління економічним розвитком Донецького національного технічного університету

Постановка проблеми.

З метою адаптації до умов зовнішнього середовища та побудови ефективної системи управління, більшість вітчизняних підприємств поступово намагаються зробити кроки щодо зміни стратегії у відповідності до нової філософії світового господарства.

В даному контексті важливе місце в системі управління підприємством займає маркетинговий менеджмент як окрема філософія функціонування вітчизняних компаній. Формування та використання сучасних механізмів маркетингу на засадах інтеграції з менеджментом має важливе теоретичне та практичне значення для вирішення низки проблем ефективного господарювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Питання маркетингового менеджменту досліджують як зарубіжні так і вітчизняні науковці: Г. Армстронг, П. Друкер, Ф. Котлер, К.Л. Келлер, Р. Бренсон, А.В. Войчак, Л.В. Балабанова, М.М. Біловодська, М.І. Белявцев, В.Н. Воробйова, Р.Х. Іванова. Важливо усвідомити, що управління маркетингом на розглядається більшістю науковцями та практикумами з позицій функцій маркетингу в межах відділу маркетингу на підприємстві, але не з позицій управління ним в межах цілого підприємства, тобто незначну увагу приділено маркетинговому менеджменту як процесу, що охоплює усі напрями діяльності фірми.

Метою дослідження є побудова системи управління підприємством на засадах, принципах, філософії маркетингу та визначення маркетингового менеджменту як процесу управління, що охоплює усі напрямки діяльності фірми.

Відповідно до мети в статті поставлено та вирішено такі задачі:

– досліджено сутність маркетингового менеджменту з позиції управлінського підходу;
– визначено місце й роль маркетингового менеджменту в системі управління підприємством;
– обґрунтовано реалізацію механізму впровадження маркетингового менеджменту у взаємозв'язку з фінансовим менеджментом.

Результати дослідження.

Одну з вагомих ролей у функціонуванні підприємства відіграє маркетинг в зв'язку з його впливом, в першу чергу, на показники фінансово-економічної діяльності, але з еволюцією наукової думки, постійним посилення конкуренції в глобальному масштабі змінюється також і підходи до розуміння маркетингу як науки взагалі, що призводить до виокремлення його як окремої ланки, яка стає основою щодо ефективності функціонування фірми. В зв'язку з виокремленням маркетингу як окремої ланки в системі управління підприємством поступово підводить до того, що він стає самостійним об'єктом управління та однією із концепцій за допомогою якої будується вся діяльність емітенту. Тобто відбувається інтеграція маркетингу і менеджменту, де виникає нове поняття маркетинговий менеджмент як концепція управління фірмою.

Розуміння сутності маркетингового менеджменту потребує проведення теоретико-методологічного аналізу за допомогою якого можна зробити певні висновки щодо твердження даного поняття, визначення його місця й ролі в управлінні підприємством.

В таблиці 1 наведено визначення поняття «маркетинговий менеджмент» з погляду сучасності різних авторів.

Теоретичний аналіз поняття «маркетингового менеджменту» дає змогу узагальнити підходи та зробити висновок про те, що в основному як в зарубіжній літературі, так і у вітчизняній літературі запропоновано розглядати зазначений термін з позиції управління всіма ланками, підрозділами, відділами підприємства на засадах маркетингу. Такий висновок підтверджується твердженням Біловодською М.М., яка також доводить це у своїх наукових працях «…Мова йде про управління всією діяльністю компанії на принципах маркетингу – про використання маркетингу як філософії управління, коли всі підрозділи компанії планують і оцінюють свою діяльність з позицій маркетингу. Тобто маркетинговий менеджмент розглядають як управління всіма функціями підприємства (загальними та окремими), всіма структурними підрозділами на основі маркетингу. Маркетинговий менеджмент має місце тоді, коли управління організацією, побудоване на принципах маркетингу, тобто коли в центр організації поміщено покупця (споживача) і система маркетингу і менеджменту об'єднує всі зусилля для того, щоб якнайкращим чином задовольнити потреби і попит сторін, які беруть участь в обміні…» [4].

В той же час, неможливо не погодитись з більшістю представників наукової думки, бізнесу про те, що маркетинговий менеджмент не завжди є центральною ланкою побудови організації підприємства на практиці і не використовується в повному обсязі в застосуванні на всіх рівнів концепції маркетингу (від одиничного використання елементів комплексу маркетингу, наприклад, реклами, до розглядання маркетингу як філософії управління організацією), хоча управляти маркетинговою діяльністю необхідно у всіх цих випадках.

Не дивлячись на те, що іноді маркетинг посідає не завжди центральне місце в управлінні підприємством, але необхідно пам'ятати, що він в прямому сенсі впливає на стан фінансово-господарської діяльності: від обраної стратегії просування товарів та послуг,

© Калмикова Н.М., 2013

асортиментної політики, інформаційного забезпечення, комунікаційної політики та ін. залежить фінансова стійкість суб'єкта господарювання. Саме тому важливо усвідомити, що концептуальна основа маркетингового менеджменту можу бути різноманітною. Тобто ринки на яких працює підприємство звичайно можуть бути різними за своїм станом й звідси витікає, що і наповнюваність разом з потужністю використання маркетингового комплексу заходів в управлінні також може бути різною.

Таблиця 1.

Узагальнення визначення поняття «міжнародного маркетингу»

Автор	Визначення маркетингового менеджменту
1	2
Котлер Ф., Келлер К.Л.	«marketing management» – процес планування і реалізації концепцій ціноутворення, просування й розподілу ідей, товарів і послуг, спрямований на здійснення обмінів, які задовольняють як індивідуальні, так і організаційні цілі [1]
Друкер П.	концепція управління фірмою, в центрі якої перебуває покупець, клієнт з його потребами та запитами, і вся фірма, її відділення, ланки і ділянки націлені на те, щоб якнайкраще ці потреби задовольнити [2]
Балабанова Л.В.	поняття маркетингового менеджменту більш широке, ніж управління маркетингом. Якщо останнє являє собою одну із загальних функцій менеджменту, то маркетинговий менеджмент – це управління всіма функціями, всіма структурними підрозділами на основі маркетингу [3].
Біловодська О.А.	зміна подоби мислення – прийняття всіх управлінських рішень з урахуванням вимог ринку, постійна здатність до змін вимог ринку, тобто це не тільки орієнтація підприємства на внутрішні можливості, це – врахування зовнішніх умов [4]
Белявцев М.І., Воробйова В.Н.	цілеспрямована координація і формування всіх заходів фірми, пов'язаних з ринковою діяльністю на рівні підприємства, на рівні ринку і суспільства в цілому, і котрі базуються принципах маркетингу [2].
Войчак А.В.	аналіз, планування, втілення в життя та контроль за проведенням заходів, розрахованих на встановлення, зміцнення і підтримку взаємовигідних обмінів із цільовим ринком для досягнення конкретної мети підприємства (отримання прибутку, зростання обсягів збуту, збільшення частки ринку, проникнення на ринок тощо). При цьому система таких заходів містить маркетингову політику стосовно продукту підприємства, ціноутворення, комунікацій та розподілення. [5]
Россоха В.В.	це систематичний цілеспрямований вплив на маркетингову діяльність через планування, організацію, мотивацію і контроль для досягнення маркетингових цілей підприємства [6].
Іванова Р.Х.	цілеспрямована діяльність підприємства щодо регулювання своєї позиції на ринку за допомогою планування, організації, обліку, контролю виконання кожного етапу поведінки підприємства з урахуванням впливу закономірностей розвитку ринку та конкурентної середи для досягнення прибутковості та ефективності діяльності [7]

Інтеграція маркетингу і менеджменту, де маркетинг виступає інструментом реалізації стратегії менеджменту, а менеджмент є базою для того, щоб застосовувати цей інструмент створює умови для ефективного функціонування підприємства, причому ні маркетинг, ні менеджмент не суперечать один одному, а навпаки доповнюють один одного.

Таким чином, маркетинговий менеджмент є складовою частиною в системі управління підприємством, за допомогою якого формується філософська парадигма менеджменту.

Досвід функціонування вітчизняних підприємств показує, що застосування концепції управління маркетингом обмежується лише створенням організаційних структур за участю маркетингового відділу, що є вкрай неправильним в усвідомленні філософії маркетингового менеджменту. Формування організаційних структур на засадах маркетингу не призводе до швидкого поліпшення економічного стану, в зв'язку з чим потрібно змінювати парадигму управління взагалі.

Перш ніж перейти до розгляду сутності механізму впровадження маркетингового менеджменту, необхідно розмежувати поняття система управління і механізм управління. Система управління – це цілісна сукупність елементів, механізм – це спосіб взаємодії елементів. Механізм, зазвичай, реалізує себе через відповідні форми та інструменти взаємодії елементів для досягнення мети. Система передбачає цілісну єдність елементів. При цьому формування системи управління ресурсами підприємницьких структур передбачає виявлення необхідних елементів, які усі разом забезпечують досягнення цілі фінансової діяльності підприємства.

Балабаниць А.В. в своїх дослідженнях надає своє бачення маркетингового менеджменту як цілісної концепції системного управління ринковою діяльністю на принципах маркетингу, де виділяє три складові з якого складається взагалі весь процес впровадження механізму маркетингового менеджменту: 1) система функцій маркетингового менеджменту підприємства; 2) проблеми, що перешкоджають впровадженню процесів управління маркетинговою взаємодією в систему маркетингового менеджменту підприємств; 3) напрямки фокусування управлінського впливу в процесі інтеграції маркетингу взаємодії в систему маркетингового менеджменту підприємств.

Управління маркетинговою взаємодією Балабанець А.В. розглядає як важливу функцію бізнес-рівня в багаторівневій системі функцій маркетингового менеджменту підприємств. Саме тому, за думкою автора, процеси управління маркетинговими відносинами із цільовим ринком і бізнес-партнерами повинні бути глибоко інтегрованими в систему маркетингового менеджменту підприємств з метою створення нових, більш ефективних підходів до управління їх ринковою діяльністю для забезпечення довготривалого стійкого розвитку.

Механізм впровадження маркетингового управління на думку Белявцева М.І., Воробйової В.Н включає низку специфічних процедур, спрямованих на управління попитом цільових покупців, обслуговування і комплексне задоволення потреб яких є метою її маркетингової діяльності.

Войчак А.В. пропонує в своїх дослідженнях реалізацію маркетингового менеджменту як логічну послідовність дій з досягнення підприємством поставлених цілей, що запропоновано процесний підхід, який складається з певних етапів, де останніми етапами процесу маркетингового менеджменту є реалізація маркетингових програм, контроль та аналіз маркетингової діяльності підприємства.

Аналізуючи праці, як вітчизняних, так і зарубіжних науковців треба зазначити, що механізм впровадження маркетингового менеджменту базується на принципах маркетингу, де всередині постає покупець або клієнт, а сама система маркетингу виступає як інструмент реалізації з одного боку його бажань, а з іншого – стратегічних цілей підприємства за допомогою менеджменту, який виступає певною базою для реалізації окремих інструментарних елементів маркетингу.

Механізм впровадження маркетингового менеджменту в загальну систему управління підприємством супроводжується реалізацією низки процесів, що взаємопов'язані між собою і повинен розглядатись як підсистема менеджменту підприємства, тобто його складова.

Визначення реалізації маркетингового менеджменту з зазначеної позиції дає змогу зв'язати з іншими складовими і визначити його вплив на показники фінансово-економічної діяльності в складі фінансового менеджменту. Будучи складовою частиною системи управління організацією фінансовий менеджмент займає в ній центральне місце. Він дозволяє координувати результати та підвищувати ефективність виробничого менеджменту, маркетингового менеджменту, менеджменту персоналу та інших складових загального менеджменту. Будь-який управлінський вплив здійснюється з певною метою. Якщо говорити про мету фінансового менеджменту, то в різних джерелах можна зустріти різні підходи до її визначення. Серед найбільш поширених можна виділити такі: раціональне використання ресурсів для створення ринкової вартості, здатної покрити всі витрати, пов'язані з використанням ресурсів, і забезпечити прийнятний рівень доходів на умовах,

адекватних ризику вкладників капіталу; знаходження розумного компромісу між завданнями, що ставить перед собою підприємство, і фінансовими можливостями реалізації цих завдань для: підвищення обсягів продажів і прибутку; підтримування стійкої прибутковості підприємства та ін.

Отже маркетинговий менеджмент не роздивляється окремо від інших складових управління: фінансового, інноваційного, стратегічного менеджменту тощо. Важливо підкреслити, що маркетинговий і фінансовий менеджмент повинні вивчатись завжди в тісному зв'язку, як два нерозривні системні елементи, які мають вплив на кінцевий результат діяльності підприємства.

Висновок. На основі проведеного дослідження можна зробити такі висновки та пропозиції:

– інтеграція маркетингу і менеджменту створила нову філософію в розбудові наукової думки менеджменту, де головним інструментом реалізації стратегії управління виступає маркетинг;

– в залежності від того, на якому ринку за своїм станом функціонує підприємство, наповнюваність та потужність маркетингових заходів в менеджменті може бути різною, саме тому і маркетинговий менеджмент не завжди є центральною ланкою в побудові організації підприємства на практиці;

– маркетинговий менеджмент є лише частиною в загальній системі управління підприємством. Маркетинговий і фінансовий менеджмент повинні розглядатись завжди в тісному зв'язку, як два системні елементи, які мають вплив на кінцевий результат діяльності підприємства.

РЕЗЮМЕ

В статті розглянуто сутність маркетингового менеджменту. Визначено його місце і роль в загальній системі менеджменту. Досліджено теоретичні підходи та напрями використання маркетингового менеджменту на підприємстві.

Ключові слова: система, маркетинговий менеджмент, стратегія.

РЕЗЮМЕ

В статье рассмотрено сущность маркетингового менеджмента. Определено его место и роль в общей системе менеджмента. Исследованы теоретические подходы и направления использования маркетингового менеджмента на предприятии.

Ключевые слова: система, маркетинговый менеджмент, стратегия.

SUMMARY

Essence of marketing management is considered in the article. His location and role are determined in the general system of management. Theoretical approaches and directions of the use of marketing management are investigational on an enterprise.

Keywords: system, marketing management, strategy.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ

1. Ф. Котлер, К.Л. Келлер. Маркетинг Менеджмент. Экспресс-курс. 3-е изд. / Пер. с англ. под науч. ред. С.Г. Жильцова. – СПб.: Питер, 2012. – 480с.
2. Маркетинговий менеджмент: Навч. посібник / Під заг. ред. М.І. Белявцева та В.Н. Воробйова. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 407с.
3. Балабанова Л.В. Маркетинговий менеджмент: навч. посібник / Л.В. Балабанова – 2-е вид., переробл. і доп. – Донецьк: ДонДУЕТ, 2002. – 290 с.
4. Біловодська О.А. Маркетинговий менеджмент: навчальний посібник. / О.А. Біловодська. – К.: Знання, 2010. – 332с.
5. Войчак А.В. Маркетинговий менеджмент: Навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц. – К.: КНЕУ, 2000. – 100с.
6. Россоха В.В. Маркетинговий менеджмент в системі управління підприємством. // Агроінком. – 2012. - №10-12. – С.108-112
7. Іванова Р.Х. Маркетинговый менеджмент / Р.Х. Иванова. – Х.: «ИНЖЭК», 2007. – 120с.

УДК 334.012.61-022.51:330.111.66

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЫ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

Карпова Т.С., аспирант, Донецкий национальный университет

В Украине сбалансированное развитие научного, высокотехнологичного и образовательного секторов экономики выступает реальной альтернативой экстенсивному типу воспроизводства. Развитие социальной сферы и составляющих ее отраслей, прежде всего образования и науки, способно обеспечить реализацию конкурентных преимуществ украинской экономики на основе инновационных подходов, модернизацию традиционных производств и крупномасштабную трансформацию структуры экономики. Состояние социальной сферы как институциональной формы реализации человеческого капитала и характера использования интеллектуального потенциала личности и общества во многом определяют эффективность социально-экономической и научно-технической стратегии развития украинского общества, возможность восстановления поступательной макроэкономической динамики и формирования постиндустриальной системы отношений.

На сегодняшний день малый бизнес социальной сферы относится к числу наиболее динамично развивающихся секторов экономики. Повышение конкурентоспособности предприятий малого бизнеса в условиях выхода нашей страны из кризиса является актуальной проблемой и одним из важнейших мероприятий снижения социальной напряженности и обеспечения экономической безопасности государства. Реализация роли малого бизнеса в социальной сфере определяется теми задачами, которые решает современное украинское общество при переходе от авторитарной системы хозяйствования к формированию мобильной рыночной экономики, а также факторами внешней конкуренции, требующей использования инноваций. Однако в Украине рыночные преобразования носят несбалансированный характер. Результатом этого являются не только монополизация экономики, коррумпированность управленческого аппарата, тенезация бизнеса, но и недостаточно активное влияние малого бизнеса на развитие рыночных процессов и формирование пропорциональной рыночной структуры общества.

Сложная и многогранная проблема повышения конкурентоспособности изучалась многими выдающимися учеными: В. Стивенсоном, М. Портером [1], И. Ансоффом, Ж. Ламбеном, Г. Шварцом, Р.А. Фатхутдиновым [2], А.Н. Романовым [3], О.О. Миргородской, Ю.А. Симех, Е. Г. Панченко, С.В. Зенченко, Н.Г. Чумаченко, Ю.Б. Ивановым [4], И.В. Буллахом [5], Е.Ю. Громовой, Л.Н. Качалиной [6], М.И. Кругловой и др. Социальная сфера, ее значение в экономической и социальной жизни общества, а также роль малого бизнеса в ее развитии привлекают внимание ведущих отечественных и зарубежных ученых. Особого внимания заслуживают научные работы Р. Ф. Абубакирова [7], А.М. Бабича [8], З.С. Варналия, В.Л. Иноземцева [9], В.М.Новикова [10] и др.

Между тем в имеющихся исследованиях недостаточно полно представлены методологические вопросы функционирования малого бизнеса в социальной сфере, а также аспекты повышения конкурентоспособности малых предприятий социальной сферы, что обусловливает необходимость переосмысления отечественного опыта функционирования малого бизнеса в социальной сфере с целью ее

© Карпова Т.С., 2013

развития и адаптации к формирующейся неоэкономике, превращения в фактор экономического роста, сохранения и приумножения конкурентных преимуществ Украины и высокого интеллектуального потенциала нации.

Целью статьи является выявление основных аспектов повышения конкурентоспособности малых предприятий социальной сферы и усиление их конкурентных преимуществ в условиях рыночной экономики.

До настоящего времени природа и сущность конкурентоспособности не стали предметом комплексных политэкономических исследований. По данным Всемирного экономического форума понятие конкурентоспособность означает способность создавать, производить и продавать товары и услуги, ценовые и неценовые факторы которых более привлекательны, чем аналогичная продукция конкурентов [11]. В учебнике по маркетингу под редакцией А.Н. Романова под конкурентоспособностью понимается комплекс потребительских и стоимостных (ценовых) характеристик предприятия, определяющих его успех как обладание производителем, предприятием, доходами [3, с.571]. Автор Большого экономического словаря А.Н. Азрилиян определяет конкурентоспособность как свойство субъекта рыночных отношений выступать на рынке наравне с конкурирующими субъектами рыночных отношений [12, с.754]. Ю.Б. Иванов определяет конкурентоспособность как способность предприятия изменять траекторию движения или намеченный режим функционирования в процессе адаптации к влиянию внешней среды с целью сохранения развития уже имеющихся или вновь созданных конкурентных преимуществ [4]. Л.Н. Качалина трактует конкурентоспособность предприятия как относительную характеристику, отражающую степень различия развития данного предприятия от конкурентов по способности удовлетворения своими товарами потребителей, а также возможности и динамике приспособления предприятия к условиям рыночной конкуренции [6]. По мнению И.В. Булаха уровень конкурентоспособности представляет собой способность поддерживать платежеспособный спрос [5]. Процессы обострения конкуренции на внутреннем рынке и стремление многих предприятий выйти на внешний рынок побуждает по-новому взглянуть на проблему конкурентоспособности. В современных условиях понятие конкурентоспособность приобретает новый смысл – это многоуровневая категория, включающая микро-, мезо-, макро- и мегауровни. Каждый новый уровень закладывает потенциал следующего уровня, и при этом вместе они дополняют друг друга и выступают как часть и целое. Такая взаимосвязь свидетельствует о том, что конкурентоспособность каждого субъекта не может быть достигнута без обеспечения конкурентоспособности других. При этом основополагающее значение имеет микроуровень, а в условиях всеохватывающей глобализации и информатизации самая жесткая конкуренция наблюдается на мегауровне, где процессы соперничества и взаимодействия тесно переплетаются.

Факторов, влияющих на конкурентоспособность, достаточно много, поэтому возникает объективная потребность в их классификации с целью управлении ими. Существуют различные научно-практические подходы к выделению факторов и их классификации в отдельные группы. Так например, конкурентоспособность предприятия в зависимости от уровня определяется тремя группами факторов:

- на макроэкономическом уровне – конкурентоспособностью территории и страны;
- на отраслевом рынке – конкурентоспособностью отрасли;
- на уровне предприятия – факторами, которые характеризуют его собственный потенциал, место на рынке, в частности уникальность продукции, уровень ее конкурентоспособности [13].

Многие ученые выделяют факторы прямого и непрямого, внешнего и внутреннего влияния на конкурентоспособность. Например, М. Мескон к факторам прямого влияния на конкурентоспособность предприятия относит внутренние факторы, а непрямого – внешние факторы. М. Портер факторами основного влияния считает: наличие конкуренции в отрасли, рыночное влияние покупателей и поставщиков, угрозу появления новых конкурентов и товаров-заменителей [1]. Р.А. Фатхутдинов к внешним факторам, влияющих на конкурентоспособность предприятия на мезоэкономическом уровне, относит: использование доступных и дешевых ресурсов, прозрачность рынка, систему подготовки кадров, уровень интеграции внутри страны, низкие процентные ставки, качественное правовое регулирование, содействие местных органов, гармонизацию системы сертификации [2]. По мнению П. Дойля на уровне отрасли внутренними факторами являются: спрос на товары отрасли, оптимальный уровень унификации и стандартизации продукции, экспорт наукоемкой продукции, оптимальный уровень отраслевой концентрации, наличие конкурентоспособных персонала и поставщиков, оптимизация эффективности использования ресурсов, наличие радикальных нововведений, большой объем конкурентоспособных предприятий в отрасли, сертификация и эксклюзивность продукции [14]. Конкурентоспособность предприятий зависит также от следующих факторов, которые по содержанию условно сгруппированы следующим образом [15]:

1) технико-экономические (качество, цена продажи, затраты на эксплуатацию оборудования);
2) коммерческие (конъюнктура рынка, сервисное обслуживание, реклама, имидж фирмы);
3) нормативно-правовые (требования технической, экологической безопасности, патентно-правовые требования).

При переходе к постиндустриальному обществу состояние социальной сферы становится определяющим условием качества жизни населения и источником устойчивых темпов экономического роста. По нашему мнению социальная сфера представляет собой систему взаимосвязанных отраслей, предприятий, учреждений и организаций, деятельность которых направлена на удовлетворение потребности в трудовой деятельности, социально-экономической активности и духовной культуре, и определяющих образ и уровень жизни людей, их благосостояние и потребление. К социальной сфере следует относить, прежде всего, сферу услуг: образование, культуру, здравоохранение, социальное обеспечение, физическую культуру, общественное питание, коммунальное обслуживание, пассажирский транспорт, связь. Социальная сфера – это сложный многоотраслевой комплекс, который образуют оказывающие услуги предприятия и учреждения различных форм собственности. В обществе с развитием производительных сил изменяется не только структура социальных потребностей, увеличивается спрос на различные социальные услуги, повышаются требования к их качеству, но и изменяются способы их удовлетворения. Деятельность отраслей социальной сферы направлена на удовлетворение образовательных, медицинских, культурных и духовных потребностей, а также на завершение процесса создания материальных благ и доведение их до потребителей. Это самый быстро развивающийся сектор современной экономики. Еще в середине 80-х гг. свыше 70% трудоспособного населения США было занято в сфере услуг. В развитых странах происходит сокращение сферы собственно материального производства и одновременно быстрый рост сферы нематериального производства, сферы услуг [16]. И.И Малый также отмечает резкий рост удельного веса сферы услуг в ВВП индустриально развитых стран, что характеризует высокий уровень ее развития и значимость в удовлетворении потребностей людей в этих странах [17].

На переход отечественной экономики и ее социальной сферы на инновационный путь развития негативно влияет ряд факторов, основными из которых являются: глубокая дифференциация населения по уровню жизни, неблагоприятное состояние здоровья граждан, диспропорции в возрастной структуре, негативные тенденции в сфере образования и науки, низкий уровень оплаты труда и пенсионного обеспечения, несоответствие объема и структуры финансирования отраслей социальной сферы масштабам деятельности. В январе-ноябре 2012г. объем услуг, реализованных потребителям сферы услуг, составил 269,2 млрд. грн., что на 9,7% выше, чем в предыдущем году. В среднем одному человеку за данный период было предоставлено услуг на 5904,8 грн. [18]. По состоянию на 1 июля 2012г. численность занятых на предприятиях сферы услуг достигла 1736,0 тыс. работников, из них 1611,7 тыс. – штатные сотрудники. Каждый третий работник, занятый в сфере услуг, предоставлял потребителям различные виды транспортных услуг, каждый девятый – проводил операции с недвижимостью или предоставлял услуги связи; 5,6% – работали в сфере охраны труда; 4,5% – обеспечивали безопасность; 4,4% – занимались инжинирингом и геологией; 3,4% – работали в сфере образования; 2,9% – в сфере культуры, спорта и развлечений; 2,5% – занимались исследованиями и разработками; 2,3% – работали в сфере информатизации; а 2,2% – были заняты уборкой и утилизацией отходов [18].

Малый бизнес прямо и непосредственно способствует политической и социальной стабильности общества, выполняя важную социальную функцию, способствуя насыщению товарного рынка, развитию конкурентной среды, структурной перестройке производства и общества. Кроме этого, малые предприятия не только экономически, но и территориально, и организационно связаны с местным самоуправлением. В современных условиях, благодаря фазе развития научно-технической революции, для предприятий малого бизнеса становится доступной и современная высокотехнологическая продукция. Деятельность малого бизнеса является важным условием для развития социальной сферы. Он является тем сегментом рыночной экономики, который позволяет не только решать такие важные социальные проблемы, как занятость населения, увеличение его доходов, но и дает возможность включиться в рыночные процессы и идентифицироваться с рыночными институтами базисным социальным слоям. В свою очередь, на развитие малого бизнеса влияет диверсификация потребительского спроса, формирование наряду с массовым производством индивидуализированных рынков, которые обслуживаются субъектами малого предпринимательства. Одним из факторов, сдерживающих расширение ассортимента продукции и услуг многих малых предприятий социальной сферы и снижающих их конкурентоспособность, является дальнейшее повышение цен (тарифов) на товары и услуги и низкая покупательная способность населения. В сравнении с 1 полугодием 2011 г. розничные цены на услуги за аналогичный период 2012г. повысились в среднем на 6,3%. Наиболее выросли цены на почтовую и курьерскую деятельность, услуги наземного пассажирского транспорта и операции с недвижимостью [18].

Для предприятий малого бизнеса социальной сферы, учитывая особенности их функционирования, конкурентоспособность, по нашему мнению, – это способность малого предприятия удовлетворять потребителей, предоставлять им качественные услуги и иметь преимущества перед конкурентами в определенной отрасли, регионе, стране или за ее пределами. Конкурентоспособность малых предприятий социальной сферы зависит от выполнения следующих условий:

- правильного понимания предпочтений зарубежных и отечественных потребителей;
- знания правил и культуры ведения бизнеса в отдельно взятой стране;
- знания уровня конкурентоспособности в отрасли;
- внесения в свой продукт изменений и модификаций в соответствии со вкусами и традициями потребителей той страны, куда будет экспортироваться товар;
- учета особенностей каналов распределения продуктов и услуг;
- правильного выбора способа проникновения на рынок;
- учета культурных, социальных, политических, технологических, экологических и юридических особенностей потребителей услуг [19].

Исследуя конкурентные преимущества малых предприятий, управление их конкурентоспособностью в социальной сфере необходимо проводить в тесной взаимосвязи с факторами внешней среды (экономическими, международными, научно-техническими, технологическими, демографическими, географическими, социокультурными, правовыми, политическими), отраслевой среды (производительностью отрасли, наукоёмкостью, капиталоёмкостью, техническим уровнем продукции, оплатой труда в отрасли, степенью экспортной ориентации) и внутренней среды (ценой и качеством продукции, производственным, технологическим состоянием предприятия, его маркетинговыми возможностями, профессионально-квалификационным уровнем персонала и т.д.) [20].

Конкурентоспособность предприятия тесно связана с его конкурентоустойчивостью, которая характеризует деятельность предприятия, при условии, что оно не является монополистом и имеет определенное положение на рынке. Конкурентоустойчивость проявляется в эффективном использовании участниками экономических отношений своего финансового и интеллектуального потенциала на основании роста технологической и управленческой составляющей в контексте идеологии развития. И.В. Буллах делит конкурентоспособность на тактическую и стратегическую: тактическая представляет собой способность предприятия к эффективному функционированию в релевантной внешней среде в обозначенный период времени (не более 18 месяцев), а стратегическая – это потенциальная способность предприятия эффективно функционировать в будущей релевантной внешней среде (на период более 18 месяцев) [5].

Только конкурентоспособное предприятие может быть конкурентоустойчивым, а не наоборот. Для достижения конкурентоустойчивости предприятиям необходимо формировать эффективную и рациональную конкурентную стратегию и иметь определенные преимущества на рынке товаров и услуг. Ю.А. Симех определяет конкурентоустойчивость как характеристику эффективного функционирования предприятий в условиях конкуренции в долгосрочной перспективе, которая обеспечивается наличием конкурентоспособности и устойчивости субъектов хозяйствования [21]. С.А. Мохначев считает, что для характеристики деятельности субъектов хозяйствования нужно обязательно использовать понятие конкурентоустойчивости, обращая внимание на конкурентные преимущества и способность предприятия легко адаптироваться к изменяющимся внешним условиям [22, с. 14]. О.О. Миргородская трактует конкурентоустойчивость как реализацию способностей экономического субъекта создавать, развивать и сохранять в стратегическом периоде конкурентные преимущества [23, с.35]. Таким образом, можно сделать вывод, что конкурентоустойчивость предприятия – это его способность сохранять в течение определенного времени конкурентоспособность и запас путем использования, формирования, поддержки или развития конкурентных преимуществ.

В рыночных условиях хозяйствования главной задачей предприятия является завоевание лучшей конкурентной позиции на рынке за счет формирования, поддержки и развития конкурентных преимуществ для получения большей выгоды. Успешное функционирование предприятия возможно при постоянном анализе внешней и внутренней среды, а также своевременном проведении адекватных мероприятий для адаптации к быстро изменяющимся условиям. Порядок формирования новых конкурентных преимуществ делят на четыре этапа: подготовительный, проектный, внедрение новых конкурентных преимуществ, анализ результатов внедрения новых конкурентных преимуществ. Наличие конкурентных преимуществ является одним из условий получения прибыли и дальнейшего развития предприятия в нестабильной экономической среде, а также основой обеспечения его конкурентоспособности. По мнению М. Портера, конкурентные преимущества – это совокупность факторов, определяющих успех или неуспех предприятия в конкуренции, производительность использования ресурсов [1]. М. Роуз считает, что преимущества над конкурентами достигаются предложением потребителям большей ценности за счет более низких цен или за счет предоставления больших преимуществ, которые оправдывают высокую цену [24]. Г. Минцберг определяет конкурентные преимущества как характеристики, особенности товара или марки, которые создают преимущества по сравнению с остальными конкурентами. Конкурентные преимущества – те, которые направляют все стратегии в сферу бизнеса [25]. В получении конкурентных преимуществ заинтересованы как сами субъекты хозяйствования, так и их контрагенты, потребители и общество в целом. В правовом понимании устоявшиеся конкурентные преимущества (sustainable competitive advantage) – это долгосрочная польза от использования уникальной стратегии для создания ценности, отличной от конкурентов. К конкурентным преимуществам принадлежат: определенные характеристики товара, условия производства, дополнительное и сервисное обслуживание и т.д.

Существуют два вида конкурентных преимуществ:

1) более низкие затраты, которые означают способность предприятия разрабатывать, выпускать и продавать похожий товар (услугу) с наименьшими затратами, чем у конкурентов;

2) дифференциация товаров (услуг), т.е. способность обеспечения покупателя большей ценностью в форме нового качества товара (услуги), его особенных потребительских свойств или послепродажного обслуживания, что дает возможность устанавливать более высокие цены [26].

В этой связи важно выделить факторы конкурентных преимуществ, к которым относятся: качество продукции и услуг, уровень техники и технологии, доступ к привлекательным источникам финансирования, уровень активности инновационно-инвестиционной

деятельности, наличие стратегии поддержки высокого уровня конкурентоспособности, ориентация в своей деятельности на рынок и систематическую работу с потребителями, наличие конкурентной стратегии относительно непосредственных конкурентов, уровень квалификации персонала и уровень менеджмента, рыночная инфраструктура, правовое поле функционирования предприятия и др. [27].

Конкурентные преимущества малых предприятий социальной сферы формируются под влиянием таких факторов, как:
- эффективное производство товаров и оказание услуг, владение патентами, реклама, профессиональный менеджмент, отношение к потребителю;
- преимущество перед конкурентами на протяжении длительного времени, высокая компетентность предприятия в определенной сфере деятельности;
- производительность использования ресурсов и их уникальность;
- максимальная приближенность к покупателю и наличие более выгодного положения на региональных и местных рынках, лидерство в оказании эксклюзивных услуг;
- характерные особенности товара или услуги, способные выделить предприятие среди конкурентов.

В состав успешных конкурентных преимуществ малых предприятий социальной сферы можно включить:
- уникальное конкурентное положение предприятия;
- отношения к конкурентам (сотрудничество, договоренность), выделение ключевых факторов успеха;
- тщательно подобрана система видов оказываемых услуг.

Существуют универсальные методы повышения конкурентоспособности предприятий, однако пути повышения конкурентоспособности конкретно взятого предприятия должны рассматриваться исходя из сферы его деятельности, вида предприятия, организационной структуры и других факторов. Повышение конкурентоспособности малого предприятия социальной сферы требует системного подхода и осуществления организационных, экономических, технологических и других мероприятий. Повышение конкурентоспособности малых предприятий социальной сферы предусматривает:
- разработку стратегических программ по расширению ассортимента продукции, повышению качества предоставляемых услуг;
- выбор конкурентных стратегий развития для усиления позиций на рынке;
- активное использование перспективного бизнес-планирования;
- достижение управленческой согласованности;
- эффективную кадровую политику и формирование системы управления трудовой мотивацией;
- внедрение принципов социальной ответственности;
- эффективный маркетинг;
- повышение оперативности подготовки и достоверности экономической информации;
- повышение эффективности работы структурных подразделений предприятия с учетом современных рыночных условий;
- системный экономический анализ и оценку финансового состояния предприятия;
- внедрение годовых и перспективных бюджетов расходования денежных средств для роста конкурентоспособности и прибыльности предприятия;
- поиск путей более полного удовлетворение специфических потребностей клиента для достижения стабильного развития и конкурентных преимуществ;
- индивидуальность и нестандартность предоставления услуг и технологий, высокую дифференциацию продуктов и услуг.

В условиях рыночной экономики инновации занимают ключевое место в развитии малых предприятий, поскольку успешная инновационная деятельность является гарантией повышения их конкурентоспособности. Стратегически важным направлением обеспечения конкурентоспособности малых предприятий социальной сферы является четкая ориентация на предоставление услуг, отвечающим высоким требованиям клиентов и их совершенствование за счет новых технических достижений, использования инновационных продуктов и технологий. Конкурентные преимущества, полученные в результате внедрения инноваций, являются совокупностью ключевых факторов успеха, обеспечивающих предприятие стабильным положением в долгосрочной перспективе при предоставлении услуг потребителям. В условиях изменяющейся внешней среды набор конкурентных преимуществ для определенной отрасли социальной сферы постоянно меняется, следовательно, проводя мониторинг динамики развития предприятия, надо оценивать основные характеристики каждого преимущества на разных этапах жизненного цикла предприятия.

Таким образом, конкурентные преимущества предприятий социальной сферы достигаются путем ориентации предприятия на потребителя, улучшения качества продукции и оказания услуг, внедрения инновационной политики, более качественного использования ресурсов, в том числе трудовых, улучшения условий работы и ряда других факторов.

РЕЗЮМЕ
Статья посвящена теоретическим аспектам конкурентоспособности предприятий и определению путей ее повышения для малых предприятий социальной сферы в условиях глобализации. Особое внимание уделено факторам, повышающим конкурентоспособность отечественных малых предприятий социальной сферы с учётом особенностей современного рынка, и формированию их конкурентных преимуществ.
Ключевые слова: конкурентоспособность, конкурентоустойчивость, предприятия малого бизнеса, конкурентные преимущества, конкурентная среда, социальная сфера, инновации.
РЕЗЮМЕ
Стаття присвячена теоретичним аспектам конкурентоспроможності підприємств та визначенню шляхів її підвищення для малих підприємств соціальної сфери в умовах глобалізації. Особливу увагу приділено факторам, що підвищують конкурентоспроможність вітчизняних малих підприємств соціальної сфери з урахуванням особливостей сучасного ринку, і формуванню їх конкурентних переваг.
Ключові слова: конкурентоспроможність, конкурентостійкість, підприємства малого бізнесу, конкурентні переваги, конкурентна середа, соціальна сфера, інновації.
SUMMARY
The article is devoted to the theoretical aspects of the competitiveness of enterprises and the determination of ways to improve it for small social enterprises in the context of globalization. The special attention is spared to the factors that increase the competitiveness of the domestic small social enterprises taking into account peculiarities of the modern market, and the formation of their competitive advantages.
Keywords: competitiveness, stable competitive, enterprises of small business, competitive advantages, competitive environment, social sphere, innovations.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ:

1. Портер М. Конкурентное преимущество: Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость / Майкл Е. Портер / Пер. с англ. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2005. – 715 с.
2. Фатхудинов Р. А. Управління конкурентоспроможністю організації: підручник / Р. А. Фатхудинов, Г. А. Осовська. – К. : Кондор, 2009. – 470 с.
3. Романов А. Н. Маркетинг. Учебник / Романов А. Н., Корлюгов Ю. Ю., Красильников С. А. и др. Под ред. А. Н. Романова. — М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1995. -560с.

4. Іванов. Ю. Б. Конкурентні переваги підприємства: оцінка, формування та розвиток : монографія / Ю. Б. Іванов, П. А. Орлов, О. Ю. Іванова. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2008. – 352.
5. Булах І. В. Конкурентостійкість підприємства як економічне поняття та його значення в галузі зв,язку. / І. В. Булах, Т. Б. Надтока // Наукові праці ДонНТУ. Серія: економічна. – 2004. – Вип. 80. – С. 156-161.
6. Качалина Л. Н. Конкурентоспособность предприятия: оценка, диагностика, стратегия : Научное издание / Л. Н. Качалина, Ю. Б. Иванов, А. Н. Тищенко, Н. А. Дробитько, О. С. Абрамова. – Х. : Изд. ХНЭУ, 2004. – 256 с.
7. Абубакиров Р.Ф. Институциональная среда социальной сферы современной экономики : автореф. дис. на получение науч. степени доктора экономических наук : 08.00.01 / Ришат Фазлутдинович Абубакиров; [Место защиты: Казан. гос. техн. ун-т им. А.Н. Туполева].- Казань, 2009.- 42 с.
8. Бабич А.М. и др. Социальная сфера в условиях перехода к рынку / А.М. Бабич. – М.: Экономика, 1993. – 220 с.
9. Иноземцев В.Л. Современное постиндустриальное общество: природа, противоречия, перспективы: Учебное пособие для студентов вузов / В.Л. Иноземцев. – М.: Логос, 2000. – С. 59-60.
10. Новіков В.М. Організація і розвиток соціальної сфери (зарубіжний і вітчизняний досвід) / В.М. Новіков. – К.: Інститут економіки НАН України, 2000. – 246 с.
11. Електронний ресурс. Режим доступу: www.wikipedia.org.
12. Большой экономический словарь / Под ред. А. Н. Азрилияна. – 7-е изд., доп. – М.: Институт новой экономики, 2007. – 1472 с.
13. Качалина Л. Н. Конкурентоспособный менеджмент / Л. Н. Качалина. – М. : Изд-во Эксмо, 2006. – 464 с.
14. Дойль П. Маркетинг, ориентированный на стоимость / П. Дойль ; Пер. с англ. под ред. Ю. Н. Каптуревського. – СПб. : Питер, 2001. – 480 с.
15. Управління конкурентоспроможністю підприємства : Підручник / Ю. Б. Іванов, М. О. Кизим, О. М. Тищенко, О. Ю. Іванова, О. В. Ревенко, Т. М. Чечетова-Терашвілі. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2010. – 320 с.
16. Чухно А.А. Цивілізаційний і формаційний підхід та їх роль в економічній теорії та суспільній практиці // Економіка України. – 2001. - №6. – С. 39-47. – с. 41.
17. Малий І.Й. Держава і ринок послуг в трансформаційній економіці // Теоретичні та прикладні питання економіки: Збірник наукових праць. Вип. 1 / За заг. Ред.. А.В. Шегди. – К. ТОВ «Кадри», 2002. – С. 56-66. – с. 56.
18. Державна служба статистики України від 30.07.2012р. № 05/1-40/72, Режим доступу www.ukrstat.gov.ua
19. Зламанюк Т. Системно-процесний підхід до управління конкурентоспроможністю підприємства [Електронний ресурс]. –Режим доступу :http://conftiapv.at.ua/publ/konf_9_10_grudnja_2010_r/sistemno_procesnij_pidkhid_do_upravlinnja_konkurentospromozhnistju_pidprijemstva/4-1-0-385
20. Системно-процесний підхід до управління конкурентоспроможністю підприємства : реферат [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://referatcentral.org.ua/marketing
21. Сімех Ю. А. Визначення поняття конкуренто стійкість підприємства. / Ю. А. Сімех // Вісник Міжнародного Слов,янського Університету. Серія «Економічні науки». Том X, 2007. - № 1. – С. 12-16.
22. Мохначев С. А. Управленческие аспекты конкурентоустойчивости регіонального вуза на рынке образовательных услуг. / С. А. Мохначев // Интеграция образования. - № ¾ (48/49). – 2007. – С. 14-16.
23. Миргородская Е. О. Эволюция финансового капитала в условиях глобализации: Автореф. дисс… докт. экон. наук: 08.00.01 – экономическая теория / Е. О. Миргородская; МГУ им. М. В. Ломоносова. – М., 2007. – 50 с.
24. Роуз М. Д. Выявление источников устойчивых конкурентных преимуществ / М. Д. Роуз, У. С. Даелленбах / Пер. В. С. Канькало // Российский журнал менеджмента. – 2003. – № 2. – С. 115 – 126.
25. Мінцберг Г. Зліт і падіння стратегічного планування / Пер. з англ. К. Сисоєва / Г. Мінцберг. – К. : Видавництво Олексія Капусти (підрозділ Агенції «Стандарт», 2008. – 412 с.
26. Булах І.В. Оцінка конкурентоспроможності підприємства електрозв.язку: автореф. дис.. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.04 – економіка та управління підприємствами / І.В. Булах; Одес. нац.. акад.. зв.язку ім.. О.С. Попова. – 2008. – 20 с.
27. Посторонко В. М. Поняття та категорійний апарат конкурентоспроможності підприємства та проблематики його визначення // Вісник Хмельницького нац. ун-ту. – 2011. – № 6, Т. 2. – С. 276 – 277.

УДК 331.101

ТРАНСФОРМАЦІЯ ПІДХОДІВ ЩОДО УПРАВЛІННЯ ЛЮДСЬКИМ КАПІТАЛОМ В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ

Кліменкова О.В., ст.викл.кафедри управління персоналом і економіки праці Донецького національного університету

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку економічних відносин, що базуються на постулатах економіки знань ядром якої є людина зі своїми знаннями, людський капітал виступає визначальним чинником сталого розвитку. Це пояснюється тим, що високі результати діяльності суб'єктів господарювання забезпечуються знаннями, навичками та здібностями працівників, їх здатністю до інноваційної праці. Фахівці наголошують на тому, що саме людський прогрес, разом зі знаннями, які продукує людина перетворився у рушійну силу розвитку та підвищення конкурентоспроможності [1]. Отже, вивчення питань ефективного використання продуктивної сили людських ресурсів, що реалізується у формі людського капіталу є вкрай важливим та посідає чільне місце серед пріоритетних напрямів дослідження в економічній та гуманітарній сферах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Роль людського капіталу у формуванні економіки висвітлено у зарубіжних дослідженнях Б.Вейсброда, Дж.Мінцера, Л.Хансена, М.Блауга, Р.Лейарда, Дж.Псахаропулоса, Ф.Уелча, Б.Чізвіка, Дж.Р.Уолш, Ф.Нойманна, Д.Бегга, С.Фішера, П.Хейне. Проблеми управління людським капіталом у контексті забезпечення інноваційного розвитку досліджували Т. Г. Мясоєдова, Г. Автономов, С. А. Дятлов, О. П. Корольов, А. Ф. Лисков, П. Лукша, М. Бєлоусенко, Д. Саласік, В. І. Штефан. Українські фахівці А.І.Амоша, В.П.Антонюк, С.С.Аптекар, С.І.Бандур, Д.П.Богиня, О.А.Грішнова, А.М.Колот, Є.М.Лібанова, Н.Д.Лук'янченко, Л.В.Шаульська, М.І.Хромов досліджували людський капітал як функціонуючу й зростаючу цінність, імперативи стратегічного розвитку людського капіталу, можливості та шляхи його накопичення на рівні держави, регіону, індивідів.

Виділення невирішеної проблеми. В той же час, об'єктивно обумовлений динамізм економічного середовища, що у своєму існуванні проходить різні стадії, не оминаючи й кризової, вимагає пошуку сучасних методів управління людським капіталом на різних стадіях економічного циклу, зокрема, на етапі кризи та механізмів трансформації існуючих управлінських підходів відповідно до вимог часу.

© Клименкова О.В., 2013

У зв'язку з цим, **метою наукової статті** є визначення особливостей управління людським капіталом в умовах економічної кризи та обгрунтування напрямів його трансформації у кризовій ситуації та на етапі виходу з неї.

Результати дослідження. Відомо, що цикли є загальною формою руху будь-яких систем у природі й суспільстві. Кожний цикл проходить у своєму розвитку п'ять фаз: зародження в надрах попереднього циклу; інноваційні становлення; поширення (дифузія); стабільний розвиток (зрілість); витіснення новою, більш прогресивною системою (кризова фаза). Після цього можливий або перехід системи у новий якісний стан (черговий цикл у її динаміці), або розпад зі збереженням на якийсь час реліктів попередньої системи.

Узагальнюючи всі підходи до визначення економічної кризи, представляється доцільним говорити про те, що криза - це процес, який розвертається в міру того, як різні фактори починають взаємодіяти непередбаченим чином. Це порушення рівноваги відтворювальних пропорцій і, одночасно, процес досягнення нового збалансованого стану макро- і мікросистем.

Будь-які кризи у соціально-економічному середовищі, пов'язані із загрозою та перешкодами нормальної життєдіяльності людини значно впливають на формування й розвиток людського капіталу. Кризові коливання відбиваються на його структурі та якості, впливають на рівень життя й стан здоров'я. Все це у різній мірі негативно позначається на ефективності діяльності всіх функціональних рівнів у державі, й відповідно, відбивається на якості розвитку людського капіталу.

Однією з найважливіших передумов виходу з економічної кризи та подолання її наслідків є впровадження інноваційного підходу щодо розвитку економіки, що знаходить своє відображення у трансформації методів та принципів управління людським капіталом. Вважаємо, що така трансформація має відбуватися на кожній зі стадій управління людським капіталом (формування, використання, розвиток, нагромадження тощо) та передбачати розробку і використання специфічних управлінських інструментів, що враховують особливості управління людським капіталом в умовах економічної кризи. При цьому ми повністю поділяємо думку С.Позднякової та О.Следь щодо переліку суб'єктів, що мають бути зацікавлені у впровадженні інноваційних підходів щодо управління людським капіталом [2, с.324].

окремі індивіди, домогосподарства, які характеризують людський капітал на індивідуальному рівні управління;

роботодавці у формі підприємств,що характеризують людський капітал на мікрорівні;

держава та громадські організації,які приймають участь у процесах управління людським капіталом на макрорівні.

У результаті проведеного дослідження встановлено, що система управління людським капіталом в умовах тривалої кризи повинна відповідати наступним основним вимогам:

зберігати або підвищувати продуктивність праці людини;

бути гнучкою;

бути економічною;

зберігати й нагромаджувати накопичені освітні, фізичні й культурні цінності.

Крім того, з'ясовано, що стан справ у сфері управління людським капіталом на національному та регіональних рівнях в Україні є незадовільним, а основними причинами виникнення кризи на вітчизняних підприємствах, які спричиняють вкрай негативний вплив на людський капітал є:

відсутність стратегічного підходу, орієнтація на рішення оперативних і тактичних питань, на досягнення короткострокових результатів;

нездатність адаптуватися до ринкового попиту і його змін;

зниження мотивації персоналу, невідповідність кваліфікації працівників складним стратегічним завданням;

зниження технологічної дисципліни;

старіння основних фондів;

розбіжність економічних інтересів (їхнє протиріччя) власників, менеджерів і трудового колективу;

зростаюча невідповідність між структурою виробництва, попитом на продукцію та структурою пропозиції товарів;

недостатнє знання поточного й прогнозного стану ринку.

Досліджуючи ключові тенденції та закономірності розвитку систем управління людськими ресурсами суб'єктів господарювання, їх впливу на ефективність використання людського капіталу М.В.Ніколайчук підкреслює, що з точки зору людського капіталу, сучасна економічна криза в своїй основі має системну неадекватність економічного механізму тенденціям розвитку, а неможливість її подолати відзначається відсутністю належного людського капіталу, невисокою якістю топ менеджменту компаній та менеджерів середньої ланки [3].

Враховуючи вищевикладене, вважаємо, що одним з пріоритетних напрямів трансформації управління людськими ресурсами на національному рівні має стати впровадження нових інструментів розвитку людського капіталу, зокрема - стратегічного планування за допомогою комплексної Програми розвитку освіти й цілеспрямованої державної політики в цій сфері. Перспективним представляється також формування й розвиток внутрішнього ринку праці в країні. Саме через нього буде реалізовуватися траєкторія нагромадження людського капіталу. У рамках розвитку ринку праці в Україні слід визначити наступні напрямки:

забезпечення збалансованої професійно-кваліфікаційної структури попиту та пропозиції на ринку праці на основі аналізу й прогнозу потреб галузей економіки у відповідних категоріях працівників і корегування структури професійного навчання з урахуванням перспектив соціально-економічного й виробничого розвитку;

розвиток малого бізнесу в сфері послуг і виробництва продукції масового споживання, різних форм сімейного бізнесу з метою створення умов для працевлаштування незайнятого населення;

забезпечення соціальних гарантій особам, що втратили роботу, посилення соціального захисту неконкурентоспроможних на ринку праці груп населення;

підвищення конкурентоспроможності робочої сили адекватно вимогам ринку праці через систему вищого професійного освіта.

Необхідно передбачити заходи в області підвищення якості робочої сили, забезпечення економіки робітниками й фахівцями певних кваліфікацій:

розвиток професійної орієнтації школярів, підвищення їхньої мотивації до трудової діяльності по професіях, затребуваним на ринку праці;

розробка механізму визначення потреби у випускниках установ професійного освіта всіх рівнів, а також критеріїв оцінки ефективності вкладень засобів в освіта;

поліпшення професійної орієнтації й психологічної підтримки населення;

розробка професійних стандартів до професійного рівня працівників, оцінка його якості, заснованої на визначенні їхньої компетентності й здатності гнучко реагувати на збільшення вимог професійної підготовки;

удосконалення професійної підготовки, перепідготовки й підвищення кваліфікації безробітних з метою їхнього якнайшвидшого працевлаштування;

забезпечення гарантій доступності освіти, передбачених державним освітнім мінімумом;

введення в практику освіти систему безперервної освіти працюючих;

впровадження інноваційних технологій на всіх рівнях освітньої системи.

У сучасних умовах на зміну поглядам на освіта як на споживаючу й непродуктивну систему повинне прийти розуміння, що сучасна професійне освіта отримує особливу економічну роль у розвитку країни та регіонів, а стан системи професійної освіти, в остаточному підсумку, визначає розвиток території на найближчі роки.

Проведене дослідження дозволило встановити, що пріоритетними напрямами трансформації в системі управління людськими

ресурсами на регіональному рівні мають стати заходи спрямовані на приведення освітньої сфери у відповідність запитам споживачів і ринку праці; підвищення якості людського капіталу за допомогою ефективного використання наявних ресурсів; залучення інвестицій. Виходячи з цих міркувань розроблено схему регіонального управління розвитком людського капіталу (рис.1), яка за своїм характером є комплексною та містить чотири основних блоки управлінських функцій щодо регіонального управління розвитком людського капіталу.

Оскільки в сфері безпосереднього регіонального управління перебуває тільки регіональна система освіти, як видно з рис.1, важливим інструментом розвитку людського капіталу може стати регіональне замовлення на професійну освіта.

На регіональному рівні умови формування регіонального замовлення на професійну освіту розглядаються як залучення додаткових інвестицій з державного бюджету й додаткових приватних фондів, забезпечення можливостей працевлаштування випускників і створення привабливих умов для населення.

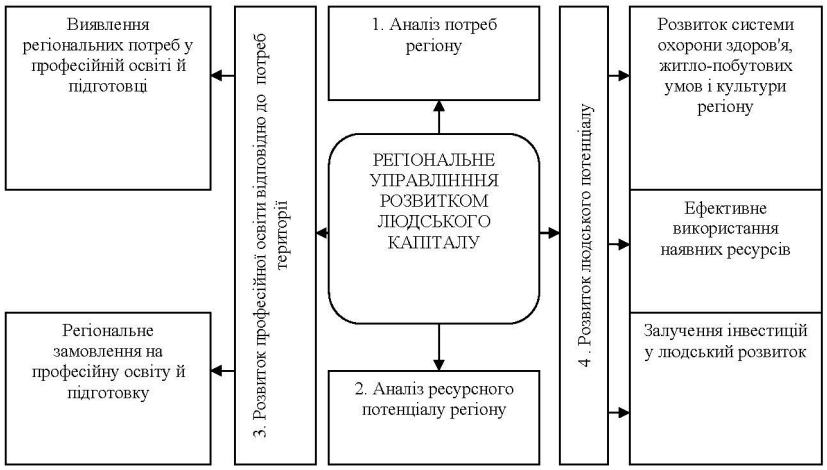


Рис.1. Рекомендована схема регіонального управління розвитком людського капіталу

Узагальнюючі існуючі науково-практичні доробки у зазначені сфері зауважимо, що схема формування й реалізації регіонального замовлення полягає в наступному:

розробка перспективної структури напрямів і спеціальностей професійної освіти (на основі аналізу потреб);
визначення кількісних показників (на основі наявної й перспективної потреби);
виявлення освітніх установ території, здатних виконати регіональне замовлення;
визначення частини регіонального замовлення, яку на даний момент не можуть виконати освітні установи території;
виявлення перспективних можливостей виконання цієї частини замовлення освітніми установами території;
виявлення освітніх установ поза територією, здатних виконати відсутню частину регіонального замовлення;
розміщення регіонального замовлення за рахунок усіх можливих джерел фінансування;
контроль виконання регіонального замовлення й оцінка якості освіти.

В ході дослідження визначено, що антикризове управління людським капіталом має бути орієнтоване на досягнення низки цілей, серед яких базовою є модернізація структури господарського комплексу держави відповідно до потреб ринку (рис.2). Виходячи з наведених цілей антикризового управління людським капіталом, важливо сформувати антикризову стратегію в рамках мікросистеми.

Стратегія розвитку промислових підприємств являє собою систему комплексних заходів щодо формування цілей на перспективу трьох-п'яти років, ранжирування цілей на стратегічну й функціональні, і мобілізацію всіх видів обмежених ресурсів для реалізації місії й цілей фірми. Але в умовах ринкової невизначеності, що підсилюється в умовах транзитивної української економіки, наявності комерційних ризиків, будь-яке управління людським капіталом, як на макро- так і на мікрорівнях повинне носити антикризову спрямованість, що у свою чергу розкривається комплексною системою заходів щодо прогнозування кризових процесів, формування методик і технології виходу підприємств з кризи й подолання її наслідків.

Рис. 2.Цілі антикризового управління людським капіталом

Висновки та пропозиції. Криза як специфічна стадія життєдіяльності економічної системи потребує використання відповідних управлінських інструментів, які перш за все доречно впроваджувати на всіх рівнях управління людськими ресурсами та, зокрема, управління людським капіталом. Трансформація існуючої системи управління людським капіталом дозволить оперативно зреагувати на прояви економічної кризи та запобігти загостренню її наслідків, а практичне використання викладених рекомендацій – забезпечити ефективність управління людським капіталом в Україні в умовах економічної кризи та виходу з неї.

РЕЗЮМЕ
Статтю присвячено визначенню особливостей управління людським капіталом в умовах економічної кризи та обґрунтуванню напрямів його трансформації у кризовій ситуації та на етапі виходу з неї. Висвітлено зміст пріоритетних напрямів трансформації управління людським капіталом на різних рівнях. Запропоновано схему регіонального управління розвитком людського капіталу. Визначено цілі антикризового управління людським капіталом.
Ключові слова: людський капітал, управління людським капіталом, економічна криза, розвиток людського капіталу
РЕЗЮМЕ
Статья посвящена определению особенностей управления человеческим капиталом в условиях экономического кризиса и обоснованию направлений его трансформации в кризисной ситуации и на этапе выхода из нее. Освещено содержание приоритетных направлений трансформации управления человеческим капиталом на различных уровнях. Предложена схема регионального управления развитием человеческого капитала. Определены цели антикризисного управления человеческим капиталом.
Ключевые слова: человеческий капитал, управление человеческим капиталом, экономический кризис, развитие человеческого капитала
SUMMARY
Article is devoted to determination of human capital management features in the conditions of an economic crisis and to justification of the directions of its transformation in a crisis situation and at an exit stage from it. The maintenance of the priority directions of human capital management transformation at various levels is shined. The scheme of regional management by human capital development is offered. Purposes of crisis management by the human capital are defined.
Key words: human capital, human capital management, economic crisis, development of the human capital

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:
1. Барышева А.В. Экономика знаний: новая парадигма научного познания / А.В.Барышева [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://spkurdyumov. narod.ru.
2. Позднякова С. Формування механізму управління людським капіталом / С.Позднякова, О.Следь // Економічний аналіз. – 2010. – Вип.7. – С.323-326.
3. Ніколайчук М.В. Тенденції та закономірності управління людським капіталом суб ’єктів господарювання / М.В. Ніколайчук // [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua.

УДК 330.837:330.341.2

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ РАЦИОНАЛЬНОСТЬ И ОТНОШЕНИЯ СОБСТВЕННОСТИ: ПРОБЛЕМЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ

Клишова Е.В., к.э.н, доцент кафедры экономической теории Донецкого Национального университета
Вишневская Н.П., к.гос.упр.,доцент кафедры инновационного менеджмента и управления проектами Донецкого Государственного университета управления

Проблема рациональности хозяйствующих субъектов является основной проблемой экономической науки. В зависимости от решений, принимаемых субъектами на основе их представлений о рациональном выборе, происходит перемещение экономических ресурсов и функционирует система общественного воспроизводства. Анализ формирования институциональной основы экономической системы, причин возникновения и последствий институциональных деформаций возможен только в контексте экономической рациональности, поскольку все институты производны от стремления агентов (или определенных их групп) к рационализации выбора и социального поведения. Это предопределило ключевой характер проблемы рациональности для развития экономической теории в теоретическом и практическом отношениях.

Целью работы является исследование с позиций структурно – функционального анализа взаимодействия рациональности и отношений собственности в контексте теории экономической рациональности.

Поскольку источником развития каждой социально-экономической системы является деятельность экономического агента, постольку исходным пунктом теории рациональности становится изучение индивидуальной рациональности. Восхождение к её сущности начинается с анализа категории выбора как процесса определения и реализации некоей предпочитаемой альтернативы из всех возможных. Если выбор как функция (зависимая переменная) определен предпочтениями агента, то индивидуальный набор предпочтений играет роль сущности, реализующейся в поступательном выборе - поведении агентов. Формирование «лестницы предпочтений», имманентной каждому агенту, исследовалось украинским экономистом А. Билимовичем, который полагал, что внутри «скалы (шкалы) потребностей» постоянно происходит «торг» за место в иерархии этой «скалы», результаты которого лежат в основе субъективных оценок ценности благ. Определенное благо является, например, для агента более ценным, поскольку потребность в нем более настоятельна [1,475]. «Скала потребностей» агента находится, по Билимовичу, в состоянии постоянного преобразования под воздействием вытеснения старых предпочтений новыми и перестройки их совокупности.

Важнейшим условием познания сущности индивидуальной рациональности является разграничение базовых и ситуативных предпочтений. «Мы столкнулись с двумя противоречащими друг другу позициями. Дж. Гэлбрэйт и другие утверждают, что функции вкусов и предпочтений изменяются в зависимости от обстоятельств. Беккер и Стиглер, напротив, убеждены, что основные функции неизменны – их только следует правильно специфицировать», - отмечает Дж. Ходжсон [2,13]. Между тем, приведенные позиции противоречивы лишь на первый взгляд.

Если ситуативные предпочтения могут активно изменяться под воздействием, например, рекламы или быстро меняющейся моды, то совокупность базовых предпочтений несравнимо более стабильна, консервативна и модифицируется под воздействием весомых факторов в течение длительного временного промежутка. Образование новой иерархии базовых предпочтений детерминируется критериями формирования этой иерархии, позволяющими агенту отнести «к ценности» и «отделить в многообразной действительности то, что существенно для него, от того, что таковым не является» [3,39], согласно тем принципам, которые являются для него «внутренне необходимыми» [4,204]. Ходжсон рассматривает их как «факторы, которые являются фундаментальными по отношению к целям, предпочтениям и обдумыванию в целом» [2,21].

© Клишова Е.В., Вишневкая Н.П., 2013

Сложившаяся структура базовых предпочтений агента представляет собой устойчивую совокупность, которая в длительном периоде сохраняет имманентную соподчиненность и целостность при изменениях окружающей среды. Каждое из базовых предпочтений корреспондируется с «пучком» соответствующих ситуативных предпочтений, посредством которых происходит их реализация. В силу ограниченности экономических ресурсов происходит «размещение» предпочитаемых благ и услуг в пределах возможностей агента. Адекватно расположению базовых предпочтений, среди предпочитаемых благ выделяются самые предпочитаемые, затем - менее предпочитаемые, и, в конце концов, устанавливается конкретная, индивидуальная структура ситуативных предпочтений, подлежащая постоянному переформатированию под воздействием окружающей среды. Те виды конкретных благ и услуг, которым агент оказывает предпочтение под воздействием рекламы или мнения членов референтной группы, могут бесконечно варьироваться, но любой их набор представляет определённое, соответствующее конкретной ситуации, отражение структуры базовых предпочтений.

В различных временных интервалах под воздействием факторов эндогенного и экзогенного характера превалирующее значение могут получать разные базовые предпочтения, приобретающие большую или меньшую степень интенсивности, что определяет появление соответствующих сдвигов в их иерархии. «Сила предпочтения рассматривается в качестве элементарного психологического ощущения, воспринимаемого интуитивно» [5,36], а «когда есть две неудовлетворённые потребности, то выбор делается в пользу удовлетворения более сильной из них» [4,158]. «Сравнимость потребностей, - утверждает А. Билимович, - подтверждается фактами выбора, на котором покоится вся человеческая деятельность» [1,473-474]. Сложившаяся конфигурация предпочтений находит выражение в принимаемых агентом решениях относительно конкретных благ и обусловливает формирование мотиваций, побуждающих агента к определённым действиям и изменяющих социальное поведение агента.

Определение агентом ценности блага основано на оценке рассматриваемых альтернатив на предмет соответствия системе базовых предпочтений агента и критериев их отбора [7,321]. Информация, получаемая агентом в ходе обучения, упорядочивается с помощью базовых предпочтений, и агент становится не просто носителем определённой информации, а, как точно заметил В.Иноземцев, носителем «субъективированных знаний», личностью, «своими ценностью и предпочтениями определяющей направления и условия формирования богатства современного общества» [6,25]. Различия в восприятии конкретных ситуаций агентами, обусловленные дифференциацией совокупности базовых предпочтений, её инерционностью по мере зрелости и старению агента определяют разную, порой противоположную реакцию на идентичные раздражители окружающей среды. Таким образом, сущность индивидуальной рациональности может быть определена как сложный, соподчиненный механизм формирования «лестницы предпочтений» агента, где совокупность его ситуативных предпочтений в каждый данный момент является функцией имманентной совокупности сопряженных базовых предпочтений, взвешенных по степени своей интенсивности, и критериев выстраивания их в определённом порядке. Так, например, по приоритету критериев свободы выбора, материального обогащения, духовного комфорта, неограниченного доминирования в обществе и пр. определяется адекватная структура взаимосвязанных и взаимозависимых базовых предпочтений агента (предпочитаемый социальный статус, образовательный уровень, место проживания, сфера деятельности, семейный статус, референтная группа и пр.). Выстраивание иерархии ситуативных предпочтений и выбор агента на всех рынках (в том числе – на политическом, идеологическом) поверяется, как по камертону, по совокупности базовых предпочтений и критериев их отбора.

Индивидуальная рациональность агентов составляет исходный уровень, которой является основой более высоких уровней рациональности. Индивидуальные решения первичны, но их коррекция неизбежна в ходе взаимодействия индивидов. Способом познания последующих уровней рациональности является метод агрегирования, понимаемый как «укрупнение экономических показателей посредством их объединения в единую группу. Агрегированные показатели представляют обобщенные, синтетические измерители, объединяющие в одном общем показателе многие частные» [8,12].

В контексте концепции рациональности агрегирование рассматривается как последовательное укрупнение базовых предпочтений агентов. Восхождение к общественной рациональности предполагает унификацию некоторых базовых предпочтений агентов (индивидуальная рациональность каждого должна включать некие группы предпочтений, которые являются общими для всех), и достижение определённой синхронности в актуализации этих групп предпочтений, т.е., создание коллективных мотиваций. Процесс агрегирования предпочтений локализуется на разных уровнях: групповая рациональность агентов (группы, организации), общественная рациональность (большинство членов общества в данном временном интервале имеют общие приоритеты, предпочитая максимизировать потребление одних общественных благ в ущерб потреблению других благ). Синхронизация потребности в этих благах в обществе определяет устойчивость общественного организма любого уровня (фирма, организация, государство), его способность к стабильному и эффективному функционированию.

Общественная рациональность имеет материальной основой совместное удовлетворение потребностей в определенных общественных благах (состояние окружающей среды, права собственности, развитие инфраструктуры, социальные гарантии и др.), а неизбежность выбора на уровне организации и общества определена ограниченностью экономических ресурсов. Члены общества в соответствии с агрегированными предпочтениями полагают приоритетными, например, расходы на обеспечение экологической безопасности и спецификацию прав собственности; либо, напротив, немедленное расширение фонда потребления. Таким образом, восхождение к общественной рациональности открывает путь к решению ключевой проблемы государственной экономической политики - построению «дерева целей» на уровне общества. Создается механизм, позволяющий совместить систему «индивидуальных ценностей с существующей системой общественно значимых ценностей» [9,60]. Только в ходе его реализации возможно разрешение проблемы, сформулированной К. Марксом, – снятие всеобщего отчуждения хозяйствующих субъектов в условиях рыночной экономики [10,88-91,94,97].

Восхождение к общественной рациональности может быть только эволюционным процессом в длительном временном интервале. Базовые предпочтения агентов унифицируются вначале на уровне некоей социальной группы, по мере концентрации которой и периодически происходящих слияний с другими группами, сходными по унифицированным предпочтениям, происходит расширение унификации до уровня общественной рациональности. По мере «встраивания» индивидуальной рациональности агента в конкретные виды групповой рациональности происходит его социализация, принятие им общих для группы ценностей и «правил игры». Степень соответствия разделяемых группой правил и ценностей индивидуальной рациональности субъекта детерминирует успешность его социализации в данной группе и определяет тип социального поведения. В случае несоответствия базовых предпочтений агента групповой рациональности равновесие имманентной индивидуальной рациональности нарушается, поскольку субъект лишается возможности реализации адекватного варианта социального поведения: этому противодействуют, либо, как минимум, относятся неодобрительно другие члены группы. Агент находится в состоянии межгрупповой миграции в течение некоторого промежутка времени, пока не окажется в сфере воздействия аттрактора другой группы, где происходит процесс унификации иных предпочтений, которые корреспондируется с индивидуальной рациональностью агента более, нежели групповая рациональность предыдущей общности.

Формирование общественной рациональности происходит в ходе самоорганизации агентов и является предпосылкой синергетического эффекта их взаимодействия. Компоненты целого должны работать в унисон для его получения, но результатом становится высшее качество взаимодействия агентов, которое поистине стоит затраченных усилий. Таким образом, степень жизнеспособности экономической системы и общественных институтов определяются общественной рациональностью. От её прочного фундамента зависит устойчивость и эластичность институциональной конструкции.

Важнейшей проблемой изложенной концепции экономической рациональности является уяснение механизма взаимодействия рациональности агентов и структуры отношений собственности.

На макроуровне возможность формирования групповой и общественной рациональности определена степенью эффективности прав собственности. Для того, чтобы последние получили возможность способствовать, а не препятствовать формированию групповой и общественной рациональности, совокупность прав собственности должна удовлетворять следующим условиям:

каждое право и каждый из элементов, на которые может быть расщеплено это право, должны получить *чёткую, однозначную и непротиворечивую* интерпретацию применительно к специфике различных объектов собственности;

каждое право и каждый из элементов, на которые может быть расщеплено это право, должны иметь адекватный *механизм реализуемости*, приведение которого в действие обеспечивается государственными институтами.

Если совокупность прав собственности отвечает названным условием, агенты получают возможность *обмена правами собственности и элементами этих прав* на рынке прав собственности на уровне организации и общества в целом. Эффективность происходящего обмена определена качеством прав собственности, функционирование которых позволяет снизить степень асимметрии экономических отношений и, следовательно, степень экономической власти олигархических групп.

Выступая в качестве субъекта множества микрорынков прав собственности, агент получает возможность формирования и последующего изменения набора прав собственности на каждом из них в соответствии со спецификой имманентной «лестницы предпочтений» в каждый данный момент. Движение прав собственности опосредует миграцию индивидов в поисках организации, участие в функционировании которой позволит ему оптимизировать набор субъектных предпочтений.

Собственность рассматривается как отношения монополизации пользования объектом, обладающим достаточной степенью экономической значимости и относительной редкости; т.е., как система исключений других агентов из доступа к такому объекту. С функциональной точки зрения, собственность является инструментом организации производства и накопления объекта собственности, средством обеспечения эффективного режима его охраны и стимулирования инвестиционного процесса на инновационной основе. По мере перенакопления вещественного субстрата собственности (что делает неотвратимым применение наёмного труда), происходит формирование *внутренних структурных уровней* собственности: *простого* (немонопольного) пользования, где субъекты - наёмные рабочие, осуществляющие присвоение полезных свойств объекта; и *ограниченного монопольного* пользования (владение, различные формы аренды). Каждому структурному уровню соответствует определённая степень *распоряжения* объектом - имманентный пучок прав собственности, регулирующих доступ к объекту.

Распоряжение трактуется как механизм, обеспечивающий реальный процесс экономического пользования объектом и аккумулирующий волевые моменты, возникающие в ходе этого процесса. Конкретная конфигурация правомочий и рассредоточение распоряжения между субъектами каждого из структурных уровней определяется потребностью объекта собственности в наиболее эффективном режиме накопления.

В реальном воспроизводственном процессе пользование и накопление образует единое целое, которое составляет основу экономического присвоения. При этом, однако, возникает противоречивое единство: простое пользование может являться функцией одного фактора производства (наемного работника), в то время как накопление есть момент, конституирующий собственника и прерогатива последнего. Разрешение противоречия происходит через формирование исторически конкретной формы собственности, подчиняющей оба процесса единому субъекту. Даже если простое пользование исходит от другого фактора производства, в рамках данной формы собственности происходит соединение всех факторов, задействованных в производственном процессе.

Если собственность представляет собой монопольное пользование, то форма собственности есть *конкретная форма монопольного пользования*, определяемая состоянием факторов производства и применяемых технологий. Если пользование вечно, то его форма исторически преходяща. Изменение и усложнение факторного строения производства по мере развития общества сообщается структурному строению собственности, модифицируя ее конкретные формы. Таким образом, структурное строение собственности определяется уровнем развития производства.

Перспектива восхождения к групповой рациональности на микроуровне и превращение фирмы в единый организм зависит от того, соответствует ли структура формы собственности специфике объекта собственности, т.е., возможно ли эффективное накопление объекта посредством этой формы собственности. Необходимостью исследования этого вопроса определено инкорпорирование теории форм собственности в исследование особенностей групповой и общественной рациональности.

Особенности экономического развития отраслей и регионов общественного производства, дифференциация уровня обобществления производства в разных сферах объективно обусловливают существенные различия в процессах производственного накопления. Это обусловливает *множественность* конкретных социально-экономических форм связи факторов производства на любой стадии его развития, и речь может идти лишь о *преобладании* некоей формы собственности на определённом этапе. Адекватность формы собственности определена, таким образом, состоянием объекта присвоения и необходимостью специфического режима производственного накопления, который организуется на базе соответствующей формы соединения факторов производства..

С позиций структурно-функционального анализа выделяются два основных *типа* собственности: *частная,* которой имманентно наличие монопольного пользователя объектом собственности, и *общественная*, которая лишена такового. Эмпирически это обнаруживается в отношениях индивидов, возникающих по поводу пользования объектами собственности.

Ретроспективный анализ форм собственности в условиях доиндустриального общества выявляет *общинную* форму собственности, которая предполагала условную реализацию статуса пользователя каждым из членов общины относительно некоей части объекта собственности (чаще всего – надела земли) и ведомого на нем индивидуального хозяйства. Условием реализации этого статуса служило членство в общине, сопряженное с несением определенных повинностей и выполнения обязанностей. Таким образом, статус пользователя определённой частью объекта узаконивается и экономически реализуется не сам по себе, а в качестве производного от статуса совокупного монопольного пользователя объектами общинной собственности. Эта форма собственности реализовалась позднее в практике колхозной системы СССР, испытывая при этом гораздо более сильное давление со стороны государственных органов (и экономическое, и внеэкономическое), нежели дореволюционный ее аналог.

Формирование частной собственности как монопольного пользования собственника объектом предполагает поначалу упрощенное структурное строение, когда субъект монопольного и немонопольного пользования совмещаются в одном лице, и субъект монопольного пользования функционирует как простой пользователь. Это состояние описывается в литературе как простое товарное производство. По мере перенакопления объекта собственности в соответствии с логикой этого процесса происходит и усложнение структурного строения частной собственности, формирование внутренних структурных уровней простого пользования и владения. Перенакопление материальных элементов производства на определенном этапе неотвратимо влечет за собой применение наемного труда и обусловливает появление наряду с собственником пользователей и владельцев. Увеличение объёма производства и соответственно размеров организации определяет неизбежность роста трансакционных затрат для организации и контроля деятельности простых пользователей со стороны собственника. Это влечет за собой вынужденное делегирование части прав субъектам распоряжения на нижние уровни, передачу прав менеджерам структурных подразделений организации. Это решение не является идеальным, поскольку поведение менеджеров тоже может быть оппортунистическим. Невозможность реализации субъектом монопольного пользования всех функций, имманентных собственнику, обусловливает неизбежность их рассредоточения между несколькими (множеством) субъектов. Снижение степени асимметрии в отношениях собственности, возникающих по поводу ресурсов, находящихся в общем пользовании, и означает переход к *общественной* форме собственности.

Необходимость снижения растущих трансакционных затрат побуждает собственника (менеджера) к стимулированию формирования групповой рациональности. Но чем больше размеры организации, тем более сложным и длительным является процесс

сближения и агрегирования базовых предпочтений работников в силу индивидуальности имманентных систем рациональности. Самым эффективным средством достижения этой цели представляется формирование такой формы собственности, которая не только характеризовалась бы множественностью пользователей (а это неизбежно при определенном уровне развития производства), но при этом непосредственные пользователи выступали бы в качестве собственника некоей части объекта.

Объект собственности, функционирующий как единое целое, находится в собственности общества, *каждый из членов которого реализует статус монопольного пользователя по отношению лишь к определенной части объекта совокупного пользования, но не по отношению к объекту в целом*. Агент может являться сособственником (ассоциированным собственником) только в том случае, если он выступает как субъект монопольного пользования относительно части (доли) объекта пользования независимо от подформы общественной собственности - кооперативной, коллективной, акционерной.

Общественная собственность, как и другие формы собственности, производна от потребностей накопления и определена ими. Её возникновение обусловливается сравнительно более высокой эффективностью накопления объекта собственности в условиях множественности монопольных пользователей каждой из частей этого объекта, который воспроизводится как единое целое. Соединение факторов производства происходит принципиально иным способом, нежели в условиях общинной и частной собственности, соответственно, формируется иной механизм распоряжения и управления производственным процессом, иной механизм распределения дохода от эксплуатации объекта собственности, иная организация инвестиционного процесса. Таким образом, по мере наделения простого пользователя правами собственника относительно части объекта присвоения, отношения монопольного пользования оказываются смещенными на более низкий уровень. При этом каждый из собственников делегирует прерогативу распоряжения объектом в целом (соответствующий пучок прав собственности) менеджеру, независимо от того, является ли последний одним из субъектов монопольного пользования объектом, либо наемным служащим у совокупности собственников данного объекта. Полное распоряжение соответствующей частью объекта остается за частным его собственником, распоряжение всем объектом - за совокупностью частных собственников (собрание акционеров, кооператива и др.)

Не община как субъект монопольного пользования (вернее, конкретные персоналии, осуществляющие в общине функции распоряжения) наделяет по своему усмотрению агентов, образующих данную общность, объектами, а, напротив, агент служит созидающим началом. Именно агент авансирует организацию объектом монопольного пользования в виде доли, пая, покупки некоторого количества акций и др. Исходной является частная собственность агента на часть объекта совместного пользования.

Воспроизводственная функция по отношению к объекту в целом делегируется в объеме, соответствующем владельческому статусу, наемному управляющему. Если воспроизводство части объекта технологически теснейшим образом связано с воспроизводством объекта в целом, может быть делегирована и воспроизводственная функция относительно этой части. Этот путь формирования общественной собственности, принципиально противоположный по своему экономическому содержанию процессу огосударствления объектов собственности, начинается снизу, идет от *частной собственности как естественной основы любой формы общественной собственности*. Внутренняя логика развития процесса обобществления определена не правительственными регламентациями (как в случае с государственной собственностью), но объективными потребностями производственного накопления. Оптимальный же уровень обобществления для конкретных условий есть объект регулирования рыночных механизмов, дополняемых и корректируемых государственной экономической политикой.

В этом случае возникновение общественной собственности явилось *следствием существования общественной рациональности субъектов,* образующих организацию. Любая организация является целевым союзом, и, если преследуемая цель и способы её достижения соответствуют индивидуальной рациональности субъекта, появляются основания не только для совместного функционирования нескольких (множества) субъектов, но и для соединения объектов их собственности.

В том случае, если объект собственности остается физически неделимым, но его ценность в денежном эквиваленте рассредоточивается между несколькими субъектами (приватизация, аренда с выкупом), то условием и предпосылкой эффективного накопления объекта становится постепенное формирование общественной рациональности субъектов, образующих организацию. Таким образом, независимо от способа формирования отношений общественной собственности, возможность эффективного накопления объекта собственности детерминирована определенным уровнем групповой рациональности агентов, образующих организацию.

Существенным препятствием для создания предпосылок экономического роста является структура государственной собственности, которая воспроизводит структуру общинной собственности. Концентрация экономической власти бюрократией и захват ею совокупности правомочий, адекватных статусу собственника; отсутствие инструментов перераспределения правомочий распоряжения между субъектами производственного процесса; возрастание асимметрии экономических отношений и пр. представляют собой серьезные препятствия для формирования общественной рациональности. Между тем только достижение определенной степени общественной рациональности может обеспечить стабильность экономического и политического развития общества, подвести прочный фундамент под институциональную конструкцию.

В зависимости от особенностей ценностных установок населения и траектории развития общества формирование общественной рациональности имеет дискретный характер, протекает с различной интенсивностью, отражая и интегрируя воздействие множества идеологических, экономических и политических, внутренних и внешних факторов. В случае рассогласованности формальных и неформальных норм происходит их взаимное ослабление, чреватое возможным доминированием неэффективной неформальной нормы, модифицирующей сопрягаемые правила и привычки. Образуется «коридор» неэффективных норм, блокирующих возможность рационального поведения: слишком велики издержки, которые несёт субъект, желающий нейтрализовать такое рассогласование. Невозможно достижение общественной рациональности в отсутствие взвешенной и комплексной государственной политики в области институционального устройства экономической системы.

Для социально-экономического развития Украины ныне нет проблемы более важной, чем стимулирование восхождения к общественной рациональности. Противостояние общества и властных структур, кризис доверия к общественным институтам, борьба между финансово-олигархическими группами в украинской экономике, искусственно подогреваемые противоречия между населением регионов страны, имеющим разные ценности и приоритеты (региональная рациональность), блокируют возможность эффективных экономических и социальных преобразований. Жизненно необходимой для украинского общества является не только всесторонне обоснованная стратегия социально-экономического развития страны, но и внятная институциональная политика государства с четко артикулируемым идеологическим основанием, направленным на формирование общественной рациональности. В отсутствие этих условий богатейший потенциал экономического развития Украины остается нереализованным на протяжении более чем двадцатилетия.

РЕЗЮМЕ
В статті досліджується механізм взаємодії раціональності економічних агентів і структури різних форм власності.
Ключові слова: індивідуальна раціональність, суспільна раціональність, приватна, суспільна, общинна форми власності.
РЕЗЮМЕ
В статье исследуется механизм взаимодействия рациональности экономических агентов и структуры различных форм собственности.
Ключевые слова: индивидуальная рациональность, общественная рациональность, частная, общественная, общинная формы собственности.
SUMMARY
This article is devoted to the interaction of economic agent's rationality and the structure of the

different forms of ownership.
Keywords: individual rationality, social rationality, private, public, community ownership.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ:
1. Билимович А. Два подхода к научной картине экономического мира. Цит. по: «Истоки. Из опыта изучения экономики как структуры и как процесса». М.: Издательский Дом ГУ ВПЭ, 2006.
2. Ходжсон Дж. Скрытые механизмы убеждения: институты и индивиды в экономической теории. - Экономический вестник Ростовского Государственного Университета. Том 1. 2003, №4. с. 11 – 30.
3. Гайденко П., Давыдов Ю. История и рациональность: Социология М. Вебера и веберовский ренессанс. М.: Политиздат, 1991.
4.Маслоу А.Дальние пределы человеческой психики. - СПб, издательская группа «Евразия».1997.
5.Шумейкер П. Модель ожидаемой полезности: разновидности, подходы, результаты, пределы возможностей. Thesis, 1994, № 5, с.29-81. Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики».
6.Иноземцев В. Переосмысливая грядущее. Крупнейшие американские экономисты и социологи о перспективах и противоречиях современного развития. - Мировая экономика и международные отношения,1998, №11.С.5-26.
7.Hodgson G. M. Journal of Economics Issues, 2000, June, Vol. 34, Issue 2. pp.317 – 330.
8.Райзберг Б.,Лозовский Л., Стародубцева Е. Современный экономический словарь. – 2 изд., исправл. – М., Инфра-М, 1998.
9. Шаститко А. Модели рационального экономического поведения человека. - Вопросы экономики, 1998, № 5. с. 53 – 68.
10.Маркс К. Экономическо-философские рукописи 1844 года. Том 44. - Маркс К., Энгельс Ф. Соч., 2-е издание. М., Государственное издательство политической литературы. 1977.

УДК 332.122 (477.61/.62)

СОЦІАЛЬНИЙ РОЗВИТОК СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ СХОДУ УКРАЇНИ

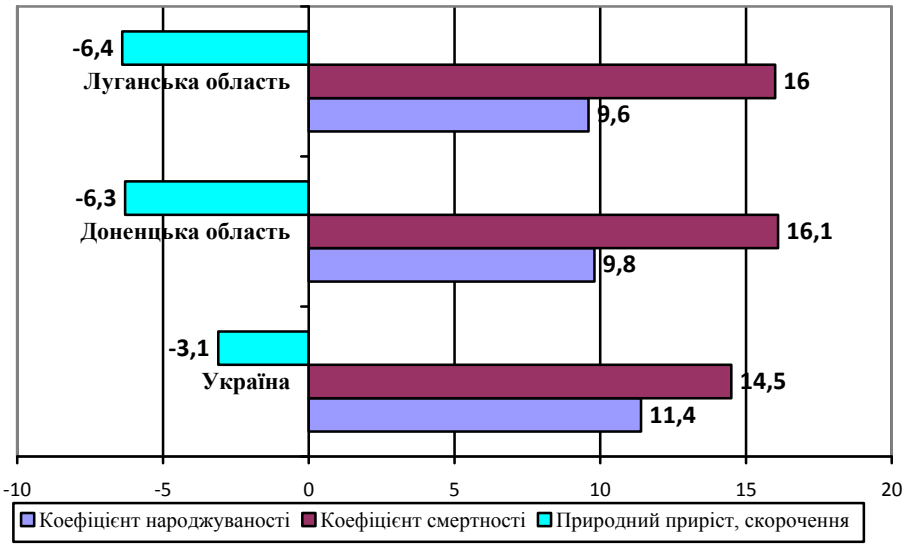
Кокора Н.В., науковий співробітник Регіонального філіалу Національного інституту стратегічних досліджень в м. Донецьку

Стабільний соціальний розвиток сільських територій України є невід'ємною складовою економічного розвитку села і реалізації її потужного аграрного потенціалу. Враховуючи, з одного боку, пожвавлення державної політики щодо розвитку села, а з іншого актуалізацію питання про асоціацію України з Європейським Союзом і, як наслідок відкриття широких можливостей для реалізації сільськогосподарської продукції на європейському ринку, питання соціального розвитку сільських територій набуває актуальності і потребує грунтовного аналізу.

Відсутність єдиного системного підходу до трансформації і модернізації агропромислового комплексу України призвела до загострення проблем у соціальному розвитку сільських територій. Проблеми у соціальному розвитку сільських територій Сходу України загалом співпадають з проблемами в інших регіонах та в Україні, в цілому (погіршення демографічних показників, сільська бідність, безробіття, низький рівень заробітної плати, занепад соціальної та інженерної інфраструктур) але разом з тим мають свої особливості, пов'язані з тим, що східні регіони традиційно є територіями з високою концентрацією промислового виробництва у містах, а тому мають ширші можливості для відтоку трудових ресурсів із сіл у міста.

Вивченням питання соціального розвитку села займалися відому українські вчені О. Бородіна [1], С. Біла [3], О. Бугуцький [4], М. Вдовиченко, Я. Жаліло [5], Г. Костромін, Г. Купалова [4], І. Прокопа [2], П. Саблук [6]. Вони займалися як розробкою підходів до соціального розвитку сільських населених пунктів, так і аналізом загальних соціально-економічних тенденцій на селі. Але в проведених дослідження недостатньо уваги приділено регіональним аспектам проблеми.

Метою наукової розвідки є аналіз стану та ключових тенденцій соціального розвитку сільських територій Донецької і Луганської областей, окреслення основних соціальних проблем українського села, надання пропозицій щодо їх подолання.



Джерело: Дані Державної служби статистики України, Експрес-випуск Демографічна ситуація в Україні в 2012 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/.

Рис 1. Загальний коефіцієнт природного руху населення (на 1000 осіб) по Україні, Донецькій, Луганській областях у 2012 році

Останнім часом соціальний розвиток сільських територій Донецької і Луганської областей характеризується погіршенням демографічних показників, що негативно впливає на стимулювання економічного зростання. Слід сказати, що така ситуація зберігається в

© Кокора Н.В., 2013

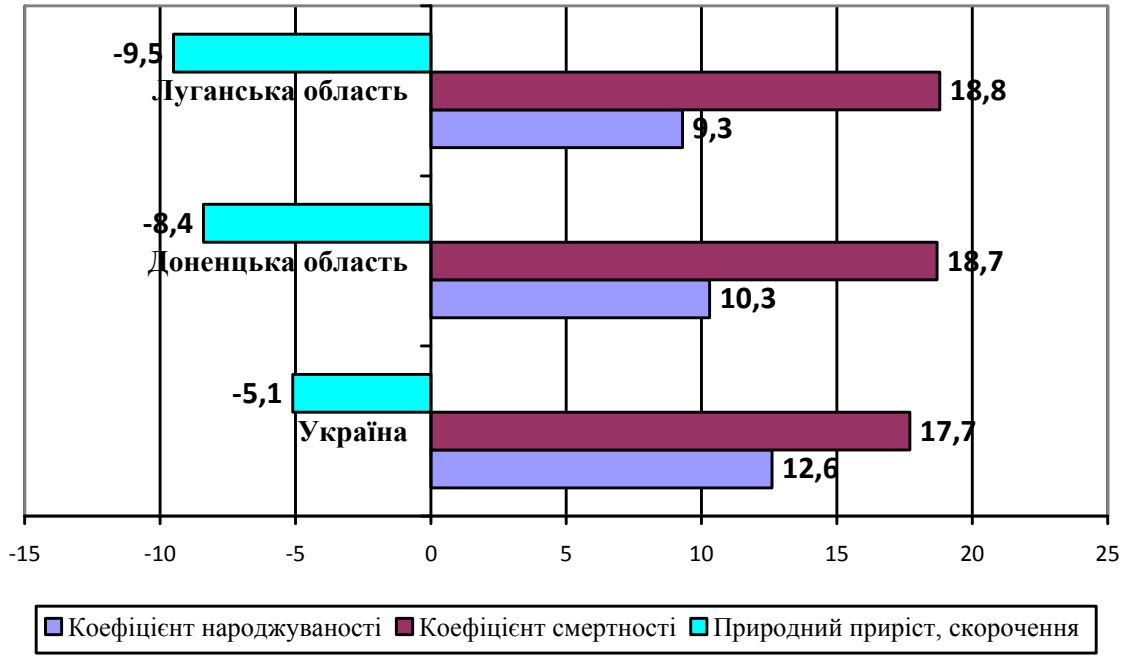
межах всієї держави. В Україні перспективою на майбутні двадцять років є «демографічна яма» у 5 млн. осіб за рахунок ненароджених дітей за 21 рік незалежності України. Так, за підрахунками Інституту демографії і соціальних досліджень ім. М.В. Птухи, чисельність українців віком до 25 років станом на 2010 рік була 13 млн проти 18 млн у 1990 році.

Разом з тим у східному регіоні не лише зменшується загальна чисельність населення, а відбуваються зміни у його структурі – старіння населення.

Демографічна ситуація, що у цілому склалася в Донецькій і Луганській областях набула кризового характеру. Як вже було зазначено вище, високими темпами відбувається процес постаріння населення. За підсумками Держкомстату України станом на 1 січня 2012 року питома вага дітей в Донецькій і Луганській областей у віці від 0 до 17 років залишається найменшою в країні і становить 15,1% і 14,8 % відповідно, високою залишається питома вага осіб старіше працездатного віку і становить 23,2 % в Донецькій області та 22,7 % у Луганській області.[7]

Не дивлячись на поступове збільшення рівня народжуваності, східні регіони мають нижчий за середній коефіцієнт народжуваності по Україні і залишаються серед регіонів аутсайдерів за цим показником. Так, якщо станом на 1 грудня 2012 року середній коефіцієнт народжуваності по Україні становив 11,4 на 1000 осіб, в Донецькій області він був на рівні 9,8 на 1000 осіб, в Луганській області 9,6 на 1000 осіб. При цьому, коефіцієнт народжуваності залишається набагато нижчим ніж коефіцієнт смертності, що не дозволяє забезпечити навіть просте відтворення населення (рис.1)

Високими темпами відбувається природнє зменшення населення й сільських територій Сходу України. Показники скорочення сільського населення Донецької і Луганської областей більше ніж у 1,5 рази перевищують середній коефіцієнт по Україні. Так, якщо коефіцієнт скорочення чисельності сільського населення по Україні в 2012 році становив (– 5,1) на 1000 осіб то в Донецькій області коефіцієнт скорочення дорівнював (- 8,4) на 1000 осіб а в Луганській області (-9,5) на 1000 осіб (рис. 2).



Джерело: Дані Державної служби статистики України, Експрес-випуск Демографічна ситуація в Україні в 2012 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/.

Рис 2. Загальний коефіцієнт природного руху сільського населення (на 1000 осіб) в Україні, Донецькій, Луганській областях у 2012 році

Постійне скорочення сільського населення за останнє десятиліття стало однією з причин зменшенням частки сільського населення і збільшення частки міського в загальній структурі населення Донецької і Луганської областей (рис.3, рис.4).

Джерело: авторські розрахунки на основі даних Головного управління статистики у Донецькій області. [Електронний ресурс]. - Режим доступу : http://donetskstat.gov.ua/statinform/nasel.php

Рис. 3. Розподіл міського і сільського населення у Донецькій області

Джерело: авторські розрахунки на основі даних Головного управління статистики у Луганській області. [Електронний ресурс]. - Режим доступу : http://www.lugastat.lg.ua/sinf/demograf/demogr0712_4.php

Рис. 4. Розподіл міського і сільського населення у Луганській області

В результаті від'ємного природнього росту зменшення чисельності Донецької і Луганської областей за останні десять років склало понад 490 тис осіб і 325 тис осіб відповідно. Серед цієї кількості сільське населення Донецької області становило 75900 осіб, сільське населення Луганської області – 63200 осіб. Втрата частки сільського населення призвела до зникнення ряду сільських населених пунктів. З 2003 по 2013 рік в Донецькій області кількість сільських населених пунктів зменшилась на 6 адміністративно-територіальних одиниць з 1124 до 1118, в Луганській області за цей період з адміністративно-територіальної карти зникло 10 сільських населених пунктів, з 792 сіл залишилось 781.

В Україні, взагалі, і в східних регіонах, зокрема, залишається низькою середня тривалість життя. Загалом середня тривалість в Україні за останнє десятиліття життя зросла надто мало (на 0,96 року при її скороченні на 1,02 року для чоловіків), і за цим показником Україна посідає передостаннє місце в регіоні Європа та Центральна Азія [8].

Станом на 1 серпня 2012 року середня тривалість життя по Донецькій області склала 70 років, у тому числі для жінок – 75 років, для чоловіків 64 роки. Важливим аспектом збільшення середньої тривалості життя є зниження рівня передчасної смертності. За визначенням Всесвітньої організації охорони здоров'я, до передчасної відноситься смерть людини у віці до 65 років. За даними Головного управління статистики у Донецькій області, із 71 тис. померлих у Донецькій області в 2011 році 24,1 тис. осіб (33,9 %) померли не досягнувши 65 років, серед них жінки склали 7,4 тис. (31 %), чоловіки – 16,7 тис. (69 %). Серед померлих жінок не дожила до 65 років кожна п'ята (21 %), а серед померлих чоловіків – майже половина (47 %) [9]. Основною причиною передчасної смертності є захворювання системи кровообігу, від яких лише у 2011 році померло 8,2 тис осіб.

Болючим демографічним питанням для східних регіонів України залишається міграційний відтік населення сільських територій, як безпосередньо до великих промислових міст в межах регіону, так і за його межі, що безперечно стає ще однією з причин зміни структури населення Донецької і Луганської області в бік зменшення частки сільського населення й зникнення сільських адміністративно-територіальних одиниць. При цьому, слід зазначити, що міграційний відтік сільського населення в Донецькій і Луганській області має різні риси. В Донецькій області сільське населення за останні п'ять років, з 2008 року по 2012 рік, в переважній більшості, мігрувало в межах області, в той же час відтік населення із сільських територій Луганщини в основному відбувалось за її межі (Табл. 1).

Таблиця 1

Міграційний приріст (скорочення) населення сільських поселень Донецької і Луганської областей за потоками і роками

Рік	Всього		Внутрішньорегіональна		Міжрегіональна		Міждержавна	
	Донецька Область	Луганська область	Донецька область	Луганська область	Донецька область	Луганська область	Донецька область	Луганська область
2008	- 1297	-966	-1177	-457	-189	-525	69	16
2009	- 470	-370	-342	-52	-201	-287	73	-31
2010	231	-431	-100	-104	176	-352	116	25
2011	- 437	-743	-443	-379	-137	-458	143	94
2012	-1068	-687	-976	-327	-180	-431	88	71

Джерело: авторські розрахунки на основі даних Головного управління статистики у Донецькій області та Головного управління статистики у Луганській області [Електронний ресурс]. - Режим доступу : http://donetskstat.gov.ua/statinform/nasel.php, http://www.lugastat.lg.ua/sinf/demograf/demogr0712_4.php

Стабільному соціальному розвитку сільських територій Сходу України заважають невирішені питання сезонності ринку праці, проблеми зайнятості населення, низький рівень оплати праці і т.д.

За звітом Донецької обласної служби зайнятості, станом на 1 січня 2012 року саме у сільських районах області було найбільше навантаження осіб, які шукали роботу на одну вакансію. Так, у середньому по Донецькій області на 1 вакансію претендувало 7 осіб, що шукали роботу, при цьому якщо у Донецькому міському центрі зайнятості на 1 вакансію в середньому претендувало 2 особи, то у Новоазовському районному центрі зайнятості – 90 осіб, Першотравневому РЦЗ – 60 осіб. В цілому, рівень безробіття сільського населення працездатного віку на початок 2012 року в Донецькій області становив 10,4 % (за методологією МОП), для порівняння - рівень безробіття міського населення регіону був 8,6%, а рівень безробіття сільського населення по Україні - 8,5% [10]. Переважна частина зареєстрованих безробітних у сільських територіях Донецької області - це безробітні у сфері сільського, лісового та рибного господарства.

Сільське господарство залишається головною сферою економічної діяльності і джерелом доходу для більшості населення, що мешкає у сільських територіях. Але сьогодні рівень заробітної плати робітників підприємств сільського господарства залишається у східних регіонах досить низьким і чи не найменшим серед рівня заробітних плат в інших сферах економічної діяльності. За підрахунками Головного управління статистики у Донецькій області середня номінальна заробітна плата одного штатного співробітника у регіоні у грудні 2012 року склала 3811 грн., а робітника сільського підприємства всього 2256 грн. Така ситуація є причиною збереження соціального напруження на селі і відтоку працездатного населення у міста.

Проблемними, у соціальному розвитку сільських територій Донецької і Луганської областей залишаються питання благоустрою і розвитку соціальної та інженерної інфраструктури на селі.

Сьогодні рівень благоустрою житла сільських територій в переважній більшості не відповідає сучасним умовам. Рівень забезпечення сільських населених пунктів послугами з подачі газу, води та теплової енергії значно відстає від міського. За підрахунками Головного управління статистики у Донецькій області станом на серпень 2012 року природний газ постачався лише до 22% сільських населених пунктів, з 401 сільських населених пунктів лише 36% користувались централізованим водопостачанням, а до центральної каналізації було підключено лише 45 сіл, або 4% від їх загальної кількості. Що стосується питання введення нового житлового фонду з високим рівнем благоустрою, а також дообладнання при капітальних ремонтах житлових будинків різними видами зручностей то покращення житлових умов, в основному відбувається для міського населення, а для сільських територій ці показники є незначними.

Вкрай актуальним для сільських територій залишається проблема незадовільного стану транспортної інфраструктури. Погіршення стану автомобільних доріг залишається причиною погіршення комунікації сільських територій з обласними центрами і великими містами. Багато у чому це обумовлено фінансовою неспроможністю сільських районів забезпечувати ремонт і будівництво автошляхів, які знаходяться на їх балансі, відсутністю інвестицій на будівництво доріг та занепадом автомобільних доріг у зв'язку із ліквідацією сільськогосподарських підприємств. Так з інформацією Луганської обласної державної адміністрації у 2010 році переважна більшість (72,6%) відомчих доріг знаходилась в сільській місцевості, власниками яких є сільськогосподарські підприємства та сільські ради [11].

Погіршення соціальної інфраструктури села можна простежити через аналіз забезпеченості сільських територій дошкільними закладами і загальноосвітніми школами. Так, за наявності в складі Донецької області 1118 сільських населених пунктів, лише кожен четвертий має на своїй території садочок і школу. За даними Управління освіти і науки Донецької облдержадміністрації станом на 2012 рік у сільській місцевості працює 307 дошкільних заклади і 305 загальноосвітніх шкіл. Не вирішеним для регіону залишається питання забезпечення школярів сільської місцевості автобусними перевезеннями. В 2012 році лише 68,7% учнів Донецької області були охоплені автобусними перевезеннями. Така ситуація позбавляє сільських мешканців права на отримання, гарантованих державою освітніх послуг

Складовою збалансованого розвитку сільських територій виступає доступне і якісне медичне обслуговування. Останнім часом в Донецькій області проводиться пілотний проект з реформування системи охорони здоров'я відповідно до Закону України «Про порядок проведення реформування системи охорони здоров'я у Вінницькій, Дніпропетровській, Донецькій областях та місті Києві». За результатами реформи з початку 2012 року в Донецькій області працює 72 Центри первинної медико-санітарної допомоги, 55 з яких розташовано у містах і 17 в сільських районах, структурними підрозділами яких стали 439 амбулаторій и 466 фельдшерсько-акушерських/фельдшерських пункти. Таким чином, в регіоні проведена робота, щодо охоплення первинною медичною допомогою сільських районів, але разом з тим невирішеними, залишаються проблеми стовідсоткового забезпечення амбулаторних закладів медичними кадрами, обладнанням, медикаментами. Крім того, саме сільські райони в 2012 році втратили, в наслідок скорочення ліжкової мережі лікувально-профілактичних закладів 307 одиниць із 802 ліквідованих по Донецькій області, що обмежує можливості сільського населення в отриманні лікувально-профілактичного обслуговування.

Підсумовуючи вищезазначене, ми можемо говорити про те, що соціальний розвиток сільських територій східних регіонів не може бути успішним без вирішення широкого кола демографічних і соціально-економічних проблем. Що, в свою чергу вимагає від держави проведення комплексу заходів на всіх рівнях управління.

На державному рівні необхідно законодавчо затвердити надання підтримки і соціальних гарантій фахівцям, які направляються працювати у сільську місцевість.

На регіональному рівні необхідно по-перше, розробити і прийняти довгострокову стратегію стійкого розвитку сільських територій Донецької і Луганської області. По-друге, затвердити обласні програми соціальної підтримки молодих сімей, що проживають і працюють у сільський місцевості. По-третє, розвивати міжрегіональне, міжнародне співробітництво у напрямку залучення досвіду розвитку сільськогосподарських територій. По-четверте, створювати умови для розвитку соціального партнерства регіональної влади з агропромисловим бізнесом щодо спрямування коштів в розвиток соціальної інфраструктури сільських територій регіонів.

На місцевому рівні важливим є затвердження програм підтримки розвитку малого підприємництва на селі.

РЕЗЮМЕ

В науковій статті проаналізовано стан та ключові тенденції соціального розвитку сільських територій Сходу України (Донецька область, Луганська область), окреслені основні соціальні проблеми села, надані пропозиції щодо їх подолання.

Ключові слова: соціальний розвиток, соціальні проблеми, сільські території, демографічна ситуація, зайнятість, соціальна інфраструктура, інженерна інфраструктура.

РЕЗЮМЕ

В научной статье представлен анализ состояния и ключевых тенденций социального развития сельских территорий Востока Украины (Донецкая область, Луганская область), очерчены основные социальные проблемы села, даны предложения по их преодолению.

Ключевые слова: социальное развитие, социальные проблемы, сельские территории, демографическая ситуация, занятость, социальная инфраструктура, инженерная инфраструктура.

SUMMARY

Scientific paper presents analysis of the key trends and social development of rural areas of the East of Ukraine (Donetsk, Luhansk region), pointed out the major social problems of the country, suggests ways of overcoming them.

Keywords: social development, social issues, rural areas, demographics, employment, social infrastructure, physical infrastructure.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Бородіна О. Соціальні інновації в системі сільського розвитку: концептуальні підходи /О. Бородіна // Економіка України. – 2010 - № 9. – С. 68-77
2. Бородіна О., Прокопа І. Сільський розвиток в Україні: проблеми становлення/О. Бородіна, І. Прокопа // Економіка України. – 2009 - № 4. – С. 74-85
3. Біла С. Реформування соціально-економічного розвитку сільських територій в Україні / С. Біла// Стратегічні пріоритети. – 2012. – №3(24). – С. 62-70
4. Аграрна праця та соціальний розвиток села / [Бугуцький О.А., Купалова Г.І., Орлатий М.К. та ін.]; за ред. Бугуцького О.А. – К.: Інститут аграрної економіки УААН, 1996. – 302 с.
5. Жаліло Я., Лавриненко С. Щодо рівнів соціального розвитку сільських територій та життя сільського населення [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://old.niss.gov.ua/monitor/Desember/16.htm
6. Саблук П.Т. Сучасна аграрна політика України: проблеми становлення / Саблук П.Т., Лукінов І.І., Юрчишин В.В. – К.: Інститут аграрної економіки УААН, 1996. – 663 с.
7. Оприлюднення експрес-випусків Держстату у 2012 році. Розподіл постійного населення України за статтю і віком на 1 січня 2012 року. Офіційний веб-сайт Державної служби статистики України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/
8. Human Development Report 2011. Sustainability and Equity: A Better Future for All. – Published for the UNDP. – P. 132.

9. Демографічна ситуація у Донецькій області. [Електронний ресурс]. - Режим доступу : http://donetskstat.gov.ua/statinform/nasel.php.
10. Інформаційна записка про стан ринку праці [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.dcz.gov.ua/don/control/uk/statdatacatalog/list.
11. Автомобільні дороги Луганської області [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.lugastat.lg.ua/press.php

УДК 001.895:330.30

ПОБУДОВА СЦЕНАРІЇВ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ЦИКЛІЧНОСТІ ЕКОНОМІЧНИХ ПРОЦЕСІВ

Кологривов Я. І., аспірант кафедри менеджменту Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут»

Розвиток підприємств може суттєво сповільнитися, або навіть призупинитися через різні причини: наявність бюрократичної структури управління, відсутність нових людей в керівництві, погане планування, неефективні капіталовкладення, відсутність ресурсів і, навіть, невезіння. Проте, існує низка прикладів краху успішних підприємств з найкращим менеджментом, готовністю впроваджувати інновації та з гарно організованими дослідженнями ринку та побажань споживачів.

Що ж є причиною краху таких компаній? Виявляється, що бездоганний менеджмент, і сама процедура прийняття рішень в організації, що процвітає, але не застосовує потужні методології передбачення (foresight) майбутніх ринків, зумовлює її неминучий крах [1].

Ця закономірність стосується всіх ринків у сферах виробництва і послуг, наприклад, IT, електроніки, хімії, механіки, металургії та ін.

Якщо розглянути комп'ютерну галузь, то можна помітити, що IBM домінувала на ринку мейнфреймових комп'ютерів, але не зреагувала на появу, з технологічної точки зору, більш простих міні-комп'ютерів. В результаті ринок міні-комп'ютерів фактично створила молода компанія Digital Equipment Corporation (DEC), яка і посіла місце основного виробника, відібравши споживачів у IBM, коли міні-комп'ютери у функціональному плані змогли забезпечувати потреби споживачів мейнфреймових комп'ютерів. При цьому, якщо порівнювати розміри та можливості IBM та DEC на етапі проектування міні-комп'ютерів, то IBM була в набагато вигіднішому положенні: компетентний менеджмент, найкращі інженери, напрацьована база лояльних клієнтів, ефективна мережа дистрибуції, відома торгова марка, і звичайно – наявні фінансові ресурси. Проте IBM просто не надала значної уваги інноваційній «підривній» (термінологія Clayton M. Christensen – професора Гарвардської школи бізнесу) технології міні-комп'ютерів і не займалася розвитком останньої, що призвело до втрати часу. Чим і скористалися DEC, а трохи згодом Data General, Prime, Hewlett-Packard та Nixdorf. Коли IBM зрозуміла перспективність розвитку технології міні-комп'ютерів, було вже занадто пізно: поки IBM намагалася сконструювати власний міні-комп'ютер, всі споживачі мейнфреймових комп'ютерів IBM перейшли на міні-комп'ютери молодих компаній, що були описані вище. Проте всі виробники міні-комп'ютерів не оцінили ринок настільних комп'ютерів. Цей ринок здобули Apple, Commodore, Tandy та автономні підрозділи ПК компанії IBM. Але і Apple, і IBM на п'ять років запізнились з виходом на ринок портативних комп'ютерів [1].

Цікаво, що більшість провідних виробників комп'ютерів вважалися компаніями з ефективним управлінням, а в школах менеджменту та у журналістських оглядах їх наводили як приклад для наслідування. Ось що писав американський журнал Business Week в 1986 р.: «Конкурувати з Digital Equipment Corporation в наш час – все одно, що стояти на шляху локомотива, що рухається на повній швидкості. Цей виробник комп'ютерів, вартість якого складає 7,6 млрд дол., набирає швидкість, поки більшість його конкурентів топчуться на старті» [2]. Далі автор радить IBM діяти обачніше, щоб не відставати. І справді, DEC була названа однією з найбільш перспективних компаній в аналізі McKinsey, на основі якого була видана книга In Search of Excellence [3].

Але вже за декілька років про DEC пишуть зовсім по-іншому. «Digital Equipment Corporation необхідна добре продумана реорганізація. Обсяги продажів міні-комп'ютерів – її основної лінії продуктів – катастрофічно знизилися. План реорганізації, який було прийнято два роки тому, провалився. Системи прогнозування та планування виробництва також абсолютно не виправдали себе. Зниження витрат не відобразились на прибутковості… Проте справжньою трагедією можуть обернутися втрачені компанією можливості. DEC втратила два роки, намагаючись за допомогою напівзаходів затвердитися на ринку настільних комп'ютерів, що змінив всю комп'ютерну галузь [4].

Рішення, що призвели DEC до занепаду, були прийняті в той час, коли компанію вважали взірцем з точки зору ефективності її менеджменту. Але ж саме в той час керівництво DEC жодним чином не відреагувало на появу настільних комп'ютерів, які захопили ринок через декілька років потому.

Причина цього закладена в тому, що якість та функціональні показники «підривної» технології (в даному випадку – настільного комп'ютера) не забезпечували потреб основних споживачів DEC. Насправді DEC провела всі необхідні дослідження, навіть звернулася до основних споживачів з метою з'ясувати, чи потрібні останнім настільні комп'ютери. Відповідь споживачів була негативною, оскільки на етапі зародження ринку настільних комп'ютерів їх потужність не відповідала потребам основних споживачів міні-комп'ютерів, а всі дослідження вказували на відсутність великих обсягів продажу на основному ринку. І так було насправді. Проте настільні комп'ютери створили новий ринок – ринок персональних комп'ютерів, на якому недоліки настільних комп'ютерів на ринку міні-комп'ютерів стали перевагами: нижчі якість, виробнича спроможність та функціональність, що в результаті забезпечило зниження розмірів, ціни та простоту у використанні. Саме на ринку персональних комп'ютерів, настільні комп'ютери дорозвинулися до рівня, необхідного для забезпечення потреб користувачів міні-комп'ютерів, що забезпечило можливість атаки виробниками настільних комп'ютерів ринку міні-комп'ютерів і відтоку основних споживачів міні-комп'ютерів на ринок настільних комп'ютерів, які ще вчора не розглядали настільні комп'ютери як альтернативу міні-комп'ютерам.

Таким чином, з урахуванням особливостей розвитку сучасних гостроконкуручих і динамічних ринків, застосування потужних методологій передбачення, які спираються на циклічність економічних процесів, є необхідною умовою успішної і довгострокової діяльності підприємств. Такі методології розробляються і пропонуються автором в контексті формування критичних технологій майбутнього на часовому горизонті до 2020 року.

Видатний російський вчений М. Д. Кондратьєв в 20-х роках XX століття висунув припущення про існування «великих економічних циклів» в ринкових економіках капіталістичних країн. Працюючи на кафедрі політичної економії та статистики, він спочатку помітив, а потім довів існування «великих циклів кон'юнктури» (саме таку назву використовував вчений). М. Д. Кондратьєв проаналізував динаміку розвитку економік капіталістичних країн Західної Європи починаючи з кінця XVIII століття і помітив, що цей розвиток є циклічним, і що кожні 40-60 років цикл змінюється наступним, супроводжуючись зміною технологічного укладу[5].

У результаті дослідження Кондратьєв виокремив такі великі цикли (виділено напівжирним шрифтом) (таблиця):

Наступним кроком вченого був прогноз щодо спадної хвилі 3-го К-циклу. І, висловлюючи ще в 1922 році думку про існування «великих циклів кон'юнктури», М. Д. Кондратьєв статистичними дослідженнями виявив, що перехід від висхідної до низхідної фази великого циклу буде мати місце на межі 20-30-х років, передбачивши тим самим Велику світову депресію 1929–1933 рр., що вразила економіку США, країни Західної Європи та Північної Америки. Постраждали від неї усі капіталістичні країни світу[6].

© Кологривов Я.І., 2013

Наступна криза 70-х років на спадній хвилі четвертого К-циклу характеризується девальвацією долара США 1971 року і нафтовою кризою 1973–1975 років. Цей період отримав назву стагфляції [7].

Таблиця 1.

Великі економічні цикли, виявлені М. Д. Кондратьєвим та наступні, що йшли за ними.

№	Позначення	Тривалість К-циклу	Тривалість висхідної хвилі	Тривалість спадної хвилі
1	**К1**	**1779 – 1844/51**	**1779 – 1810/17**	**1810/17 – 1844/51**
2	**К2**	**1844/51 – 1890/96**	**1844/51 – 1870/75**	**1870/75 – 1890/96**
3	**К3**	**1890/96 – 1936/40**	**1890/96 – 1914/20**	1914/20 – 1936/40
4	К4	1936/40 – 1980/85	1936/40 – 1966/71	1966/71 – 1980/85
5	К5	1980/85 – 2020/25	1980/85 – 2003/09	2003/09 – 2020/25*

У таблиці зірочкою(*) позначено прогноз.

Сьогодні ми є свідками нової кризи на спадній хвилі п'ятого К-циклу, і знову збіг з прогнозами М. Д. Кондратьєва є незаперечним.

Для того, щоб зрозуміти, як вийти з кризи з найменшими втратами, необхідно побачити причини кризи, а також проаналізувати, використовуючи досвід попередніх циклів, причини підйомів економік після надзвичайно глибоких криз.

За Кондратьєвим, виникнення великих, середніх та коротких циклів економічної динаміки є внутрішньою закономірністю економічної динаміки, іманентно властивої економіці як системі. Причиною існування великих циклів є довгий цикл часу будівництва та дієздатності засобів виробництва, довгого використання та віддачі вкладених інвестицій – фабрики, заводи, порти, канали, тунелі, гідроелектростанції, залізниці, дороги і т. д. Їхнє будівництво та функціонування мають життєвий цикл тривалістю в 40-60 років. Саме ця обставина і породжує появу великих циклів економічної кон'юнктури. Границею цих циклів служать стики вичерпання дієздатності старих капітальних благ та початок будівництва та функціонування нових засобів виробництва, здатних діяти на принципово новій техніко-технологічній та організаційно-структурній основі, створюючи принципово нові блага довгого використання [8]. Тобто в період кризи суспільство, розуміючи завершення життєвого циклу певного технологічного укладу, починає шукати нові перспективні науково-технологічні (S&T) напрямки, нові рішення, і саме впровадження останніх виводить економіку з кризи, створюючи основу нового технологічного укладу.

Так, велике машинобудування, високотехнологічне будівництво, промислова енергетика, а також цивільна та військова авіація були причиною виходу економік країн з великої депресії. Наступна системна криза 1971–1975 років підштовхнула до розвитку п'ятий технологічний уклад – мікроелектроніку, комп'ютерну техніку, Інтернет, мобільний зв'язок [9]. Вже остаточно зрозуміло, що технологічний уклад п'ятого К-циклу вичерпано і жодні вливання величезних потоків грошей, що використовують сьогодні уряди країн, не в змозі вирішити проблему. Ці дії лише відстрочать і поглиблять неминучий крах застарілого технологічного укладу [10].

Для пошуку перспективних технологій, які, для забезпечення конкурентоздатності підприємства потрібно впроваджувати на останньому, необхідне виявлення науково-технологічних напрямків, що складуть основу 6-го технологічного укладу. Для цього пропонується звернутися до методології передбачення та її інструментаріїв.

Мета передбачення полягає в тому, щоб дослідити потенціал розвитку світової економіки, галузі, підприємства у мінливих економічних, соціальних, політичних та екологічних умовах, виявити критичні науково-технологічні напрямки, що складуть основу 6-го технологічного укладу [11] та виявити критичні технології, які можна впровадити на підприємствах енергетичної, машинобудівної або інших галузей, що забезпечить вихід України на якісно новий рівень конкурентоспроможності.

За визначенням Міжнародної ради наукових спілок (ICSU), передбачення – це інструмент стратегічного планування, який все частіше використовується урядами, організаціями, компаніями, щоб побачити і усвідомити своє місце, свою роль у невизначеному майбутньому [12]. Визначення критичних науково-технологічних напрямів нового технологічного укладу є надзвичайно важливим процесом, оскільки результати такої діяльності призводять до розуміння, в якому напрямку необхідно рухатись. Уряд або бізнес, спираючись на результати передбачення, зосереджують свої ресурси на найперспективніших наукових течіях, що, в свою чергу, призводить до технологічного стрибка відносно інших країн або компаній [13]. З цього стає очевидним, що важливість виявлення критичних науково-технологічних напрямів важко переоцінити.

Передбачення звичайно більш далекосяжне, ніж звичайне планування, але його результати не повинні бути абстрактними, тому період, який необхідно обрати, не повинен бути занадто відтермінованим, ідеальним є 10-річний період, який, своєю чергою, також можна розбити на декілька циклів планування.

В більшості передбачень 90-х років основною метою було виявлення пріоритетів. Сполучені Штати були піонерами у цьому, так у 1990 році Конгрес США виділив перелік критичних технологій на 10-річний період. Подібні дослідження велися і в інших країнах, таких як Франція, Нідерланди, Чехія, Росія та ін., хоча іноді назва цих досліджень відрізнялася (наприклад, виявлення ключових технологій) [14].

Найбільших результатів у передбаченні, на той момент, досягли спеціалісти Німеччини та Великої Британії, які перебували під сильним впливом серії п'ятирічних S&T передбачень, реалізованих японським урядом починаючи з початку 70-х років [15]. Ці роботи були більш об'ємними і ґрунтовними за своїми масштабом та обсягом у порівнянні з роботами щодо виявлення критичних технологій і, варто зазначити, часто менш конкретними у визначенні списків S&T як пріоритетних областей.

Наступним кроком передбачення є побудова сценаріїв на основі S&T напрямків.

Сценарії є правдоподібними образами майбутнього, які, як правило, супроводжуються «історією майбутнього», яка відображає шлях із сьогодення в майбутнє (такі сценарії часто називають «дослідницькими» або «екстраполяційними»), або у зворотному напрямку, тобто від майбутнього до сьогодення (часто згадуються як «нормативні» сценарії) [16]. У будь-якому передбаченні розробляються кілька контрастних сценаріїв, як правило, з певним простором для можливих видозмін. Кількість сценаріїв, що розробляються в різних передбаченнях, є різною, але типовою є кількість від 3-х до 5-ти. Сценарії, як правило, помітно відрізняються один від одного, іноді пропонуючи досить радикальні (хоча й правдоподібні) погляди на майбутнє. Хороші сценарії часто містять кількісні та якісні елементи [12].

Є багато способів розробки сценаріїв, але, можливо, найбільш популярними є «архетипний» і «матричний» підходи. У першому, різні світогляди (або системи цінностей) можуть бути використані для розробки нормативних контрастних сценаріїв, наприклад, «Зелене майбутнє». Або теперішнє може бути по-різному екстрапольовано в майбутнє, на основі різних припущень про форму та/або напрям рушійної сили (драйвера), що продукує зміни [17]. На відміну від цього, в матричному підході зазвичай обираються дві важливі, але невизначені рушійні сили, що продукують зміни. Наступним кроком є визначення екстремальних значень для кожної з цих рушійних сил, наприклад, візьмемо невизначену рушійну силу «ріст продажів», одним екстремумом якої може бути «низькі темпи росту», іншим – «високі темпи росту». Вісі цих рушійних сил наносяться на графік один навпроти одного, щоб створити простори сценаріїв (для двох рушійних сил створюється матриця розмірністю 2 на 2, тобто чотири сценарні простори) [18].

Важко виділити, який з підходів є кращим, вони обидва є досить популярними. Структурований характер матричного підходу зрозуміліший для користувача. В ньому чітко зрозуміло, як були отримані сценарні простори. Однак, ця матриця може бути також надто обмеженою з погляду масштабу і може не найкращим чином підходити для відображення майбутнього «можливого простору». Архетипний підхід, навпаки, надає сценаристам більшої свободи.

Для кращих результатів важливо, щоб у розробці сценаріїв брали участь зацікавлені сторони/особи. І не тільки як консультанти, а за рахунок залучення їх безпосередньо до участі в підготовці сценаріїв, часто шляхом проведення семінарів. Важливого значення необхідно

приділити якості даних, у протилежному випадку, до сценаріїв, що розроблені без належного забезпечення якості даних, може бути відсутня довіра через неточності, нерозуміння тощо [19]. Це вимагає перегляду відповідної літератури – у тому числі наявних досліджень з передбачення – і, можливо, використання опитувань та інтерв'ю для того, щоб заповнити прогалини. Сценарії також повинні бути заохочувальними, якщо вони хочуть бути корисними. Цього можна досягнути як через зміст (наприклад, аналіз і синтез), так і через уявлення (розповідь, графічне представлення тощо).

Важливим є бачення і розуміння, як сценарії будуть використовуватись. У великій кількості робіт з передбачення не приділяється достатньої уваги цьому питанню, приділяючи непропорційно більше часу та зусиль підготовці. Ергономічність сценаріїв є надзвичайно важливою, оскільки зручний у практичному користуванні сценарій буде зрозумілий користувачам, що збільшить кількість його використань. Деякі розробники сценаріїв стверджують, що розуміння, як використовуватиметься розроблений сценарій не є їх прерогативою, і кінцевий користувач самостійно повинен визначити як його використовувати. Інші ж дотримуються більш конструктивної точки зору, розробляючи основні принципи щодо того, як сценарії можуть бути використані. Очевидно, що найкращим підходом є включення в розробку передбачення фази його практичного використання. Хоча, звичайно, різні групи користувачів будуть використовувати сценарії у той спосіб, який вважатимуть за потрібний. Чим більше сценаріїв буде використано, тим краще (за умови, що вони придатні для використання). Необхідно розробити процес стратегічного планування таким чином, щоб бути впевненими, що використання цих сценаріїв буде зрозумілим, конкретним та ефективним. Для цього розіб'ємо процес планування на декілька кроків, про які мова піде далі.

Хоча існує багато різних методологічних варіантів розробки сценаріїв, є кілька спільних кроків, які, в цілому, необхідні більшості з них. Перший з них передбачає узгодження цілей, необхідність визначення меж сценаріїв, а також важливим є доступ до всіх ресурсів, що можуть бути використаними в роботі [20].

Загалом, процес має бути ефективним і творчим, з наявністю всіх необхідних ресурсів. Він включає в себе максимальне використання можливостей для проведення консультацій, маючи чітке розуміння, яка інформація потрібна і від кого, а також наявність чіткої стратегії комунікацій. має вирішальне значення широка участь експертів.

Цей процес, за визначенням Міжнародної ради наукових спілок (ICSU), складається з чотирьох консультативних етапів.

На першому етапі відбувається збір від провідних авторитетних національних та міжнародних організацій, вчених та інших зацікавлених сторін інформації щодо ключових рушійних сил, які впливатимуть на розвиток обраної галузі економіки наступні 7-10 років.

На другому етапі будуються «пробні» сценарії з використанням ключових рушійних сил і проводяться консультації з тим же колом учасників, що брали участь у попередньому етапі. Після чого початкові ідеї з перших двох етапів стануть основою для формування стратегічного плану розвитку галузі на 2013–2020 рр.

На третьому етапі відбувається розробка «бажаних» сценаріїв інноваційного розвитку обраної галузі, а також обраного підприємства галузі, з урахуванням перспективи впровадження критичних технологій, які було виявлено під час проведення другого етапу. Завершення розробки проекту стратегічного плану.

На четвертому етапі проводяться консультації стосовно проекту «бажаного» сценарію щодо його наслідків, включаючи думки щодо регіональних відмінностей[12].

– по-перше, великі економічні цикли є закономірним і циклічним явищем, хоча і не з чіткими, але відомими межами (довжина хвиль коливається в межах від 60 до 47 років);

– по-друге, на підставі першого висновку стає очевидним, що стає можливим прогнозування майбутніх циклів і їхніх елементів (економічних злетів, криз, депресій);

– по-третє, відомі причини циклів. Причиною існування великих циклів є довгий цикл часу будівництва та дієздатності засобів виробництва, довгого використання та віддачі вкладених інвестицій – фабрики, заводи, порти, канали, тунелі, гідроелектростанції, залізниці дороги тощо. Їхнє будівництво та функціонування мають життєвий цикл тривалістю 40-60 років. Саме ця обставина і породжує появу великих циклів економічної кон'юнктури. Границею цих циклів служать стики вичерпання дієздатності старих капітальних благ та початок будівництва та функціонування нових засобів виробництва, здатних діяти на принципово новій техніко-технологічній та організаційно-структурній основі, створюючи принципово нові блага довгого використання.

Зважаючи на попередні висновки, стає очевидною можливість застосування методології передбачення для виявлення науково-технологічних напрямів, що складуть основу шостого технологічного укладу та створення сценаріїв можливого розвитку подій на рівні підприємства, галузі, країни. Обираючи позитивний сценарій, в урядів країн або керівників підприємств з'являється можливість робити кроки задля досягнення поставленої мети – реалізації «бажаного» сценарію. Передбачення є надзвичайно важливим інструментом для розвитку як окремої країни/підприємства, так і для їх сукупності. Результатом цього процесу є план розвитку країн/підприємства, що встановлює цілі, описує кроки до цієї цілі та показує вразливі місця, що потребують доопрацювання. А також виявляє технології, які вже вичерпали свій потенціал і подальше інвестування в них призведе до збитків. Адже існує багато прикладів, коли банкрутували величезні компанії, а інколи в надзвичайно важких умовах опинялись навіть окремі країни, які своєчасно не змогли передбачити появу нових технологій або відвернути реалізацію негативного сценарію. Таким чином, використовуючи методологію передбачення, розвиток стає контрольованим, а не хаотичним. Враховуючи зазначене, значення передбачення важко переоцінити.

РЕЗЮМЕ

Для пошуку та виявлення науково-технологічних напрямків інноваційного розвитку підприємства, застосовується методологія передбачення (foresight) та її інструментарії. Досліджується потенціал розвитку підприємств у мінливих економічних, соціальних, політичних та екологічних умовах, виявляються пріоритетні науково-технологічні (S&T) напрямки, що складуть основу технологічного укладу галузі, а також обраного підприємства галузі, з урахуванням перспективи впровадження критичних технологій та будується декілька варіантів сценаріїв інноваційного розвитку підприємства.

РЕЗЮМЕ

Для поиска и выявления научно-технологических направлений инновационного развития предприятия, применяется методология предвидения (foresight) и ее инструментарии. Исследуется потенциал развития предприятий в меняющихся экономических, социальных, политических и экологических условиях, выявляются приоритетные научно-технологические (S&T) направления, которые составят основу технологического уклада отрасли, а также выбранного предприятия отрасли, с учетом перспективы внедрения критических технологий и строится несколько вариантов сценариев инновационного развития предприятия.

SUMMARY

For the search and identification of the science and technology areas of the innovative development of enterprise, the foresight methodology and its toolboxes are used. The development potential of the enterprise in the changing economical, social, political and ecological conditions is examined; priority science and technology (S&T) areas which will constitute the basis of the branch of the economy and chosen enterprise (taking into account the prospects for implementation of critical technologies) are identified and several variants of scenarios of the enterprise innovative development.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Clayton M. Christensen. The Innovator's Dilemma. When New Technologies Cause Great Firms to Fail. Boston: Harvard Business School Press, 2004
2. Business Week, 1986, March 24, p. 98

3. Thomas J. Peters, Robert H. Waterman. In Search of Excellence. New York: Harper & Row, 1982
4. Business Week, 1994, May 9, p. 26
5. Кологривов Я.І. Дослідження періодичних закономірностей сталого розвитку в контексті великих економічних циклів Кондратьєва // Системний аналіз та інформаційні технології: Матеріали XI Міжнародної науково-технічної конференції (26 – 30 травня 2009 р., Київ). – К.: ННК «ІПСА» НТУУ «КПІ», 2009. – 616с.
6. Згуровський М.З. Хто бачить майбутнє, той перемагає// Дзеркало тижня – 2001 – № 25 (349) – Режим доступу: http://dt.ua/SCIENCE/hto_bachit_maybutne,_toy_peremagae-24963.html – Загол. з екрану.
7. Згуровський М.З. Болісне одужання через кризу// Дзеркало тижня – 2008 – № 47 (726) – Режим доступу: http://dt.ua/ECONOMICS/bolisne_oduzhannya_cherez_krizu-55684.html – Загол. з екрану.
8. Кондратьев Н.Д. Проблема экономической динамики [электронный ресурс]. – Режим доступу: http://www.ozon.ru/context/detail/id/4002513/. – Оглавление с экрана.
9. Згуровський М.З. Панкратова Н.Д. Системная стратегия технологического предвидения в инновационной деятельности // Системні дослідження та інформаційні технології. – 2003. - № 3. – С. 7-24.
10. Кологривов Я.І. Побудова сценаріїв розвитку світової економіки до 2030 р. у контексті великих економічних циклів Кондратьєва // Системні дослідження та інформаційні технології. – 2012. - № 2. – С. 125-137.
11. Згуровський М.З. Сценарний аналіз як системна методологія передбачення // Системні дослідження та інформаційні технології. – 2002. - № 1. – С. 7-38.
12. ICSU Foresight Analysis [електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.icsu.org/1_icsuinscience/PDF/ICSU_Foresight_summary.pdf– Загол. з екрану.
13. Bourgeois P. Technology Foresight for Strategic Decision-Making // The proceeding of the UNIDO Technology Foresight Conference for Central and Eastern Europe and the Newly Independent States. – Vienna, April 4-5, 2001. – P. 24. [електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.unido.org/fileadmin/import/12231_03Bourgeoisslide.pdf – Загол. з екрану.
14. Згуровський М.З. Технологічне передбачення як інструмент прийняття стратегічних рішень// Дзеркало тижня – 2001 – № 39 (363) - Режим доступу: http://dt.ua/SCIENCE/tehnologichne_peredbachennya_yak_instrument_priynyattya_strategichnih_rishen-25975.html – Загол. з екрану.
15. Loveridge D. Technology forecasting and foresight: pedantry or disciplined vision // Ideas in Progress. – 1997. - № 2 [електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.php.portals.mbs.ac.uk/Portals/49/docs/dloveridge/pedantry_wp2.PDF. – Загол. з екрану.
16. Scenarios for future scientific and technological developments in developing countries 2005-2015 // European Commission Community Research. Report. – March 2006 [електронний ресурс]. - Режим доступу: ftp://ftp.cordis.europa.eu/pub/foresight/docs/ntw_scenarios2_report_en.pdf. – Загол. з екрану.
17. 20 forecasts for 2010 – 2025 // World Future Society Report [електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.wfs.org/forecasts/index.html. – Загол. з екрану.
18. Science and Technology Foresight Survey // National Institute of Science and Technology Policy Report. – May 2005 [електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.nistep.go.jp/achiev/ftx/eng/rep097e/idx097e.html. – Загол. з екрану.
19. Morales Jesus E. A. The Most Commonly Applied Methodologies in Technology Foresight // The proceeding of the UNIDO Technology Foresight Conference for Central and Eastern Europe and the Newly Independent States. – Vienna, April 4-5, 2001. – P. 170-178 [електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.unido.org/fileadmin/import/12608_AideMemoire.pdf – Загол. з екрану.
20. Згуровський М.З. Панкратова Н.Д. Информационная платформа сценарного анализа задач технологического предвидения // Кибернетика и системний аналіз. – 2003. - № 4. – С. 112-125.

УДК 331.101

ІНВЕСТИЦІЇ В ЛЮДСЬКИЙ РОЗВИТОК ТА МОЖЛИВОСТІ ПІДВИЩЕННЯ ПРОДУКТИВНОСТІ ПРАЦІ

Кондратюк Ю.Ф., аспірант, Інститут демографії та соціальних досліджень НАН України ім. М.В. Птухи

Зміна субординації між економічними і соціальними та духовними чинниками на користь останніх є однією із найважливіших ознак розвитку сучасного глобалізованого світу. Економіка все більше підпорядковується забезпеченню людських цінностей. Так, ще Д. Белл зауважував: «Говорячи про сьогоднішню економіку, люди звичайно не розуміють, що її природна межа вже досягнута і в найближче десятиліття вона змушена буде перетворитися на одну із складових частин соціології».

Звичайно, більш реальною така підпорядкованість економіки розвитку людини спостерігається в країнах з постіндустріальною економікою. Однак наприкінці XX ст., оцінюючи проблеми і перспективи розвитку, світова спільнота визнала стратегію створення конкурентоспроможного суспільства, пов'язавши її з необхідністю створення умов для гармонійного розвитку людини. На підставі цього було визначено завдання розвитку, відомі як Цілі розвитку тисячоліття (ЦРТ), котрі прийняли, конкретизувавши національні цілі, майже всі країни – члени ООН, у тому числі Україна. В умовах глобалізації посилення підпорядкованості економіки саме розвитку людини є надзвичайно важливим для країн з різним рівнем соціально-економічного розвитку.

Говорячи про стратегію конкурентоспроможності економіки на основі гармонійного людського розвитку, слід конкретизувати та дослідити дані поняття у їх взаємозв'язку з такими категоріями, як людський потенціал та людський капітал.

Формування економіки індустріального типу зумовлювали необхідність виникнення теорій робочої сили, людських ресурсів, трудового потенціалу та особливо людського капіталу. Дослідження цього напряму з'явилися з появою економічної науки і продовжують поповнювати арсенал наукових досягнень і в наш час. Найбільший внесок в процес розробки цих категорій зробили В. Петті, А. Сміт, А. Маршалл, К. Маркс,Т. Шульц, Г. Беккер, Дж. Кендрик та ін. Їх розробки, зокрема людського капіталу, розвинули і вітчизняні дослідники: О. Грішнова, Е. Лібанова, Л. Шаульська та ін. Разом з тим, достатньо не вивчені можливості підвищення продуктивності праці на основі інвестування у людину як основний об'єкт економічного процесу.

Саме тому метою статті є дослідження взаємозв'язку та взаємозалежності між інвестуванням у людський розвиток та продуктивністю праці, а також пошук можливостей до підвищення продуктивності праці на цій основі.

Концепція людського капіталу відбиває зв'язок між інвестиціями в людський капітал і продуктивністю праці. Людський капітал – це сформований або розвинений у результаті інвестицій і накопичений людьми (людиною) певний запас здоров'я, знань, навичок, здібностей, мотивації та інших продуктивних властивостей, який цілеспрямовано використовується в праці і завдяки цьому впливає на зростання доходів (заробітків) його власника та національного доходу. Теорія людського капіталу обгрунтувала необхідність та дала поштовх аналізу поведінки людини, функціонування сфери освіти, науки, охорони здоров'я, міграції трудових ресурсів з позицій ринкової економіки. Людський капітал було визнано складовою національного багатства. Це дало змогу активізувати дослідження якісного

© Кондратюк Ю.Ф., 2013

вдосконалення людського капіталу, розвитку інтелектуального капіталу в зв'язку з їх перетворенням на інноваційні чинники економічного зростання.

Початок постіндустріальної епохи викликав необхідність розвитку соціального напряму в трактовці ролі людини та її розвитку в економіці. Відповідно до цього напряму виникли і розвинулися концепції якості життя, рівня життя, соціального капіталу. В нових умовах вільний розвиток і забезпечення відповідного рівня добробуту для людини стають умовами не тільки збагачення самого людського капіталу, а й подальшого інноваційного розвитку суспільства. Держава бере на себе значні обов'язки щодо створення умов розвитку соціально орієнтованої економіки. Отже, в наш час відбувається як самостійний розвиток кожного, так і розвиток у взаємозв'язку інструментального та соціального напрямів дослідження проблем розвитку людини в економіці. Виявом зближення цих двох напрямів є поява концепцій людського потенціалу та людського розвитку, в чому ми підтримуємо точку зору, яку висловлюють О. Грішнова, Л. Шаульська та ін.[1]

Концепції людського потенціалу та людського розвитку виникли на підставі теорії людського капіталу та розширили її. В науковому обороті людський потенціал та людський розвиток з'явилися разом із прийняттям ПРООН концепції людського розвитку, про що було заявлено у Звіті про людський розвиток за 1990 р. та проголошено: «Справжнє багатство народів – це люди». Засновниками даної концепції є зарубіжні вчені-економісти: Махбуб-уль-Хак (1934–1998) (Пакистан) і Амартія Сен (Індія), професор Гарвардського університету, лауреат Нобелівської премії 1998 р., які разом із іншими дослідниками проблем розвитку заклали їх основи.

У концепції людського розвитку головним елементом є людський потенціал. Дослідження свідчить, що для розкриття змісту людського потенціалу вченими здебільшого використовується аналітична стратегія, яка передбачає інтеграцію поняття на основі семантично близьких понять. одного боку, досліджуване поняття розкривається на основі таких складових як:

- людські ресурси;
- людський капітал;
- життєвий потенціал;
- особистісний потенціал.

З другого боку, це поняття інтегрується на основі двох базових понять:

- людські ресурси (людський капітал);
- рівень життя (якість життя).

Виходячи з останнього досить поширеною є думка про те, що людський потенціал слід розглядати як людський капітал (в його реальному обчисленні) і соціально-економічні умови його формування, розвитку, використання. Тобто тут враховуються як економічні аспекти вкладень в людину, так і характеристика соціального середовища, що формує особистість цієї людини, систему її цінностей і переваг, структуру її інтересів, ступінь активності і т. д. Також враховується якість життя населення, яка характеризується, перш за все, такими показниками, як рівень охорони здоров'я і освіти, ступінь зайнятості населення, рівень його благополуччя, екологія, безпека і права людини.

Дійсно, поняття людський потенціал - продукт постіндустріального періоду, епохи розвитку інформаційного суспільства, яке базується на інформаційно та інтелектуально містких технологіях, коли в якості провідного ресурсу починає виступати людський капітал, а визначальним фактором зростання стають знання. З цієї точки зору, під людським потенціалом слід розуміти здатність, можливість, необхідність людей працювати в умовах постіндустріального суспільства, що базується на інформаційно та інтелектуально містких технологіях. При цьому здатність людини працювати визначається, в першу чергу, величиною її людського капіталу як сукупності вроджених здібностей, таланту, запасу здоров'я, набутих знань, досвіду і кваліфікації; необхідність працювати - системою її цінностей, переваг, наявністю мотивації, структурою її інтересів, ступенем активності; а можливість повноцінної творчої праці, яка дає задоволення, багато в чому залежить від якості життя населення.

Проте при цьому ні в якому разі не слід ототожнювати поняття "людського потенціалу" з "людським капіталом". Адже, незважаючи на те, що потенціал і капітал належать людині і потенціал при наявності певних потреб може набувати ознак капіталу (як при створенні економічних благ, так і при отриманні прибутку чи доходу). Все ж треба чітко розрізняти, що під людським капіталом слід розуміти економічний запас блага, що знаходяться у розпорядженні власника (кваліфікація, спеціальна підготовка), що мають вартісну оцінку. А людський потенціал - це всього лише можливості, які не реалізовані (тобто накопичені, збережені і знаходяться в резерві) і, відповідно, до визначеного часу не мають економічної оцінки, але які при бажанні і конкретних способах мотивації можна реалізувати. [2]

Гносеологічно людський потенціал являє собою сукупні можливості досягнення поставленої мети, а людський капітал окреслює засоби її досягнення. Причому людський капітал як економічна категорія включає економічні відносини, пов'язані тільки з тими елементами людського потенціалу, які здатні створювати нову вартість чи приносити додатковий прибуток. Іншими словами, людський потенціал перетворюється в людський капітал лише у випадку, якщо він використовується з метою отримання доходу.

Тож слід погодитись з твердженням, що категорія "людський потенціал" є однією з оціночних і прогнозних характеристик конкретної соціально-економічної спільноти людей, певної організації соціального життя. Причому, для людського потенціалу характерним є те, що, як запас здібностей до праці, він є невіддільним від людської особистості. Процес формування людського потенціалу здійснюється на основі природних здібностей людини, життєвого досвіду, мотивації, під впливом освіти та виховання, передбачає значні матеріальні та часові затрати. Ці затрати здійснює сам індивід, сім'я, фірма чи держава. Потенціал людини як певний нагромаджений запас знань, вмінь, здоров'я, фізіологічних особливостей, культури, досвіду, мотивації, психологічних, світоглядних, суспільних рис неодмінно потребує збереження і відтворення. Функціонування і ступінь віддачі від його використання визначаються рядом внутрішніх і зовнішніх факторів. Сьогодні людський потенціал є визначальним чинником економічного зростання та стратегічним ресурсом прогресу всього суспільства, й людини зокрема. [3]

Необхідно розрізняти концепцію людського капіталу, з якою, як уже зазначалося, інвестиції в людину виступають засобом підвищення продуктивності праці та доходу. В концепції людського розвитку високорозвинена благополучна людина визнається за мету, а забезпечення її добробуту – це кінцеве завдання розвитку. Людський потенціал визнається не засобом досягнення добробуту людей, а обов'язковим компонентом їх добробуту. Людський потенціал, під яким розуміють сукупну здатність певної людської спільноти (народу, територіальної громади, трудового колективу підприємства тощо) і окремої людини до економічної і соціальної діяльності та розвитку. Отже, людський потенціал охоплює не тільки професійно-кваліфікаційні характеристики, а й рівень освіченості, креативності, мобільності, можливість адаптуватися до соціально-економічних змін у суспільстві та інші кількісно-якісні характеристики їх носіїв. Ось чому людський потенціал країни, вимірюваний відповідним індексом, дозволяє визначати її рейтинг та конкурентоспроможність серед країн світу. В сучасних умовах розвитку глобалізації та загострення проблем конкурентоспроможності національних економік розвиток людського потенціалу перетворюється на найважливіший ресурс суспільного розвитку. Цим обумовлюється те, що в державному управлінні багатьох країн пріоритет надається соціальній політиці. Це також є усвідомленням того, що перемогу в глобальній конкуренції зможуть отримати країни-лідери з розвитку людського потенціалу.

Допоки праця залишається недорогим ресурсом, роботодавець не зацікавлений в оновленні засобів виробництва, оскільки експлуатація дешевої праці є більш вигідною, ніж затрати на модернізацію. В результаті застаріле обладнання та орієнтація на некваліфіковану працю призводить до відставання загального рівня продуктивності праці. Низький рівень оплати праці при цьому, не забезпечуючи реалізацію своєї відтворювальної функції, веде до фізичного скорочення людського капіталу, при цьому ще більш прогресуючими темпами деградує якість людського капіталу.

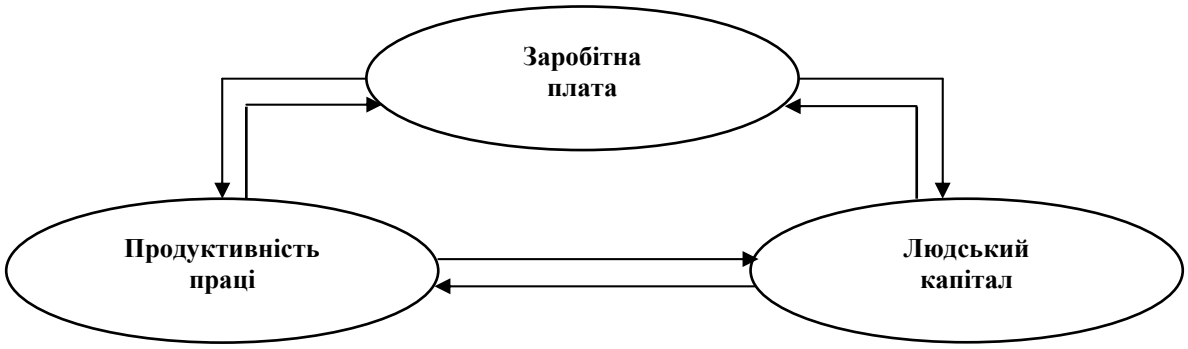


Рис. 1 Взаємозалежність показників заробітної плати, продуктивності праці та якості людського капіталу

Низька продуктивність праці призводить до того, що продукція, яка випускається характеризується низькою доданою вартістю, що в кінцевому результаті обумовлює високу долю фонду заробітної плати в собівартості при низьких абсолютних значеннях індивідуальної заробітної плати. Технологічно застаріле обладнання унеможливлює використання висококваліфікованого персоналу, що робить його незатребуваним.

Незатребуваність кваліфікованої праці разом з її низькою оплатою призводить до деградації людського потенціалу та обмеження перспектив його відтворення, як фізичного, так і якісного. Так, за приблизними оцінками науковців, кваліфікація працівника втрачається у випадку його невикористання на протязі трьох-п'яти років.

Сам по собі людський потенціал, що характеризується відсутністю необхідних навичок, знань та досвіду, є низькооплачуваним та являє собою значне обмеження при експлуатації нового високотехнічного обладнання. Іншими словами, робоча сила, що володіє низьким рівнем людського капіталу, не може бути продуктивною та в силу даної причини високооплачуваною.

Очевидно, що вирішення завдання стійкого зростання продуктивності праці в сучасних економічних умовах може базуватися лише на високопродуктивному людському капіталі. При цьому інвестиції в освіту являються найбільш значимою компонентою його створення.

Під інвестиціями в освіту розуміється як фінансування галузі, так і власне інвестиції громадян у свою особисту освіту та освіту дітей, а також витрати підприємств на перепідготовку кадрів. Інвестиції в освіту залежать від таких двох визначальних факторів, як наявність фінансових ресурсів, достатніх для покриття витрат на освіту, та рівень віддачі від таких інвестицій.

Видатки на науку та освіту, як і на охорону здоров'я та культуру, належать до поточних видатків бюджету. Дані галузі практично не мають доходів і здійснюють свою діяльність на основі видатків відповідних бюджетів.[4]

На превеликий жаль, державне фінансування галузі освіти в Україні є вкрай незадовільним. Не кажучи вже про відмінності в абсолютних сумах, що виділяються на освіту в економічно розвинутих країнах, де Україна поступається і у відносних показниках. На протязі останніх років дана галузь фінансується за залишковим принципом. Відповідно держава втрачає передові позиції щодо рівня освіченості громадян, у зв'язку із скороченням масштабів та рівня якості підготовки науково-педагогічних кадрів. Реальне бюджетне фінансування на вищу освіту і науку не відповідає вимогам і нормам Законів України "Про освіту" та "Про вищу освіту".

Стаття 61 Закону України про освіту визначає необхідний обсяг бюджетних асигнувань на сферу освіти у розмірі не менш 10% від валового внутрішнього продукту (ВВП). Сьогодні досить складно назвати цифри рівня фінансування освіти і науки, але за даними у 2009 р. на освіту витрачено 6 % (13 млрд. грн.), а на науку - до 0,5 % від ВВП. Жодного разу з моменту набуття незалежності Україні не вдавалося вийти на задекларований у законі рівень фінансування освіти.

В той же час, така норма законодавства видається завищеною, оскільки у світи є лише декілька країн, які витрачають на освіту більше 10% національного доходу. Це здебільшого невеликі острівні держави, розташовані в Тихому океані або Карибському басейні.

Варто відзначити, що за Щорічної Доповіді ПРООН за 2009 рік частка державних витрат на освіту в Україні в останні роки підтримується на рівні близькому 6% ВВП, що можна порівнювати з показниками розвинутих країн Західної Європи та Північної Америки. Крім того, за цим показником Україна є лідером у Східній Європі.

Таблиця 1

Витрати на освіту серед країн-лідерів рейтингу за ІРЛП на 2009 р.

№ з/п	Рейтинг країн за ІРЛП	Державні видатки на освіту	
		% від ВВП	% від загальнодержавних видатків
Країни з дуже високим рівнем розвитку людського потенціалу			
1	Норвегія	7,7	16,6
2	Австралія	4,7	13,3
3	Ісландія	8,1	16,6
4	Канада	5,2	12,5
7	Швеція	7,4	12,9
8	Франція	5,9	10,9
9	Швейцарія	6,0	13,0
10	Японія	3,6	9,8
13	США	5,9	15,3
Країни з високим рівнем розвитку людського потенціалу			
21	Великобританія	5,4	12,1
68	Білорусь	6,0	11,3
71	Росія	3,6	12,9
85	**Україна**	**6,4**	**18,9**
Країни з середнім рівнем розвитку людського потенціалу			
89	Грузія	2,9	13,1
117	Молдова	4,3	21,1

Джерело: звіт HDR 2009

Найбільша частка національного доходу на освіту виділяється європейськими країнами. Лідером тут є Ісландія, яка витрачає на ці цілі 8,1% ВВП. Однак в абсолютному вираженні найбільше на освіту витрачають Сполучені Штати Америки. За даними Інституту статистики ЮНЕСКО на США припадає 28% від світових щорічних витрат на освіту, при тому, що в цій країні проживає лише 4% від загальної кількості дітей та молоді у світі.

Якщо в Європі, й особливо в скандинавських країнах, роблять акцент на державному фінансуванні системи освіти, то в розвинутих країнах в інших регіонах світу велика частка платної вищої освіти. Так, за даними Організації економічної співпраці й розвитку (ОЕСР) в таких країнах, як США, Японія, Австралія, Ізраїль, приватні кошти складають більше половини усіх джерел фінансування вищої освіти. А в Південній Кореї і Чилі – сягають 75%. В результаті, в цих державах відзначається високий рівень цін на вищу освіту. Згідно з інформацією ОЕСР в середньому в Європі плата за навчання одного студента складала $1 100, а в США сягала $5 500.

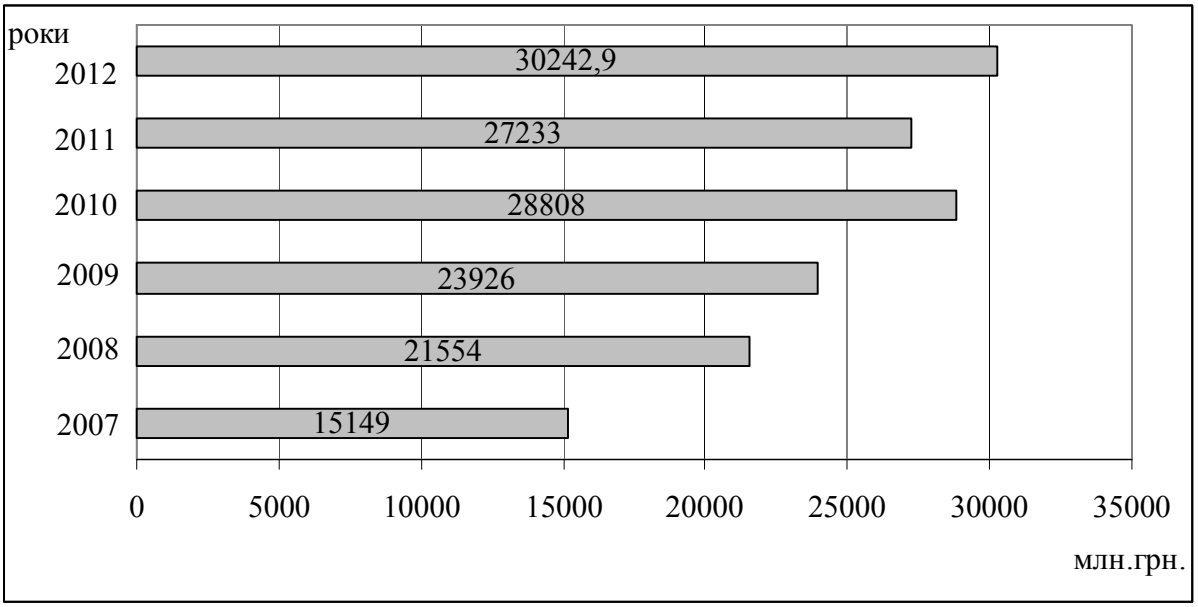


Рис. 2.4 Видатки Державного бюджету України на освіту за 2007-2012 рр.

У 2008 р. на освіту в Україні було використано 21554,3 млн. грн., зокрема за загальним фондом – 14776,1 млн. грн., або 98,3 % річного плану. Видатки на освіту за 2008 рік зросли на 6404,6 млн. грн., або на 42,3 % порівняно з минулим роком. Їх питома вага у загальній структурі видатків державного бюджету збільшилась до 8,9 % у 2008 р. На освіту у 2009 р. використано 23925,7 млн. грн., у тому числі за загальним фондом – 16523,0 млн. грн., або 99,4 % річного плану. Видатки на освіту за 2009 р. зросли на 2371,4 млн. грн., або на 11 % порівняно з 2008 р. Їх питома вага у загальній структурі видатків Державного бюджету збільшилась до 9,9 % у 2009 р.

Видатки державного бюджету на освіту у 2011 р. становили 27,2 млрд. грн., що на 1,6 млрд. грн. менше порівняно з попереднім роком. Проте, необхідно врахувати той факт, що з 2011 р. фінансування видатків на професійно-технічну освіту було передано з державного бюджету на місцевий рівень, а це близько 6%.

Розглядаючи структуру видатків Державного бюджету України на освіту, варто зазначити, що основними витратними статтями бюджету є асигнування на середню освіту (42% всіх витрат), вищу освіту (30%), дошкільну освіту (12%) та професійно-технічне навчання (6%). Близько 4% витрачається на позашкільну освіту й роботу з дітьми, ще 1% - на післядипломну освіту. Лише по 0,5% річних бюджетних асигнувань витрачається на матеріально-технічне забезпечення учбових закладів і дослідження і розробки у галузі освіти. При цьому понад 90% державних інвестицій в галузь освіти спрямовується на утримання – заробітну плату, сплату комунальних послуг, харчування та ін.

Структура витрат на освіту у високорозвинених країн характеризується значною часткою приватних інвестицій. Так, у США і Японії вони становлять 2,26 і 1,15 % від ВВП відповідно і мають більшу питому вагу у структурі загальних витрат, ніж в інших країнах. Тоді як у Чехії витрати бізнесу на освіту становлять лише 0,38 % від ВВП, а у Словаччині – 0,12 %. У підсумку видатки на потреби освіти спланованo на рівні 6 % ВВП проти відповідних 12 % у ФРН та 15 % у США. [5,6]

Така структура видатків не забезпечує достатньої можливості для перерозподілу ресурсів на користь тих, які безпосередньо визначають якість освітніх послуг (підвищення кваліфікації освітян, розширення та оновлення ресурсної бази навчальних закладів, впровадження новітніх технологій) та сприяють вдосконаленню освітньої інфраструктури (наприклад, завдяки підвищенню транспортної доступності навчальних закладів для дітей з віддалених районів).

Доказом розуміння пріоритетності освіти як засобу забезпечення конкурентоспроможності національної економіки стало схвалення на ІІІ-му Всеукраїнському з`їзді працівників освіти України Національної стратегії розвитку освіти в Україні на 2012-2021 роки, де визначено основні напрями, пріоритети, завдання і механізми реалізації державної політики в галузі освіти, кадрову і соціальну політику і складає основу для внесення змін і доповнень до чинного законодавства України, управління і фінансування, структури і змісту системи освіти.

Наша держава виходить з того, що освіта - це стратегічний ресурс соціально-економічного, культурного і духовного розвитку суспільства, поліпшення добробуту людей, забезпечення національних інтересів, зміцнення міжнародного авторитету й іміджу нашої держави, створення умов для самореалізації кожної особистості.

Національна стратегія визначає основні напрями і шляхи реалізації ідей і положень Національної доктрини розвитку освіти, здійснення реформування освіти упродовж найближчих 10 років в нових соціально-економічних умовах.

Схвалена Національна стратегія отримала схвальні відгуки від директорату з питань освіти Ради Європи, який звернув увагу на сталу зацікавленість Уряду держави щодо інтеграції української освіти в європейський освітній простір.

Рішення про розробку Національної стратегії розвитку освіти – важливий крок, - йдеться у зверненні Директорату.

Крім того, європейські експерти позитивно відзначили той факт, що освіта в Україні є пріоритетним напрямком, так як забезпечує подальший розвиток суспільства.

У коментарях Директорату з питань освіти Ради Європи до проекту Національної стратегії України на 2012-2021 роки наголошується, що "Київське Комюніке", котре було прийняте на Форумі міністрів освіти європейських країн у Києві є логічним продовженням основних напрямків зазначених у документі. [7]

Узагальнюючи вище сказане визначимо, що подальший розвиток освітніх інвестицій, на нашу думку, має ґрунтуватися не на простому нарощуванні видатків, а й на підвищенні їх ефективності з метою забезпечення належної якості освітніх послуг та можливостей рівного доступу населення до їх отримання впродовж всього життя. Адже саме формування людського потенціалу нової якості на основі ефективного інвестування в освіту є джерелом підвищення продуктивності праці та економічного зростання в цілому.

РЕЗЮМЕ
В статті досліджується взаємозв'язок та взаємозалежність між інвестуванням у людський розвиток та продуктивністю праці, а також пошук можливостей до підвищення продуктивності праці на цій основі.
Ключові слова: людський капітал, людський розвиток, продуктивність праці, конкурентоспроможність, інвестиції, освіта, економічне зростання.
РЕЗЮМЕ
В статье исследуется взаимосвязь и взаимозависимость между инвестированием в развитие общества и производительностью труда, а также поиск возможностей для повышения производительности труда на этой основе.
Ключевые слова: человеческий капитал, развитие общества, производительность труда, конкурентоспособность, инвестиции, образование, экономический рост.
SUMMARY
This paper examines the relationship and interdependence between investment in human development and productivity, as well as seek opportunities to increase productivity on this basis.
Keywords: human capital, human development, labor productivity, competitiveness, investment, education, economic growth.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:
1. Грішнова О.А. Людський розвиток: Навч. посіб. – К.:КНЕУ,2006. – с. 104 – 138.
2. Лавриненко Л.М. Конкурентоспроможність робочої сили // Вісник Хмельницького національного університету. – 2005. - № 2. – С.38-41.
3. Заробітна плата в Україні: на шляху до економічного зростання і добробуту (аналітична доповідь) // Національна безпека та оборона, №7. – 2010
4. Бородіна О. Людський капітал як основне джерело економічного зростання / О. Бородіна //Економіка України. -2003.-No7. -С.48-53
5. Матеріали Державного комітету статистики України за 2000-2012 рр.
6. Звіти про людський розвиток України за 2007-2012 рр.
7. Національної стратегії розвитку освіти в Україні на 2012-2021 рр.

УДК 338.3:669 (477)

АНАЛІЗ СТАНУ ТА ПЕРСПЕКТВИ РОЗВИТКУ КОКСОХІМІЧНОЇ ГАЛУЗІ В СКЛАДІ ГМК УКРАЇНИ

Кондрашова О.О., аспірант, асистент кафедри економіки підприємства Донецького державного університету управління

Постановка проблеми. Розвиток гірничо-металургійного комплексу є пріоритетним для Україні, адже від стабільної роботи його підприємств залежить зростання економіки держави. Гірничо-металургійний комплекс потребує формування державної політики з розвитку галузі у складних економічних умовах.

Вітчизняний горно-металургійний комплекс (ГМК) завжди цілком закономірно був об'єктом підвищеної уваги з боку держави. Його частка в промисловості України становить: виробництво товарної продукції – 24 %, основні фонди – 13 %, чисельність працівників – 6,5 %, споживання енергії –15,6 %, споживання палива –14,2 %.

Виробництво коксу займає проміжне місце в технологічному ланцюжку «вугілля-кокс-метал». Близько 85-90% виробленого в Україні коксу використовується у виробництві чавуну, тому саме завантаження доменних потужностей визначає попит на кокс.

З цієї причини вітчизняні фінансово-промислові та холдингові групи, до складу яких входять металургійні підприємства, прагнуть отримати контроль над підприємствами коксохімічний промисловості. У тому випадку, коли ця мета досягається, протиріччя між коксохіміками і металургійними підприємствами знімаються, а прибутковість коксохімічних підприємств встановлюється в залежності від того, яке місце їм відводиться в стратегії розвитку групи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемами розвитку коксохімічної галузі займалися вітчизняні вчені, серед яких О.І. Амоша [1], Ю.В. Макогон [2]., О.О. Молдован [3], В.П. Волков, Л. А. Горошкова [4] та інші. В літературі наведені дані досліджень особливостей інтеграції та конкуренції у гірничо-металургійному комплексі України. Однак, недостатньо вивченим є питання кількісної оцінки рівня та динаміки обсягів виробництва на ринку коксу України в контексті забезпечення сталого розвитку гірничо-металургійного комплексу в сучасних умовах.

Метою наукової статті є аналіз сучасного стану коксохімічної промисловості України, діагностика сильних і слабких сторін головних гравців ринку, виявлення тенденцій взаємозв'язку показників виробництва коксу, чавуну і сталі в Україні.

Результати дослідження. Наявність надмірних для українського ринку потужностей при слабкому попиті на українську продукцію з боку експортного ринку, нестача коксівного вугілля, відсутність дешевої транспортної інфраструктури - головні камені, об які вимушена спотикатися вітчизняна коксохімія.

В умовах жорсткої конкуренції на експортних ринках з боку російських і китайських виробників коксу, надмірні потужності українських коксохімів призводять до ще більшої їх залежності від внутрішнього попиту. Висока собівартість українського коксу обмежує попит з боку інших галузей і замикається, в основному, на металургії. Неоднорідний розподіл сталеливарних комбінатів і коксових заводів між українськими фінансовими групами при гострій нестачі якісного коксівного вугілля призводить до парадоксу, коли наявність надмірних коксових потужностей практично унеможливлює задоволення потреб українських металургійних комбінатів за рахунок внутрішнього виробництва.

Тоді як «коксівні» активи залишаються відносно дешевими, придбання коксового заводу зовсім не вирішує усіх проблем з постачаннями коксу для виробника сталі [1].

Необхідність імпорту обумовлена не просто нестачею товарного обсягу, але і принциповою нестачею в Україні спеціальних сортів вугілля, необхідних для виробництва коксу. Відсутність портів для судів водотоннажності понад 150 тис. тонн, неготовність транспортної

© Кондрашова О.О., 2013

інфраструктури сприяли тому, що ці сорти імпортувалися до 2006 р. винятково з Росії. Дефіцит коксівного вугілля в РФ підштовхнув українських металургів до розширення географії постачань.

В коксохімічній промисловості України перша хвиля переділу власності практично завершена. Власники більшості коксохімічних підприємств вже визначені. При цьому СКМ - поки що єдина група в Україні, яка зуміла до кінця вибудувати вертикаль у виробництві та реалізації металургійної продукції. Іншим групам поки вдалося, в одному випадку, встановити контроль над металургійними та гірничодобувними підприємствами, в другому - над металургійними та коксохімічними. У перспективі, цілком ймовірний черговий етап переділу власності в коксохімічній, вугільній, гірничодобувній та металургійній промисловості. Також можливі злиття деяких компаній або груп. У будь-якому випадку, зазначені тенденції будуть викликані необхідністю оптимізації виробничого циклу з метою мінімізації витрат (рис.1) [3].

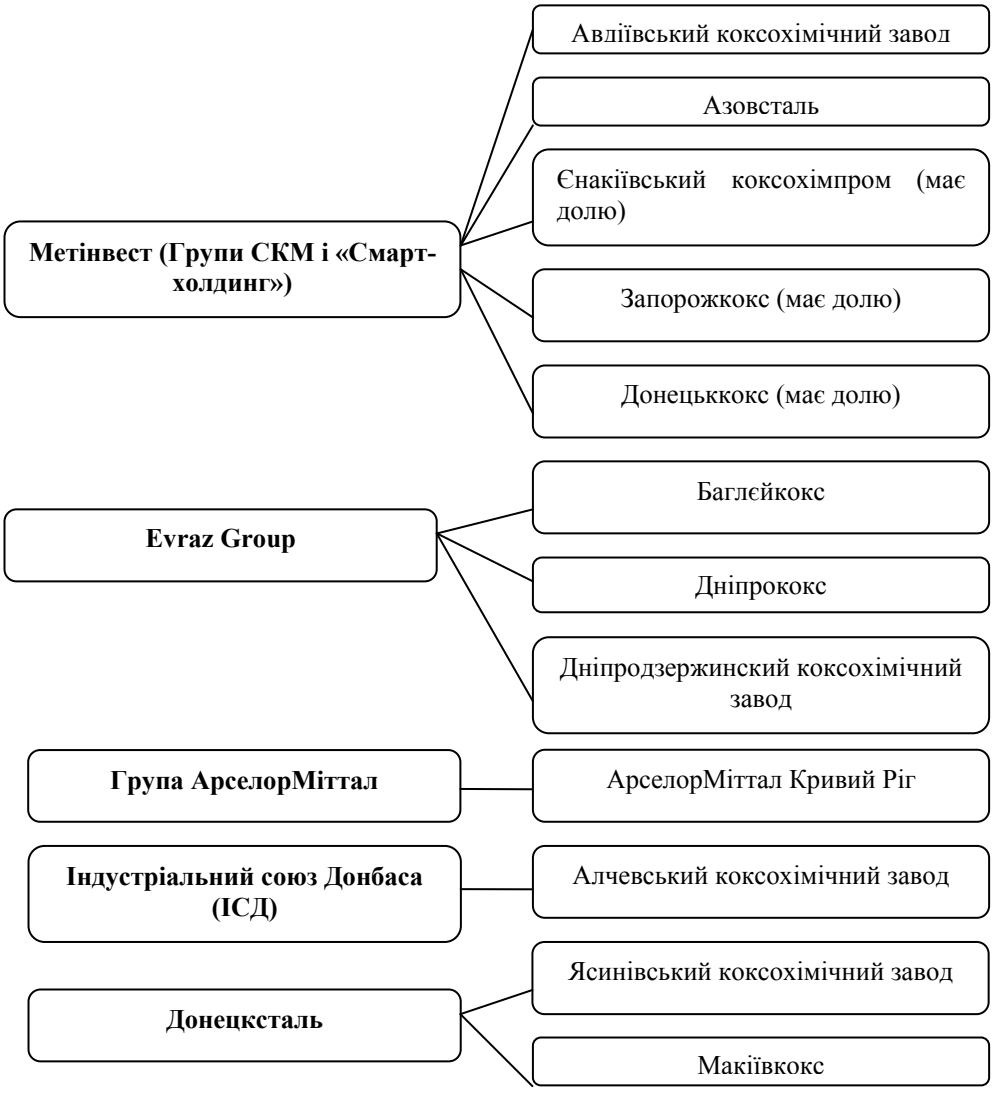


Рис.1. Найбільші групи компаній з активами в коксохімічній промисловості України

Частка підприємств групи Метінвест за підсумками 2011 р. в загальному обсязі виробленого в Україні коксу оцінюється на рівні близько 46,6% (з урахуванням Запоріжкоксу, Донецккоксу, Єнакіївського КХЗ) (див. рис.2). Металургійні підприємства групи в 2011 р. не відчували серйозних проблем із сировинним забезпеченням зважаючи на наявність достатнього обсягу виробничих потужностей - тільки за рахунок Авдіївського КХЗ, який в минулому році збільшив виробництво коксу (коксу валового 6% вологості) на тис 25,9% .При цьому коксохімічні потужності Азовсталі на дві третини покривають власні потреби (близько потреб групи 30%). У 2011 р. Азовсталь збільшив виробництво коксу на 8,4% до 2332 тис. т. (11,9% близько загального обсягу виробленого коксу в Україні). Інша частина поставок здійснюється підприємствами, в яких Метінвест і СКМ володіють великими (але не контрольними) пакетами акцій (Запоріжкокс, Донецькокс, Єнакіївський КХЗ). Важливим чинником є стійка вертикальна інтеграція групи, яка гарантує стабільність збуту продукції, а наявність власної вугільної бази на 2/3 покриває потреби групи в коксівному вугіллі [5].

Частка підприємств групи Донецксталь за підсумками 2011 р. в загальному обсязі виробленого в Україні коксу оцінюється на рівні близько 14,2%. Донецксталь - єдина фінансово-промислова група, у якої є ресурс вільного коксу, підтверджений наявністю сировинної бази (контрольованих вугледобувних підприємств). До складу групи входять Макіївський і Ясинівський КХЗ (виробники коксу) і Донецький металургійний завод (єдиний споживач коксу в складі даної групи в Україні). Потужності двох згаданих КХЗ перевищують потреби Донецького МЗ. Тому надлишковий кокс частково поставляється на регулярній основі іншим метзаводам України (Ясинівський КХЗ забезпечує значну частину потреби в коксі ММК ім. Ілліча), а також йде на експорт. Перевагою підприємств групи є наявність власної бази високоякісного коксівного вугілля (ш/у «Покровське» УК «Зарічна» в Росії). Висока якість вугілля дозволяє виробляти кокс марки «преміум» ціна якого на 20-25% вище ціни доменного коксу, а також знаходити збут за кордоном [2].

Доля компанії АрселорМіттал за підсумками 2011 р. в загальному обсязі виробленого в Україні коксу оцінюється на рівні близько 13,4%. Крім Азовсталі, власними потужностями з виробництва коксу серед українських метпідприємств володіє АрселорМіттал Кривий Ріг. До 30% коксівного вугілля АрселорМіттал Кривий Ріг набуває у зарубіжних компаній, що входять в структуру холдингу

(Арселорміттал Теміртау, КК «Північний Кузбас»). Інша частина вугільної сировини закуповується на вільному ринку, як в Україні, так і за її межами. Підприємство відчуває деякий недолік виробничих коксових потужностей (у 2011 р. Вироблено 2,6 млн. Т. (-2,4% У порівнянні з 2010 р.) Завантаження виробництва становить близько 90%). Практично весь вироблений кокс йде на власні потреби підприємства. Тому виникає необхідність імпортувати додаткові тонни з Казахстану, де знаходиться власне виробництво Арселорміттал Теміртау, і з Польщі [6].

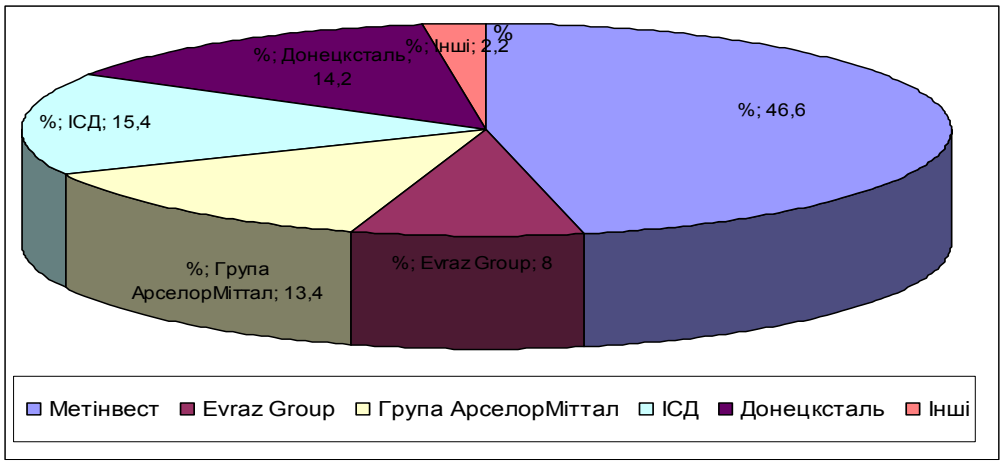


Рис.2. Структура виробництва коксу України у розрізі груп підприємств

Частка підприємств групи ІСД за підсумками 2011 р. в загальному обсязі виробленого в Україні коксу оцінюється на рівні близько 15,4%. Стан групи ІСД, зважаючи на істотні фінансові проблеми в попередніх роках, періодично порушує нормальну роботу Алчевського КХЗ. В останні роки пріоритет поставок коксу в рамках групи віддається Алчевському МК, а ДМК ім. Дзержинського покриває свої потреби переважно за рахунок придбання сировини у сторонніх виробників. «Ахіллесовою п'ятою» в позиції групи на ринку коксу є відсутність власної бази коксівного вугілля [4].

Активи компанії Evraz. в загальному обсязі виробленого в Україні коксу оцінюється на рівні близько 8,0%. Третина поставок коксу з коксохімічних підприємств групи поглинає ДМЗ ім. Петровського, інша частка поставляється на вільний ринок. Позиції групи на ринку коксу також істотно обмежені дефіцитом коксівного вугілля - коксохіми групи всього на 20% забезпечені за рахунок відвантажень з російських активів, підконтрольних групі, решта купується у сторонніх виробників [4, 7].

Таким чином, ринок коксохімічної промисловості в Україні характеризується досить високою концентрацією, при цьому спостерігається значна нерівномірність у рівні забезпеченості власним коксом і коксівним вугіллям. Треба відзначити найбільш сильні позиції по цих параметрах у Метінвесту та Донецьксталі.

Проаналізуємо основні тенденції українського ринку коксу. Згідно з даними підприємств, у 2011 р. більшість великих виробників коксу працювали приблизно з 90% завантаженням потужностей. Зважаючи на це, для підприємств галузі в найближчі роки стає актуальною задача будівництва нових коксових батарей. Потужності підприємств другого ешелону завантажені в середньому на 75%, в першу чергу, через дефіцит коксівного вугілля, що перешкоджає подальшому нарощуванню обсягів виробництва [6].

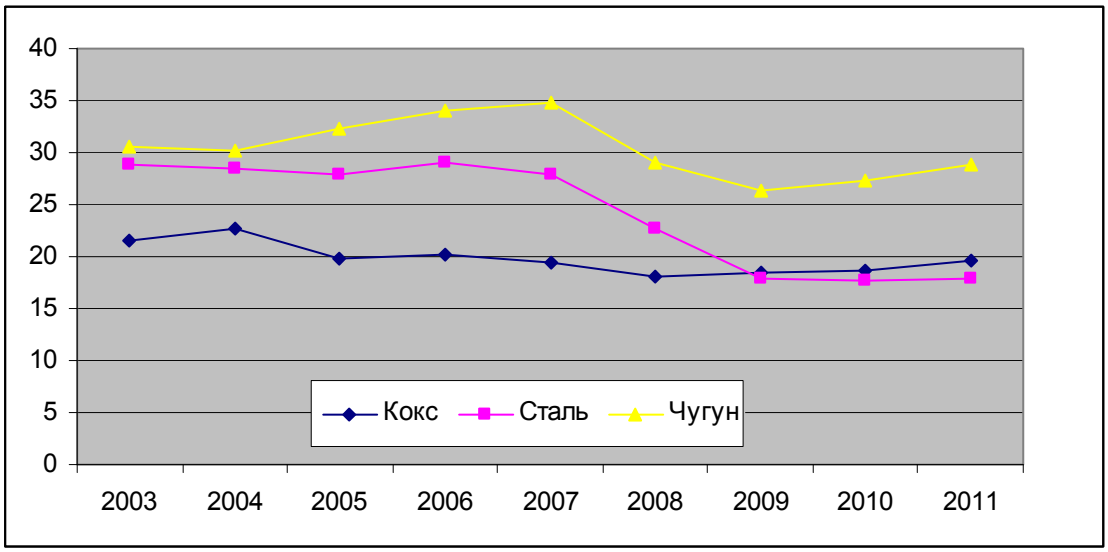


Рис.2. Виробництво коксу, чавуну і сталі в Україні, млн.т [5]

Українські коксохімзаводи в 2011 р. за даними Державної служби статистики України [5], виробили 19,6 млн. т. коксу, що на 1 млн. т. більше, ніж в 2010 р., проте рівно настільки ж менше, ніж в докризовому 2007 р. Українські підприємства мають всі передумови, щоб наростити обсяги експорту коксу в поточному році, однак темпи, взяті в I кв. 2012 р, не особливо радують. Виробництво скоротилося до 4,82 млн. т. в порівнянні з 4,87 млн. т. в аналогічному періоді попереднього року. Понад 95% доменного коксу поставляється на внутрішній ринок, при цьому частка внутрішньохолдингових відвантажень становить близько 85%. Відповідно, на вільному ринку продається тільки 15% від загального обсягу [7].

Тим не менш, в наступні роки очікується зростання експортного потенціалу української коксохімічної промисловості в силу впровадження нових технологій в металургійній галузі, які дозволяють знижувати споживання коксу.

До 80% української металопродукції поставляється на експорт, тому динаміка коксохімічного виробництва багато в чому буде залежати від кон'юнктури світових ринків чорних металів.

Світовий ринок коксу в останні кілька років зберігав напружений стан через повільний приріст обсягів виробництва і збереження дефіциту коксівного вугілля.

У перші посткризові роки пропозиція коксу істотно перевищувала попит, що сприяло значному падінню цін. Внаслідок цього порядку, 10% загальносвітових потужностей з виробництва коксу було зупинено. Через технічні складнощі та фінансові втрати, пов'язані із зупинкою виробництва коксохімічних підприємств, цілий ряд виробників замість зупинки роботи були вимушені збільшувати період коксування і переводити частину потужностей на «гарячий простой»[6].

У 2010-2011 р. світове виробництво чавуну і сталі відновило зростання, забезпечивши відновлення попиту на кокс. У цей період виявилося, що працюючі коксохімічні підприємства не можуть забезпечити потреби металургів. Серйозно ускладнили ситуацію природні катаклізми в Австралії і аварії на шахтах у Росії, через що ринок зіткнувся з дефіцитом коксівного вугілля. Треба відмітити, що найбільші коксохімзаводи зосереджені в країнах основних виробниках сталі - КНР, Японії, Росії, США, Україні, і більшість з них працює у складі провідних глобальних метхолдингах (табл.1) [7].

Таблиця 1

Найбільші країни-виробники коксу, млн. т

Країни	**2008 р.**	**2009 р.**	**2010 р.**	**2011 р.**
Бразилія	9,3	7,5	8,6	10,5
Індія	18,4	19,1	19,8	21,5
Китай	312,1	355,1	383,4	420
Корея	10,6	9,6	12,8	14,8
Німеччина	8,3	6,8	8,2	8,1
Польща	9,8	6,9	9,5	9,2
Росія	30,3	26,6	28,5	31
США	14,2	10,5	14,7	14,4
Україна	***18,5***	***16,4***	***17,5***	***19***
Японія	38,3	35,9	37,4	37,5
Увесь світ	**527,1**	**540,4**	**593,6**	**641,4**

Згідно з даними UGMK [7], світовий потенціал по випуску коксу в даний час складає близько 800-820 млн. т., у тому числі поза Китаєм - більше 300 млн. т, китайські потужності - порядку 500 млн. т.

Як очікується, в 2013 р. світове споживання коксу складе 720-730 млн. т., а до 2015 р. досягне 750 млн. т. При цьому 50% цього обсягу буде спожито в Азії (переважно в Китаї, Японії та Індії). У середньо - та довгостроковій перспективі з розвитком технологій виробництва чавуну зниження витрат коксу є неминучим [6].

Висновки. Коксохімічна галузь в Україні продовжує зберігати високу інвестиційну привабливість, в першу чергу, для фінансово-промислових груп з метою побудови замкнутої ланцюжка «вугілля-кокс-метал».

Таким чином, на думку автора, в осяжному майбутньому кокс в доменній плавці буде необхідний, в основному, для відновного процесу. Основний напрямок інноваційної діяльності в області доменного виробництва - реструктуризація паливної бази і заміна частини коксу менш дорогими енергоносіями.

Основні гравці ринку коксу в Україні в даний момент підконтрольні великим фінансово-промисловим групам. У перспективі, цілком ймовірний черговий етап переділу власності в коксохімічної, вугільної, гірничодобувної та металургійної промисловості. Також можливі злиття деяких компаній або груп.

Позитивні тенденції світового ринку чавуну і сталі є визначальним фактором підвищення попиту на кокс. Скорочення експорту коксу Китаєм відкриває нові горизонти для інших найбільших виробників, в тому числі і для України.

В наступних роках очікується збереження підвищеного попиту на кокс, зростання цін на кокс на світових ринках, що дозволить коксохімічним підприємствам України вийти на прибуткову діяльність з підвищенням рентабельності по EBITDA.

РЕЗЮМЕ

В статті проаналізовано сучасний стан коксохімічної промисловості України, виявлено сильні та слабкі сторони головних гравців ринку, визначені тенденції взаємозв'язку показників виробництва коксу, чавуну і сталі в Україні.

Ключові слова: виробництво, конкуренція, бізнес-групи, попит, пропозиція.

РЕЗЮМЕ

В статье проанализировано современное состояние коксохимической промышленности Украины, выявлены сильные и слабые стороны главных игроков рынка, определены тенденции взаимосвязи показателей производства кокса, чугуна и стали в Украине.

Ключевые слова: производство, конкуренция, бизнес-группы, спрос, предложение

SUMMARY

The article suggests an analysis of the current state of Ukrain's coke-chemical industry. Strengths and weaknesses of market's major players are identified; the key tendencies of interindustrial connections coke-chemical, steel and cast iron industries of Ukraine are determined.

Key-words: production, competition, business-groups, demand, supply.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Аптекар С. С. Экономически проблемы черной металлургии Украины: [монографія] / С. С. Аптекар, А. И. Амоша– Донецк: ДонГУЭТ, 2005. – 383с.
2. Макогон Ю.В. Горно-металлургический комплекс Украины: мифы и реальность / Ю. Макогон //Зеркало недели. − 2008. − №34. – С. 3.
3. Молдован О. О. Проблеми дефіциту коксу як стримувальний чинник розвитку чорної металургії в Україні: тенденції, наслідки та шляхи мінімізації / О. О. Молдован // Стратегічні пріоритети. – 2008. − № 4(9). – С. 96-103.
4. Волков В.П., Горошкова Л. А. Рівень та динаміка розвитку монополізму у коксохімічній промисловості України // Всеукраїнський науково-виробничий журнал «Сталий розвиток економіки», 2011. − №2.
5. Державна служба статистики України [Електронний ресурс] // http://www.ukrstat.gov.ua
6. Інформаційно-аналітичний портал «УкрРудПром» [Електронний ресурс]: http://www.ukrrudprom.ua/reference/industry/Proizvodstvo_promishlennoy_produktsii_yanvardekabr_2011.html
7. Бізнес-портал «Украинская горно-металлургическая компания» [Електронний ресурс]:http://www.ugmk.info/news/v-jetom-godu-usilitsja-deficit-na-rynke-koksujuwegosja-uglja-a-ceny-upadut---ukrpromvneshjekspertiza.html

УДК 339.138

ИЗУЧЕНИЕ СТРАТЕГИИ «AMBUSH» МАРКЕТИНГА

Кошевая А.А., экономист «Авиационная компания «ИСД АВИА»

Спортивные мероприятия мирового масштаба, такие как «Евро-2012» и Летняя Олимпиада 2012 стали поводом для продвижения товаров и услуг не только для официальных спонсоров, но и для их конкурентов, которые не желают выделять значительные средства за право появления наименования бренда рядом с логотипом Евро или олимпийскими кольцами. Первенство Европы по футболу, проходившее на территории нашего государства имело значительное влияние на реальный сектор экономики. **Актуальность** темы исследования заключается в том, что такое явление, как «ambush marketing» недостаточно изучено отечественными исследователями, хотя активно применяется на украинском рынке и имеет значительное влияние на потребителя.

Основная цель данной публикации - изучение маркетинговой стратегии, а именно «ambush» маркетинга в разрезе спортивных и подобных мероприятий, основные условия ее проведения, преимущества и недостатки, а также способы борьбы с данным явлением.

Анализ последних публикаций. В силу новизны изучаемого явления, на сегодняшний день существует незначительное количество исследователей «ambush» маркетинга; стоит отметить, что подавляющее большинство из них являются зарубежными. Основными представителями являются Джанет Оуэк, Дин Кроу, Жаклин Леймер, Джо Голблатт, Марк Либергер, а также весомый вклад внесли Джерри Уэлш, Тони Минеген, Саймон Чедвик и Николас Бертон.

Понятие «ambush marketing» возникло в восьмидесятых годах прошлого века, впервые было упомянуто Джерри Уэлш, на тот момент сотрудником отдела маркетинга в American Express Company [1]. Дословный перевод с английского звучит как «маркетинг из засады», «засадный маркетинг». Однако в некоторых источниках данное понятие упоминается как «паразитный маркетинг», а также «паразитирующий», что на наш взгляд некорректно, так как паразитирующий маркетинг освещает другую стратегию, широко распространенную на национальном рынке товаров и услуг Украины, а именно практически полное копирование знаменитого бренда (название, логотип, упаковка) и продажа по более низкой цене.

Оксфордский словарь определяет понятие «ambush» маркетинг как практику, посредством которой конкурирующая компания пытается связать свою продукцию с событием, которое уже имеет официальных спонсоров» [2].

Тони Минеген дает похожее определение: «практика, при которой, одна компания, часто конкурент, использует общественное внимание к какому-либо событию, тем самым, привлекая внимание к себе и отбирая его у спонсора» [3].

Саймон Чедвик и Николас Бертон трактуют понятие маркетинга из засады более узко: они утверждают, что на сегодняшний день в связи с возросшей популярностью спорта как рекламной платформы «ambush» маркетинг подразумевает попытку проассоциировать свой бренд с крупным спортивным мероприятием, которое привлекает внимание большой аудитории, при этом, не оплачивая прав на это [4].

С течением времени содержание этого явления несколько изменилось, а именно расширилось. К примеру, «ThinkRasta» - международный электронный ресурс, посвященный маркетингу, обозначает «ambush» маркетинг как форму партизанского маркетинга, при котором компания атакует своего конкурента. То есть маркетинг из засады не обязательно подразумевает наличие какого-то мероприятия. Авторы данного определения приводят соответствующий пример: организация «Procter&Gamble» в 2010 году запустила рекламную кампанию нового продукта в Мумбаи. На рекламных щитах был изображен флакон без какого-либо упоминания производителя; изображение сопровождалось текстом: «Загадочный шампунь! 80% женщин утверждают, что нет ничего лучше!». Спустя неделю, их конкурент «Dove» разместил на соседнем рекламном щите рекламу своего продукта с текстом: «Нет никакого секрета. Dove – шампунь №1» [5].

Проанализировав все приведенные выше определения, автор предлагает свое определение, которое обобщит все вышеперечисленные. Итак, «ambush» маркетинг – деятельность предприятия, ориентированная на вторжение в чужое информационное пространство (зачастую, пространство конкурентов) на бесплатной основе.

Изначально данную технологию предприятия использовали с целью не дать возможность своим прямым конкурентам вырваться вперед, увеличить свои объемы продаж и долю на рынке, отбирая «чужую» клиентскую базу. Ярким примером может быть рекламная кампания «American Express Company» в 1992 году - рекламный ролик «Amex», кадры которого изображали улицы и панорамы Барселоны, и завершались фразой «You don't need a visa to visit Spain» [Вам не нужна виза, чтобы посетить Испанию]. Летом этого года столица Каталонии принимала Летние Олимпийские игры и ее официальным спонсором выступила компания «Visa». С 1986 года по сегодняшний день «Visa Inc.» обладает эксклюзивным правом быть единственной электронной системой, которая используется на Олимпиадах. Это стоит больших денег, однако ее основной конкурент не заплатив ни цента смог использовать Олимпиаду не менее эффективно, при чем доказать нарушение договора эксклюзивности, заключенного между «Visa» и Олимпийским комитетом, не удалось [4].

Постановка проблемы. На сегодняшний день «ambush» маркетинг не всегда подразумевает деятельность, направленную против конкурента. Предприятию достаточно воспользоваться в своих целях вниманием аудитории, не затрачивая для его привлечения никаких средств.

Основное преимущество спонсорства масштабных мероприятий – большая аудитория, которая концентрирует свое внимание на данном конкретном событии и соответственно уделяет долю внимания торговой марке-спонсору. Для компаний, использующих сплошной подход к потребителям, это очевидное преимущество. Кроме того, впоследствии в сознании потребителей останется устойчивая положительная ассоциация бренда с мероприятием, чем не прекращает пользоваться «Coca-Cola» и «McDonald's». Помимо этого, данная аудитория зачастую является целевой – Радио ROKS, продвигая свой бренд, сделает это более эффективнее, если выступит спонсором концертного тура популярного рок-исполнителя, чем конкурса красоты [6].

Результаты исследования. Самое очевидное преимущество стратегии «ambush marketing» в данном случае, это низкие относительно конкурентов затраты. К примеру, от частных спонсоров, на организацию Олимпийских игр в Лондоне было собрано около 1,1 млрд долл. «Укртелеком» пришлось заплатить 6,5 млн.евро за право быть Национальным спонсором и получить пакет эксклюзивных в телекоммуникационной категории коммерческих прав на территории Украины во время проведения «Евро-2012». А затраты компании «Coca-Cola» на получение статуса партнера Международного Олимпийского комитета в категории «Безалкогольные напитки» в течение 4 лет (2008-2012 гг.) составили около 100 млн.долл. [7].

Единственным существенным недостатком является нелегальность, хотя нельзя однозначно утверждать, что данная стратегия нарушает законодательство. Основная задача «ambush» маркетинга – воспользоваться повышенным интересом к мероприятию, не только не потратив значительных средств, но и не нарушив юридических норм, хотя это удается не всегда и не всем. Упоминание о событии может быть косвенным, однако достаточно понятным для потребителей, или достаточно прямым, но все же подчиняться требованиям, установленными оргкомитетами мероприятий, законодательными органами и так далее. Например, в 2010 году российская сеть гипермаркетов бытовой техники «Media Markt» провела акцию под названием «Ценпионат мира». В рекламном сообщении не использовалась запрещенная комбинация слов «Чемпионат мира», однако связь с проходившим на тот момент Чемпионатом Мира по футболу была очевидной. Стоит отметить, что существуют отдельные случаи грубого нарушения прав официальных спонсоров, что также следует относить к засадному маркетингу [8].

© Кошевая А.А., 2013

Исследуя явление маркетинга из засады, профессор Саймон Чедвик, а также Николас Бертон разработали собственную классификацию «ambush» маркетинга, разновидности которого делятся в свою очередь на три основные группы: прямой и непрямой «ambush» маркетинг, случайный «ambush» маркетинг. Исходя из названия понятно, что первая группа подразумевает более жесткую и прямую политику, когда политика второй приветствует более деликатные методы; третей группе не присуще умышленное воздействие на аудиторию на основе методов «ambush» маркетинга [4].

Прямой маркетинг из засады в свою очередь подразделяется на 4 вида: хищный, основанный на авторитете, с нарушением прав интеллектуальной собственности, маркетинг с превышением прав.

Хищный «ambush» маркетинг предполагает преднамеренную атаку, направленную на конкурента, который выступает официальным спонсором мероприятия. Ярким примером может послужить компания «Pepsi» - злейший конкурент «Coca-Cola». Например, в 1996 году во время проведения Чемпионата мира по крикету «Pepsi» запустила кампанию под названием «Nothing official about it» [В этом нет ничего официального], направленную против «Coca-Cola», которая выступала официальным спонсором мероприятия. В ролике повествовалось об «официальных» игроках в крикет, которые пьют официальные напитки, и остальных «неофициальных», которые пьют «Pepsi» [5].

Следующая разновидность – «ambush» маркетинг, построенный на авторитете – он заключается в том, что компания использует иные легальные способы быть проассоциированной с событием, кроме как спонсорство; чаще всего это использование авторитета других лиц, имеющих отношение к мероприятию. В 1996 году во время поведения Летних Олимпийских Игр в Атланте британский спринтер Линфорд Кристи выступал на пресс-конференции, предшествующей 100 метровому забегу, в контактных линзах с изображением логотипа «Puma», при том, что официальным спонсором была компания «Reebok» [9].

Реже могут использоваться какие-либо второочередные мероприятия, связанные каким-либо образом с основным событием. К примеру, во время летних Олимпийских игр 2008 в Пекине Ли Нинг – знаменитый китайский гимнаст – зажигал Олимпийский огонь, один из самых зрелищных моментов Олимпиады, за которым наблюдало около 4 000 000 человек. Особенность заключается в том, что гимнаст был в обуви китайской торговой марки «Li Ning», хозяином которой является. При этом одет он был в костюм компании «Adidas», которая выступала официальным спонсором игр [10].

В период проведения чемпионата по футболу «Евро-2012» «Pepsi» запустила рекламный ролик с участием звезд мирового футбола - Лионель Месси, Серхио Агуэро, Фернандо Торрес, Дидье Дрогба, Джек Уилшер, Френк Лемпард, а также локальных звезд в версиях для различных стран (к примеру, в Украине это был Андрей Шевченко), которые боролись за баночку «Pepsi», играя в футбол в толпе болельщиков. Прямого упоминания о футбольном чемпионате в обращении не прозвучало, однако ассоциация с мероприятием очевидна [11].

Другим примером «ambush» маркетинга во время «Евро-2012» является акция, проведенная Николасом Бендтнером – игроком сборной Дании – в матче сборных Дании и Португалии. Забив второй гол, нападающий задрал майку, показав зрителям и журналистам, чье внимание на тот момент было приковано к нему, нижнее белье с надписью «Paddy Power» - название крупной букмекерской конторы, которая не выступала официальным спонсором ни команды, ни чемпионата [12].

«Ambush» маркетинг с нарушением прав интеллектуальной собственности является самым грубым, так как его суть заключается в прямом и, самое важное, нелегальном использовании логотипа, названия мероприятия, команд, участников и так далее. Во время подготовки к футбольному чемпионату «Евро-2012» в Украине оргкомитет отмечал случаи нелегального использования символики. Однако такая стратегия, как правило, присуща небольшим предприятиям, не обладающим достаточными финансовыми ресурсами для проведения более эффективной коммуникационной политики и, по сути, не имеет должной эффективности [13].

«Ambush» маркетинг с превышением прав означает, что компания, выступая официальным спонсором, превышает те права, которыми она обладает. Предположим, что мероприятие спонсирует 8 компаний, каждая обладает эксклюзивными правами в своей сфере. Каждая имеет приблизительно одинаковые права: на одинаковую рекламную площадь на территории проводимого мероприятия, на одинаковую продолжительность рекламного ролика и так далее. Однако одна из них раздает бесплатные сувениры болельщикам, не получив разрешения оргкомитета, или, более того, нарушив эксклюзивные права другого спонсора (к примеру, во время проведения «Евро-2012» только компания «Carlsberg» могла раздавать повязки на голову с логотипом «Евро-2012» и своим именем), который их оплатил.

Саймон Чедвик и Николас Бертон утверждают, что прямой маркетинг из засады может быть использован как метод конкурентной борьбы, так и для привлечения большой аудитории безотносительно к конкурентам. Для непрямого «ambush» маркетинга в свою очередь, как правило, характерен исключительно второй мотив. Данная группа разновидностей включает в себя: ассоциативный «ambush» маркетинг, отвлеченный «ambush» маркетинг, ценностный «ambush» маркетинг, локальный (повстанческий) «ambush» маркетинг и параллельный «ambush» маркетинг.

Ассоциативный «ambush» маркетинг предполагает использование какой-либо символики, фраз и так далее, косвенно указывающих на какое-либо проходящее в данный момент мероприятие. Немецкая авиакомпания «Lufthansa» в 2006 году, во время проведения Чемпионата Мира по футболу запустила акцию под названием «LH2006», которая аналогична «WC2006» - названию Чемпионата Мира по футболу, который проходил на тот момент в Германии [8].

Отвлеченный «ambush» маркетинг заключается в активной коммуникационной деятельности в период проведения мероприятия предприятиями, которые работают в сферах, касающихся события, однако, без какого-либо упоминания о событии вообще. Крупное мероприятие всегда привлекает большую аудиторию, сконцентрированную в определенном регионе, что дает возможность многим производителям увеличить объемы продаж своей продукции. К примеру, торговая марка пива «Bud», представленная в 80 странах и имеющая популярность в Европе, начала продвигать свой продукт в Украине в преддверии чемпионата «Евро-2012», воспользовавшись тем, что пиво пользуется большим спросом среди футбольных болельщиков.

Ценностный «ambush» маркетинг подразумевает использование каких-либо косвенных деталей, нюансов, характеристик или же основной темы и идеи мероприятия, которые вызывают четкую ассоциацию у аудитории, однако прямое упоминание события отсутствует. К примеру, весной и летом 2008 году в Австрии проводился футбольный чемпионат «Евро-2008», который был посвящен антирасизму и единству. Производитель спортивной одежды «Puma» в этот период провел рекламную кампанию под слоганом «Июнь 2008. Вместе везде», несмотря на то, что не имел никакого отношения к мероприятию [4].

Бостонский марафон проводится ежегодно с 1897 года по сегодняшний день, привлекая около 500 000 человек. В 2002 году за 2 недели до события «Nike» занимает 82 рекламных места поблизости марафонской финишной прямой, на которых были изображены атлеты. Сюжеты рекламных щитов косвенно указывали на приближающееся мероприятие, включая дату финала, однако прямых отсылок в себе не содержали. Этот случай является ярким примером локального (повстанческого) маркетинга из засады, при котором компания занимается продвижением своей продукции на месте проведения мероприятия или в непосредственной близости с ним, привлекающего большую аудиторию людей [14].

Следующей разновидностью непрямого «ambush» маркетинга является параллельный маркетинг. Его суть состоит в следующем: организация проводит какое-либо мероприятие, которое некоторым образом связано с проходящим на данный момент событием глобального масштаба. Посредством данной стратегии организация «отнимает» у основного мероприятия долю внимания заинтересованной аудитории, которая достаточно велика в связи с масштабностью события. Ярким примером может послужить специальное футбольное шествие (серия матчей между болельщиками), организованное в Казахстане за 2 недели до Чемпионата Мира по футболу 2010, которое проходило в Южной Африке. Спонсором футбольного шествия выступала «Pepsi» (но не спонсором или партнером чемпионата), которая использовала слоган «Африка жжет», размещала фотографии звезд мирового и казахского футбола на рекламных

листовках, а финальную встречу и вовсе назвала «Africa Night» [Африканская ночь] [15]. Также, весной 2012 года в Украине стартовал футбольный турнир среди болельщиков, проводимый при поддержке торговой марки пива «Чернігівське», который так или иначе вызывал ассоциации данного производителя пива с грядущим мероприятием «Евро-2012», хотя, как уже было выше сказано, официальным спонсором «Евро-2012» выступала компания «Carlsberg» [16].

Последняя группа - случайный маркетинг из засады. Основная его идея – ассоциация в сознании потребителя торговой марки с проводимым мероприятием, причем данная организация не прикладывает никаких усилий для этого. В данной группе две разновидности: ненамеренный маркетинг и маркетинг насыщения.

Ненамеренный маркетинг из засады подразумевает появление торговой марки в информационном пространстве в контексте проходящего события, при этом данная организация не имеет никаких намерений быть проассоциированной как официальный спонсор мероприятия. Саймон Чедвик приводит в качестве примера успех марки купальных костюмов «Speedo» во время проведения летних Олимпийских игр 2008 в Пекине. Майкл Фелпс и Эймон Салливан совершали заплыв в купальных костюмах LZR Racer – флагман торговой марки «Speedo», и благодаря их успеху данная марка неоднократно упоминалась в СМИ, освещающих Олимпиаду. В результате, маркетинговые исследования, последовавшие после Олимпиады, показали, что многие потребители ошибочно восприняли «Speedo» как официального спонсора [4].

Маркетинг насыщения заключается в повышении активности коммуникационной политики предприятия в период проведения мероприятия, без каких-либо ссылок на него. Компания полагается на ажиотаж среди потребителей и СМИ, вызванный проходящим мероприятием и таким образом стремится увеличить объем своих продаж. Например, за несколько месяцев до любительского забега в большом городе торговый центр может активизировать свою рекламную деятельность, пользуясь повышенным спросом на спортивную обувь, одежду и тому подобное.

Профессор Национального Университета Ирландии Тони Минеген создал собственную классификацию стратегий «ambush» маркетинга, которая состоит из 5 групп:

1. Спонсорство медийного покрытия события;
2. Спонсорство какой-либо составляющей мероприятия;
3. Спонсорство индивидуальных участников мероприятия;
4. Использование в рекламе косвенных отсылок к мероприятию;
5. Другие творческие стратегии маркетинга из засады [3].

Обе представленные классификации основаны на том факте, что «ambush» маркетинг применим, если мероприятие несет спортивный характер. Авторы в своих исследованиях сделали акцент на спортивных мероприятиях, т.к. наиболее яркие примеры «ambush» маркетинга связаны именно со спортом, однако, как уже было сказано, на сегодняшний день некоторые исследователи утверждают, что маркетинг из засады касается не исключительно этой сферы. К примеру, в октябре 2011 года в Сиднее компания «Samsung» подвергла атаке своего конкурента «Apple». Она установила временную торговую точку в соседнем здании с центральным офисом «Apple», у которого уже выстроилась очередь из желающих приобрести новинку iPhone 4S. Сотрудники «Samsung» переманивали фанатов «Apple» в свой магазин, устроив при этом акцию – ежедневно первые 10 человек в очереди могли приобрести смартфон Galaxy S II (флагман компании на тот момент) по цене 2 австр.долл [17].

Эффективность «ambush» маркетинга можно оценить с помощью степени восприятия потребителями бренда. В 2008 году исследовательская компания «Ipsos MORI» обнародовала результаты исследования восприятия англичанами спонсоров «Евро-2008». Результативность спонсорства «Carlsberg», «Coca-Cola» и «McDonalds» оказалась не удовлетворительной. Уровень восприятия «McDonalds» снизился по сравнению с предыдущим «Евро-2004» с 4,5% до 0,8%, «Coca-Cola» – с 14,5% до 5%, «Carlsberg» – с 5,5% до 1,5%. Также бренды «Nike», «Heineken» и «O2» воспринимались англичанами как спонсоры «Евро-2008», хотя на самом деле они таковыми не являются [18].

Другое аналитическое агентство «Global Language Monitor» рассчитало индекс ассоциирования бренда применительно к спонсорам (и к их конкурентам) Олимпийских игр в Лондоне в 2012 году – чем выше показатель, тем сильнее ассоциация у потребителей бренда с проводимым мероприятием. По результатам на 1 мая 2012 года официальный спонсор «McDonald's» оказался позади «Subway» и «Pizza Hut», но выше «KFC»; индекс «Nike» значительно выше индекса официального партнера «Adidas»; рейтинг спонсора «British Airways» оказался ниже других крупных авиакомпаний: «Lufthansa», «United» и «Air France»; индекс «Ericsson» оказался в 3 раза выше официального партнера «Cisco». Однако стоит отметить, что компания «Procter&Gamble» уверенно опережает своих конкурентов, что говорит о необходимости умелой реализации «ambush» маркетинга, а также готовности к ответным действиям со стороны соперников [19].

Приведенные данные говорят о высокой эффективности маркетинга из засады, однако такие результаты следует ожидать только при хорошо спланированной кампании, которая должна исключать возможность быть уличенной в нарушении прав других лиц (официальных спонсоров, организатора и так далее). Данное условие имеет большую актуальность, так как законодательство различных государств и регламентирующие акты организаторов, ограничивающие «ambush» маркетинг, с каждым годом становиться более жесткими. К примеру, любая символика, название, эмблема, слоган, гимн «Евро-2012» и тому подобное являются интеллектуальной собственностью УЕФА. Так как в Украине законодательно оформлена защита интеллектуальной собственности, любое нарушение карается предусмотренными санкциями. Таким образом, защита прав лиц, которые подвергаются «ambush» атакам, происходит в большинстве государств [20]. К примеру, в 2010 году во время проведения Мирового Чемпионата по футболу в Южной Африке официальным спонсором выступала компания «Budweiser». Во время матча между сборными Нидерландов и Дании 36 болельщиц команды Дании надели оранжевые юбки, на которых присутствовала символика другого производителя пива «Bavaria». В результате, 2 женщины были задержаны и предстали перед судом Южной Африки (благодаря мирному договору между FIFA и «Bavaria» они избежали наказания) [21].

На сегодняшний день существует несколько тенденций: во-первых, санкции ужесточаются; во-вторых, организации прописывают более детально, что относится к их интеллектуальной собственности; в-третьих, во время проведения крупных мероприятий, оргкомитеты внимательно отслеживают рекламную и публичную деятельность крупных предприятий. К примеру, в 2004 году в Афинах с целью контроля всей размещаемой рекламы в ходе Олимпийских игр 2004 был также принят специальный закон, согласно которому запрещалось размещение несанкционированной рекламы на Олимпийском стадионе и в радиусе 200 метров вокруг него. В Афинах были установлены самые серьезные штрафы за нарушение указанных требований. Так, люди и организации, предоставляющие компаниям, воплощающим «ambush» маркетинг, рекламные площади, подлежали штрафу от 20 000 до 50 000 евро за каждое рекламное размещение, в то время как сами рекламодатели рисковали получить тюремный срок до 1 года либо уплатить штраф от 50 000 до 100 000 евро [22].

Оргкомитет Летних Олимпийских игр 2012 в Лондоне в интересах официальных спонсоров запретил любым компаниям, кроме них, использовать слова «медали», «летний», «спонсоры», «две тысячи двенадцать», «2012», «золотой», серебряный», «бронзовый» и так далее. Штраф для нарушителей составлял до 20 тысяч фунтов стерлингов, а середины июля более 300 экспертов в сфере торговли и рекламы отправились в английские регионы с целью выявления «ambush» маркетинга.

Выводы. «Ambush» маркетинг – деятельность, направленная на внедрение в чужое информационное пространство бесплатно, посредством которого происходит воздействие на аудиторию. Маркетинг из засады целесообразно применять во время проведения крупных мероприятий, поэтому изначально данная стратегия получила большую популярность во время проведения Олимпиад, Чемпионатов по футболу и другим видам спорта.

Классификация, созданная Саймоном Чедвиком и Николасом Бертоном, основана на том условие, что «ambush» маркетинг ориентирован исключительно на спортивные мероприятия. Она включает в себя:

1. Прямой «ambush» маркетинг:
   a. хищный «ambush» маркетинг – компания стремится проассоциироваться у потребителей с мероприятием, официальным спонсором которого выступает его конкуренты; данную стратегию целесообразно применять в случае спонсорства конкурентом какого-либо события;
   b. «ambush» маркетинг, основанный на авторитете – в данном случае предприятие использует лицо, которое представляет большую важность для проводимого мероприятия, и соответственно привлекает внимание аудитории; данная стратегия может не оправдать себя, так как затраты на привлечение авторитетных лиц могут быть слишком высоки;
   c. «ambush» маркетинг с нарушением прав интеллектуальной собственности – прямое нарушение чужих прав на интеллектуальную собственность, которое грозит неминуемыми санкциями, что делает данную стратегию малоэффективной;
   d. «ambush» маркетинг с превышением прав – превышение полученных прав на пользование информационным пространством; так как здесь также присутствует нарушение прав, которое впоследствии обратится штрафами, данная стратегия не приносит высоких результатов.
2. Непрямой «ambush» маркетинг:
   a. ассоциативный «ambush» маркетинг – попытка компании быть проассоциированной с мероприятием посредством схожей символики, названия, лозунга и тому подобное; если предприятие готовит масштабную рекламную кампанию на момент проведения крупного мероприятия, то данная стратегия может быть очень эффективна;
   b. отвлеченный «ambush» маркетинг – активизация коммуникационной политики в период масштабного события, без какого-либо упоминания о нем; выгоден для тех предприятий, товары или услуги которого имеет повышенный спрос среди присутствующих на мероприятии – например, букмекерские конторы;
   c. ценностный «ambush» маркетинг – использование схожей тематики, идеологии проводимого мероприятия; целесообразно применять в условиях, указанных для ассоциативного маркетинга из засады;
   d. локальный «ambush» маркетинг – ориентирован на активизацию рекламной и публичной деятельности в непосредственной близости с проходящим событием; данную стратегию разумно использовать компаниям, товары или услуги которой имеют какую-либо логическую взаимосвязь с мероприятием (к примеру, производитель штанг и соревнования по тяжелой атлетике), особенно эффективен для местных производителей;
   e. параллельный «ambush» маркетинг – основан на организации мероприятия, тематика которого схожа с основным, и проходит в приблизительно тот же период; возможен только для предприятий, которые имеют достаточно средств.
3. Случайный «ambush» маркетинг:
   a. ненамеренный «ambush» маркетинг – заключается в установлении ассоциации у потребителей с проводимым мероприятием без каких-либо усилий со стороны компании; обычно причиной являются СМИ, освещающие событие;
   b. «ambush» маркетинг насыщения – оживление коммуникационной деятельности безотносительно события, однако нацеленное на повышенную активность среди потребителей.

На данный момент борьба с «ambush» маркетингом усиливается, и она заключается в детализации законодательных актов, регулирующих данную сферу, контроле установленными организациями рекламной и публичной деятельности предприятий, а также ужесточении санкций для нарушителей. Тем не менее, результаты исследований показывают, что «ambush» маркетинг достаточно эффективен и при его умелом использовании дает весомые результаты.

РЕЗЮМЕ
В данной работе рассматривается понятие «ambush» маркетинга. Раскрывается сущность данного понятия, классификация его разновидностей, анализируется преимущества и недостатки данной стратегии, ее эффективность, а также обозревается борьба с «ambush» маркетингом. В статье рассматривается применение данной стратегии на мировом рынке и на рынке Украины.
Ключевые слова: «ambush» маркетинг, маркетинг из засады, спортивное мероприятие, спонсорство, реклама, конкуренция, «Евро-2012».
РЕЗЮМЕ
В даній роботі розглядається маловивчене поняття «ambush» маркетингу. Розкривається сутність даного поняття, класифікація його різновидів, аналізується переваги і недоліки цієї стратегії, її ефективність, а також оглядається боротьба з «ambush» маркетингом. У статті розглядається застосування даної стратегії на світовому ринку і на ринку України.
Ключові слова: «ambush» маркетинг, маркетинг із засідки, спортивний захід, спонсорство, реклама, конкуренція, «Євро-2012».
SUMMARY
In this publication is considered the insufficiently studied concept of ambush marketing. It is revealed the essence of this concept, the classification of its varieties, is analyzed the advantages and drawbacks of this strategy, its efficiency and is surveyed the struggle against the ambush marketing. The article describes application of this strategy in the world market and in the market of Ukraine
Key word: ambush marketing, sport event, sponsorship, advertising, competition, «Euro-2012».

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ:
1. Ambush marketing: what it is; what it isn't. J.Welsh. – Welsh Marketing Associates 2002 [Режим доступа] : http://welshmktg.com/WMA_ambushmktg.pdf
2. Оксфордский словарь, определение «ambush» маркетинга // [Режим доступа]: http://oxforddictionaries.com/definition/english/ambush%2Bmarketing?q=ambush+marketing
3. Meenaghan T. Ambush marketing - A threat to corporate sponsorship. - Sloan Management Review, 38, p.103-113.
4. Simon Chadwick and Nicolas Burton "Ambushed!". - The Wall Street Journal // 25.01.2010
5. BEATING AROUND THE AMBUSH. - «МОЛОДЕЖНЫЙ БЛОГ О МАРКЕТИНГЕ THINKRASTA». // 10.10.2011. [РЕЖИМ ДОСТУПА] : HTTP://THINKRASTA.WORDPRESS.COM/2011/10/10/BEATING-AROUND-THE-AMBUSH/
6. Ambush Marketing: A Critical Review and Some Practical Advice // Dean Crow and Janet Hoek // Marketing Bulletin, 2003, 14, Article 1
7. LONDON 2012 OLYMPIC SPONSORS LIST: WHO ARE THEY AND WHAT HAVE THEY PAID?. SIMON ROGERS. – THE GUARDIAN // 19.07.2012 [РЕЖИМ ДОСТУПА]: HTTP://WWW.GUARDIAN.CO.UK/SPORT/DATABLOG/2012/JUL/19/LONDON-2012-OLYMPIC-SPONSORS-LIST
8. Осторожно: ambush marketing!. - 1001 ideas of marketing - Блог о маркетинге, бренд-менеджменте и эффективных коммуникациях Леонида Заплатникова //21 июля 2010 г. [Режим доступа]: http://zaplatnikov.blogspot.com/2010/07/ambush-marketing.html
9. HOW AMBUSH MARKETING AMBUSHED SPORT. JON KELLY. - BBC NEWS MAGAZINE // 17 JUNE 2010 [РЕЖИМ ДОСТУПА]: HTTP://NEWS.BBC.CO.UK/2/HI/UK_NEWS/MAGAZINE/8743881.STM
10. The Greatest Free Ad Ever. Dan Oshinsky. - Rocky Mountain News // August. 9, 2008. [Режим доступа]: http://blogs.rockymountainnews.com/2008_summer_olympics_blog/archives/2008/08/the-greatest-free-ad-ever.html
11. «PEPSI» 2012 TV commercial – "Crowd Surfing". [Режим доступа]: http://pepsi.beatport.com
12. UEFA Euro 2012: Bendtner risks UEFA action for ambush marketing. - New Delhi Television // 14 June 2012 [Режим доступа]: http://sports.ndtv.com/euro-2012/news/191785-uefa-euro-2012-niklas-bendtner-risks-uefa-action-for-ambush-marketing

13. Символика Евро-2012 - интеллектуальная собственность УЕФА. – Вечерний Харьков // 2 июля 2010 г. [Режим доступа]: http://vecherniy.kharkov.ua/news/41352
14. Эмбуш-маркетинг. - Блог LiveJournal Александра Пашигрева // 24.03.2011 [Режим доступа] : http://pashigrev.livejournal.com/28794.html
15. Футбол в Казахстане как современная массовая культура. Наталия Пасечник. – Казахстанский футбол [Режим доступа]: http://kaz-football.kz/10/review/pepsi_africa.shtml
16. ОФИЦИАЛЬНЫЙ САЙТ «ЧЕРНІГІВСЬКЕ. КУБОК ВБОЛІВАЛЬНИКІВ 2012. ЗАПРОШУЄМО.» [РЕЖИМ ДОСТУПА]: HTTP://FANCUP.CHERNIGIVSKE.UA/
17. Samsung plays dirty,ambushes Apple's iPhone 4S launch in Sydney. Matt Brian. – The Next Web // 12 October, 2011 [Режим доступа]: http://thenextweb.com/apple/2011/10/12/samsung-plays-dirty-ambushes-apples-iphone-4s-launch-in-sydney/
18. Спонсорская привлекательность EURO-2008 без Англии. Дмитрий Марков. – Sportmanagement - спортивный менеджмент и маркетинг // 25 июня 2008 [Режим доступа]: http://www.sportmanagement.ru/articles.php?id=2907
19. OLYMPIC AMBUSH MARKETERS CONTINUE TO DOMINATE LONDON 2012. – THE GLOBAL LANGUAGE MONITOR // MAY 3, 2012 [РЕЖИМ ДОСТУПА]: HTTP://WWW.LANGUAGEMONITOR.COM/OLYMPICS/OLYMPIC-AMBUSH-MARKETERS-CONTINUE-TO-DOMINATE-LONDON-2012/
20. Pelanda Brian, The Anti-Competitive Olympic Games. - Orange County Lawyer, No. 7, 32 // July 1, 2012. [Режим доступа]: http://ssrn.com/abstract=2099889
21. World Cup Update: Bavaria 2, Budweiser 0. Jason Sprague, Rod Smith. – Australasian Legal Business // 30 June 2010 [Режим доступа]: http://au.legalbusinessonline.com/law-firms/world-cup-update-bavaria-2-budweiser-0/1071/46766
22. Популярно об амбуш-маркетинге. Наталья Ткаченко. — «Юридическая практика» [Режим доступа]: http://trademark.com.ua/content/view/36/7/

УДК 311.211

МЕТОДИ ФОРМУВАННЯ ЗБУТОВОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА

Кучер В.А., д.е.н., професор Донецький національний технічний університет
Красько В.М., Донецький національний технічний університет

Як відомо, маркетингова політика підприємства включає в себе товарну, цінову, збутову політику, а також політику просування товару на ринок. Розглянемо методи формування збутової стартегії підприємства, як складової маркетингової політики.

Система збуту товару є однією з найважливіших у маркетинговій політиці підприємства. У збутовій політиці маркетологи торкають питань вибору найбільш оптимального каналу збуту, методу збуту товару, що при ефективному використанні безсумнівно збільшить прибуток компанії. Збут є системою відносин у сфері товарно-грошового обміну між економічно і юридично вільними суб'єктами ринку збуту, що реалізовують свої комерційні потреби. Суб'єктами ринку збуту виступають продавці і покупці, а об'єктом збуту є товар в маркетинговому розумінні цього слова.

Збутова політика являє собою систему рішень, що приймаються продавцем з метою реалізації обраних стратегій і отримання найбільшого ефекту збуту товарів [1]. Крім основних учасників ринку збуту, продавців і покупців, на ньому присутні такі помічники по збуту − підприємства і фірми, сприяючі функціонуванню збутового процесу (банки, транспортні підприємства, рекламні агентства, страхові компанії і т.д.).

Проблемі формування збутової політики підприємства присвячені роботи таких відомих вчених як О. Алимов [2], Н. Малхотра [3], З. Борисенко [4]. В роботі [5], автором справедливо наголошується, що при оцінці ринку збуту необхідно визначити межу ринку, на якому має намір працювати продавець. Межі ринку збуту встановлюються шляхом аналізу і поєднання продуктових меж товарного ринку і географічних меж, визначуваних можливостями підприємства – продавця. В роботі [6] доведено, що вони повинні встановлюватися на основі маркетингових досліджень шляхом, наприклад, з'ясування думок експертів, покупців і споживачів як даного товару, так і товарів - субститутів. Для споживацьких товарів враховуються місцеві традиції споживання, тип субкультури споживачів, вплив кліматичних умов на споживання товару і т.д.

Але не дивлячись на велику чисельність наукових підходів, деякі питання формування збутової політики і сегментації ринків залишаються відкритими. Одним з таких є пошук методів оптимального розподілу якості виробництва продукції з платоспроможністю покупців на даному ринку. В частості це стосується і підприємств харчової промисловості, які зараз перебувають в межах загостреної конкуренції.

Тому **ціллю статті** є розробка методів покращення збутової політики підприємства на прикладі ВАТ „Горлівський хлібокомбінат".

Приймаємі в області збуту рішення мають довгостроковий стратегічний характер і не можуть бути швидко змінені. Методика маркетингового аналізу ринку збуту складається з наступних основних етапів [7]: визначення меж ринку; аналіз маркетингового зовнішнього середовища ринку збуту; оцінка кон'юнктури ринку збуту.

Як відомо [8; 9], система розподілу підприємства-продавця складається із збутової структури (органи, канали збуту), а також логістичної інфраструктури збуту (склади, транспорт) . З функціональної точки зору система розподілу − це діяльність всіх підрозділів підприємства з метою пошуку покупця і доставки товару потрібної якості, в необхідній кількості і в обумовлені терміни [10; 11].

З досвіду відомо [12; 13], що успіху досягає той постачальник, який уважно прислухається до зауважень клієнта і намагається зробити співпрацю більш комфортною і взаємовигідною. Якщо раніше хлібопекарською діяльність займалися як правило державні підприємства, то на даний момент багато хлібокомбінатів перейшло в приватну власність та відкрилося велика кількість мініпекарень, які складають не аби яку конкуренцію один одному. В даній ситуації власники цих підприємств намагаються заволодіти більшою долею ринку хлібобулочних виробів, підвищуючи конкурентоспроможність хлібопекарень за рахунок удосконалення виробничої, товарної та збутової політики підприємства.

Крім відділу маркетингу важливе місце для ефективної діяльності підприємства на ринку відіграє відділ збуту. Організаційна форма професійної діяльності служби збуту на ВАТ «Горлівський хлібокомбінат» повинна відображати тип та асортимент продукції, яке підприємство пропонує на ринку. Як і відділ маркетингу, організація відділу збуту повинна бути побудована за регіональним принципом і виконувати наступні функції: щодення робота по організації збуту продукції; статистичний аналіз реалізації та розподілення продукції; прогнозування і планування збуту; вивчення каналів розподілу продукції; аналіз позавиробничих витрат; підготовка на базі оцінки даних зворотного зв'язку з покупцями по вдосконаленню реклами та системи реалізації продукції, стимулюванню збуту, а також виявлення мотивів поведінки споживачів продукції.

Аналіз ефективності збутової політики уявляється можливим на основі оцінки ефективності маркетингових комунікацій – реклами, стимулювання збуту, зв'язків з громадськістю, особистих продажів, прямого маркетингу. На рис. 1 показано розподіл важливості

© Кучер В.А., Красько В.М., 2013

критеріїв при виборі виробника хлібобулочних виробів, який було отримано нами на основі проведеного опитування споживачів і продавців.

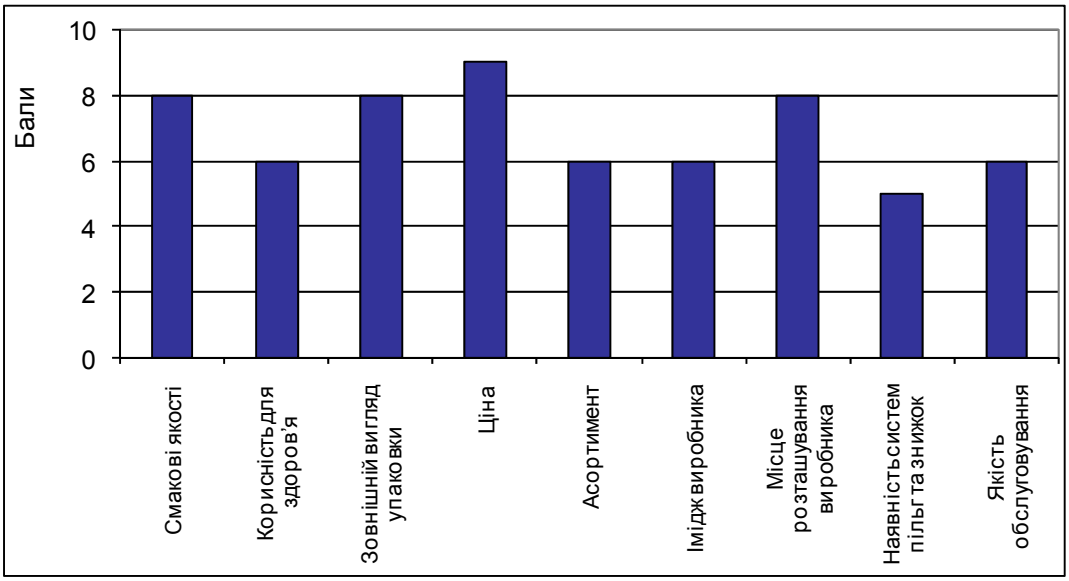


Рис. 1 - Розподіл важливості критеріїв при виборі виробника хлібобулочних виробів

На наступному етапі формування збутової політики підприємства нами було встановлено рівень задоволеності клієнтів асортиментом ВАТ «Горлівський хлібокомбінат» (див. рис. 2), а також рівень задоволеності якістю хлібною продукцією, результати оцінки котрого представлені на рис. 3.

З даних експертного опитування, що було проведено нами, було встановлено слабкі сторони підприємства. До них відносяться ціна на продукцію і якість роботи з клієнтами. Тоді як ціну на товар керівництво підприємства змінити не може, тому що це приведе до погіршення якості продукції, для зміцнення слабких місць необхідно вдосконалювати збутову політику підприємства. Заходи щодо забезпечення якісної роботи відділу збуту на ВАТ «Горлівський хлібокомбінат» наведені у табл. 1.

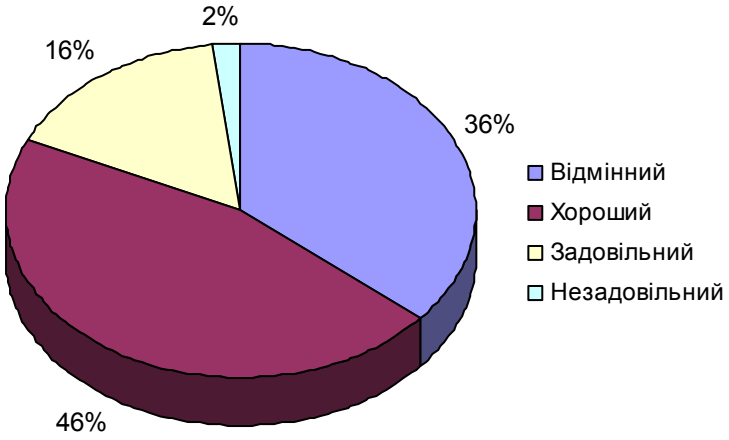


Рис. 2 – Рівень задоволеності клієнтів асортиментом ВАТ «Горлівський хлібокомбінат»

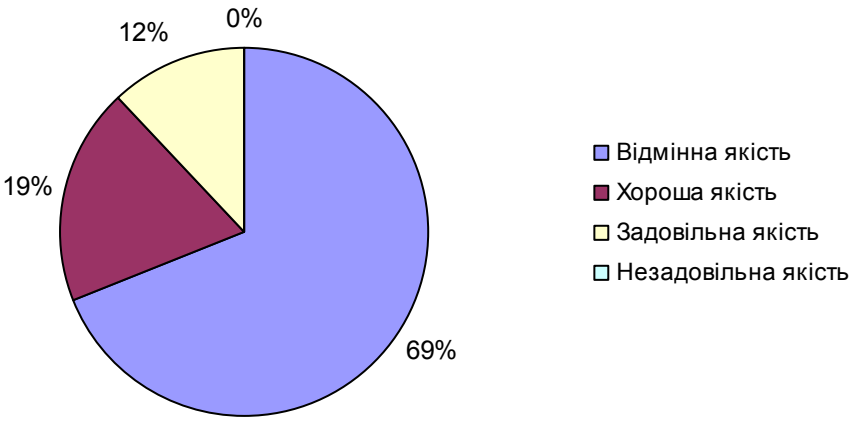


Рис. 3 – Рівень задоволеності якістю хлібною продукцією

Таблиця 1. Заходи щодо забезпечення якісної роботи відділу збуту на ВАТ «Горлівський хлібокомбінат»

Критерії підвищення обсягів збуту	Заходи, що необхідно реалізувати для збільшення обсягів збуту
Охоплення більшого ринку збуту	Розширення географічних кордонів розповсюдження товару, збору інформації про конкурентів, споживачів, постачальників та роботою з клієнтами пропонується впровадити посаду торгового агента
Підвищення оперативності в ухваленні рішень по збуту	Організація оперативного обліку причин відмови споживачів від укладення договорів, при цьому по кожному чиннику ігнорування цих проблем споживача, що привів до не укладення договору поставки, фіксувати упущену вигоду
Оцінка ефективності просування хлібобулочних виробів на нові ринки збуту	Створення централізованої системи обробки даних щодо збутової діяльності, зокрема, очікуваного надходження грошових коштів від споживачів за укладеними ними договорами
Організація відносин по обслуговуванню споживачів при відпуску продукції	Виключення випадків, коли служби, пов'язані з оформленням і відвантаженням продукції, реалізують продукцію без обов'язкових підписів на документах з відпуску продукції
Рекламні заходи на упаковці хлібобулочних виробів	Розробка зазначень на упаковках кондитерських виробів, що запорукою високого авторитету торговельної марки даного підприємства є екологічно чиста сировина, технології, що постійно вдосконалюється, дотримання найжорсткіших санітарних правил і норм виробництва
Заходи щодо організації кінцевого збуту	використання невеликих фірмових стелажів для розміщення інформації про хлібопекарську продукцію підприємства у магазинах при стимулюванні збуту
Організація загальної реклами	Організація цілісної рекламної кампанії по просуванню продукції та підтримки іміджу виробника високоякісних виробів ВАТ «Горлівський хлібокомбінат»
Заходи щодо забезпечення якості фасування товару	Встановлення у бараночному цеху пакувально-фасувальний апарату для пакування бараночних виробів в пакети з встановленою вагою

Як уявляється, сукупність цих засобів допоможе вдосконалити збутову політику підприємства, що повинно привести до збільшення обсягів продаж за рахунок підписання договорів з новими підприємствами, підвищення обсягів замовлень торгуючих організацій, з якими вже працює комбінат, відстеження продукції, яка не користується попитом, опитування клієнтів щодо впровадження нових товарів тощо.

Для оцінки очікуваного ефекту від роботи торгового агента порівняємо прибуток підприємства до залучення торгового агента та після, враховуючи всі затрати, пов'язані з впровадженням цієї посади і очікуваним збільшенням обсягів реалізації хліба і хлібобулочних виробів ВАТ «Горлівський хлібокомбінат».

Визначимо витрати, які складуться з появою двох торгових агентів і зведемо їх в таблицю 2

Таблиця 2 - Витрати, що пов'язані з роботою торгових агентів

№	Показники	Витрати за місяць		Всього за місяць	Всього за рік
		1 агент	2 агент		
1	Заробітна плата	2600	2600	5200	62400
2	Оренда авто	1300	1300	2600	31200
3	Витрати на паливо	3000	3000	6000	72000
4	Витрати на обслуговування автомобіля	1000	1000	2000	24000
5	Витрати на мобільний зв'язок	100	100	200	2400
6	Всього				192000

Опитування менеджерів служби збуту показало, що за рахунок складання нових договорів, поліпшення співпраці з вже існуючими клієнтами, відстеження продукції, яка не користується попитом та контроль відповідності асортиментної структури товарообігу асортиментному переліку товарів, а також аналізу попиту з ціллю збільшення обсягів закупок за рахунок розширення асортименту, обсяг реалізації по всім видам продукції може збільшитися на 13%.

Підприємство повинно періодично оцінювати роботу відділу збуту за такими показниками, як виконання норми збуту, підтримка середнього рівня товарних запасів, оперативність доставки товару споживачам, відношення до ушкоджених товарів, здійснення програм стимулювання збуту.

У результаті виконаного нами дослідження було встановлено, що у формуванні попиту на хлібобулочні вироби беруть участь чотири елементи:

1. Конкретна потреба (задача маркетингу визначити, а іноді і створити її);
2. Платоспроможність споживачів, що залежить від загальної економічної ситуації і рівня прибутку населення;
3. Ціна (маркетинг має величезну кількість інструментів регулювання ринкової ціни) і пропозиція;
4. Обсяг виробництва продукції, асортимент і якість якої залежить від стратегічних цілей самого виробника.

Таким чином, маркетингові зусилля безпосередньо впливають на більшість чинників формування попиту на хлібобулочні і кондитерські вироби. А так, як достатній попит лежить в основі ефективності збутової діяльності, а, отже, для організації економічно вигідного збуту варто активізувати маркетингову діяльність.

Вихідним моментом концепції маркетингу хлібопродуктів служить орієнтована на споживача, інтегрована цільова філософія підприємства. У цілому ж маркетинг хлібопродуктів можна представити як систему керування ринком хлібопродуктів, що включає в себе процес визначення, аналізу, прогнозування, створення і розвитку споживчих бажань, а також організацію всіх ресурсів для задоволення потреб покупців з оптимальним прибутком для виробника.

У той же час необхідно чітко розуміти, що концепція маркетингу дозволяє аналізувати, оптимізувати і задовольняти споживчий попит, але вона є лише керівництвом до планування, загальною стратегією діяльності. Підприємство повинно також враховувати свої сильні і слабкі сторони у виробництві, технології, фінансах, збуті. Плани маркетингу повинні погоджувати цілі, вимоги споживачів і ресурсні можливості. У противному випадку плани маркетингу будуть недосяжні. Крім того, необхідно оцінювати вплив конкуренції, державного регулювання та інші сили, стосовно даного підприємства.

Оскільки ринок хлібопродуктів характеризується найбільш тісною взаємодією попиту і пропозиції пропозиція хлібних товарів є під впливом таких чинників, як зміна суспільних потреб, попиту населення і прискорення НТП. Крім того, в умовах все більшого насичення ринку різноманітними продовольчими товарами, зростають вимоги споживачів до їхнього асортименту і якості; посилюєжться об`єктивна необхідність більш повного задоволення попиту не населення взагалі, а конкретних соціально-економічних груп споживачів, має використовуватися маркетинговий принцип сегментації ринку. І тоді пропозиція буде строго орієнтована на відповідність соціально-економічним, національним, віковим, психологічним і ін. характеристикам визначеного контингенту споживачів. Попит визначає об`ємність ринку - це є частина пропозиції, що може бути реалізована в обмін на платіжні засоби при даному рівні і співвідношенні роздрібних цін.

Висновки

1. Збут є системою відносин у сфері товарно-грошового обміну між економічно і юридично вільними суб'єктами ринку збуту, що реалізовують свої комерційні потреби. Суб'єктами ринку збуту виступають продавці і покупці, а об'єктом збуту є товар в маркетинговому розумінні цього слова.
2. Крім основних учасників ринку збуту, продавців і покупців, на ньому присутні такі помічники по збуту − підприємства і фірми, сприяючі функціонуванню збутового процесу (банки, транспортні підприємства, рекламні агентства, страхові компанії і т.д.).
3. Задача діячів ринку збуту полягає в тому, щоб здійснити взаємовигідний товарно-грошовий обмін між продавцем і покупцем. Маркетингова діяльність всіх учасників на ринку збуту активно сприяє цьому обміну, виявляючи потреби, і направляючи потоки в системі "товар-гроші" назустріч один одному: перший потік направлений до споживача і несе в собі ідеї, товари і послуги вигідні і потрібні споживачу; другий потік направлений від споживача і несе корисність для продавця у вигляді грошей або їх еквівалентів.
4. Збутова політика регулює маркетингову стратегію таким чином, щоб забезпечити максимум задоволення споживачів. При цьому, ініціатива залишається за підприємством, що пропонує свій товар. Воно повинне пропонувати товари, що відповідають очікуванням споживачів і робити це краще за конкурентів. При цьому виробник повинен або створити власну систему збуту, або враховувати вимоги посередників, які доставляють товар до споживача в потрібне місце, в потрібний час і у необхідній кількості.

РЕЗЮМЕ

Система збуту товару є однією з найважливіших у маркетинговій політиці підприємства. Доведено, що успіху досягає той постачальник, який уважно прислухається до зауважень клієнта і намагається зробити співпрацю більш комфортною і взаємовигідною. Обгрунтовано організаційну форму професійної діяльності служби збуту на промисловому підприємстві.

Ключові слова: збутова стратегія, просування товару, ринок, обрана політика, маркетинговий аналіз, виробник, покупець

РЕЗЮМЕ

Система сбыта товара является одной из важнейших в маркетинговой политике предприятия. Доказано, что успеха достигает тот поставщик, который внимательно прислушается к замечаниям клиента и организует более комфортное и взаимовыгодное сотрудничество. Обоснована организационная форма деятельности службы сбыта на промышленном предприятии.

Ключевые слова: сбытовая стратегия, продвижение товара, рынок, выбранная политика, маркетинговый анализ, производитель, покупатель

SUMMARY

The system of sale of commodity is one of major in the marketing policy of enterprise. It is proved, that success is achieved by that supplier which attentively will listen to the remarks of client and will organize more comfort and mutually beneficial collaboration. The organizational form of activity of service of sale on an industrial enterprise is substantiated.

Keywords: sale policy, advancement of commodity, market, chosen strategy, marketing analysis, producer, buyer.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Ляшенко В.И. Франчайзинговый режим формирования региональной сети элементов инновационной предпринимательской инфраструктуры // Наукові праці ДонНТУ. Серія: економічна. Вип. 97. – 2005. – С. 31-42.
2. Алымов А. - Перспективы развития отечественного предпринимательства // Экономика Украины. – 2004. – № 2. –С. 92 – 93.
3. Малхотра Н.К. Маркетинговые исследования. Практическое руководство. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2003. – 960 с.
4. Борисенко З. Первое десятилетие конкурентной политики в Украине // Экономика Украины. – 2003. – № 5. –С. 4 – 9.
5. Костусєв А. Защита экономической конкуренции в Украине: состояние и проблемы // Экономика Украины. – 2003. – № 4. –С. 4 – 12.
6. Николаев И.Г. Методические подходы к разработке и реализации стратегий развития в розничной торговле // Маркетинг в России и за рубежом. – 2006. – №3. – С. 60 – 64.
7. Винкельманн П. Маркетинг и сбыт. Основы ориентированного на рынок управления компанией. М.: Издательский дом Гребенникова, 2006. – 668 с.
8. Шведун В.О. Обгрунтування та створення інноваційної стратегії управління маркетинговою діяльністю підприємства / В.О. Шведун. // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2 012. – № 3. – С. 75-83.
9. Божкова В.В. Стратегічні аспекти комунікаційної політики в інноваційній діяльності промислових підприємств : монографія / В.В. Божкова. – Суми : ТОВ «ТД «Папірус», 2011. – 362 с.
10. Механізм стратегічного управління інноваційним розвитком : монографія / за заг. ред. О.А. Біловодської. – Суми : ВТД «Університетська книга», 2010. – 432 с.
11. Євдокимов Ф.І., Лисяков В.П. Механізм оцінки техніко-технологічного потенціалу підприємства // Наукові праці ДонНТУ. Серія: економічна. – 2005. –Випуск 97. – С. 25 – 30.
12. Ілляшенко С.М. Управління інноваційним розвитком промислових підприємств : монографія / С.М. Ілляшенко, О.А. Біловодська. – Суми : ВТД «Університетська книга», 2010. – 281 с.
13. Амосов О.Ю. Оцінка потенціалу конкурентоспроможності як основного аспекту розвитку підприємства / О.Ю.Амосов // Проблеми економіки. – 2011. – №3. – С. 79 - 83.

УДК 338.24:001.92:339.9 (477)

ОЦІНКА РІВНЯ РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ ЕКОНОМІКИ ЗНАНЬ

Лимар В.В., к.е.н., молодший науковий співробітник Інституту економіки промисловості НАН України (м. Донецьк)

Постановка проблеми. Можливість переходу країни до економіки знань залежать від наявного інноваційного потенціалу, зокрема: розвиненої інноваційної інфраструктури та забезпеченості економіки науковими кадрами та освіченості робочої сили; обсягів фінансування наукової та науково-технічної діяльності; рівня інноваційної активності промислових підприємств та динаміки виробництва інноваційної продукції; наявності платоспроможного попиту на інноваційну продукцію.

Головними проблемами, що ускладнюють та галюмують процесс генерації та трансферу знань в Україні, є фактичне спрямування державної політики на закріплення моделі економіки, яка грунтується на низькотехнологічних укладах, та слабкий розвиток ринкових інституцій.

Проблемі становлення та розвитку в Україні економіки знань присвячено багато наукових робіт українських та зарубіжних вчених, а саме Ю. Адлера, О. Амоші, Д. Белла, Є. Веліхова, А. Гальчинського, В. Гейця, С. Глазьєва, Р. Грінберга, К. Далмана, М. Кастельса, С.

© Лимар В.В., 2013

Кацури, В. Келлера, В. Кондрашової, Л. Ладонько, О. Лук'янчука, Д. Львова, Ю. Макогона, А. Максюти, Ф. Махлупа, Е. Менсфілда, В. Россохи, А. Субботіна, Ф. Хайєка, С. Хамініч, Л. Федулової, М. Хірооки.

Метою даного дослідження є аналіз рівня розвитку в Україні економіки знань.

Результати дослідження. В рейтингу Всесвітнього економічного форуму (ВЕФ) в 2010–2011 рр. Україна зайняла 87 місце серед 139 країн, які аналізувалися. У порівнянні з 2009-2010 рр. рейтинг України знизився на 2 позиції. За рейтингом глобальної конкурентоспроможності сусідами України є Албанія та Гамбія.

За методикою Всесвітнього економічного форуму (ВЕФ) індекс глобальної конкурентоспроможності оцінюється за такими показниками (рис. 1).

До факторних ВЕФ відносить країни, економіка яких переважно базується на трудових ресурсах з низькою кваліфікацією та природних ресурсах (Бангладеш, Бенін, Болівія, Камбоджия, Камерун, Чад та ін.). В таких країнах рівень заробітньої платні – низький, а підприємства конкурують на основі різниці цін, виробляють товари з невеликою часткою обробки та характеризуються низькою продуктивністю.

В даних країнах показниками конкурентоспроможності є функціонуючі суспільні та приватні інституції, розвинена інфраструктура, стабільна макроекономічна середа та здорове населення, яке має початкову та середню освіту.

Коли країна стає більш конкурентоспроможною, рівень її продуктивності зростає, підвищується й середня заробітня платня. В такому випадку країна переходить до стадії продуктивної економіки. На даній стадії виробництво стає більш продуктивним та якісним. В таких країнах конкурентоспроможність оцінюється за вищою освітою та підвищенням кваліфікації, продуктивним ринком товарів, функціонуючим ринком праці, розвинутим фінансовим ринком, можливістю впроваджувати у виробництво існуючі технології та великим внутрішнім та зовнішнім ринками збуту продукції.

На стадії інноваційної економіки підприємства країни конкурують за можливість виробляти та реалізовувати нові та унікальні товари, використовують найновітніші технології та процеси.

За оцінками ВЕФ в 2010–2011 рр. Україна знаходиться на перехідній стадії між факторною та продуктивною економіками, як Ангола, Вірменія, Казахстан, Єгипет, Венесуела, Індонезія та багато інших країн.

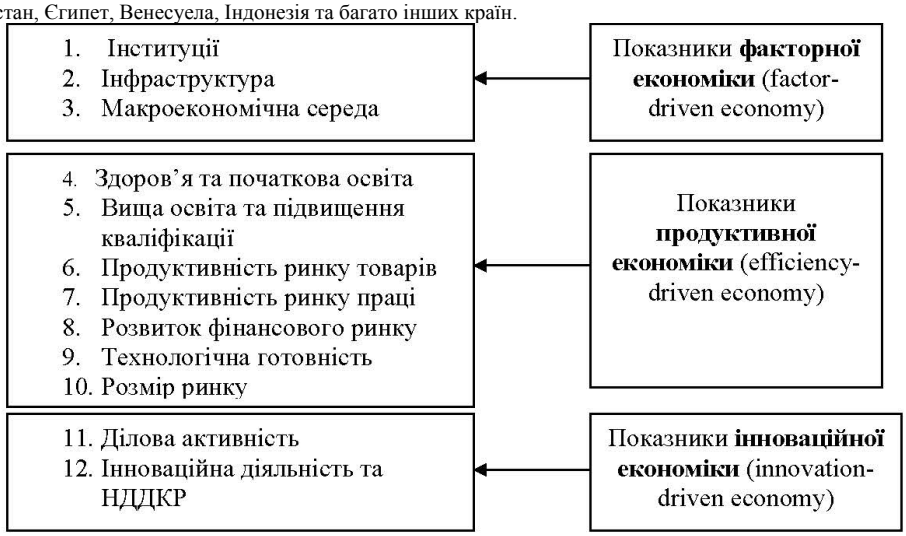


Рис. 1. Складові, які оцінюються при розрахунку індексу глобальної конкурентоспроможності країни за методикою ВЕФ*

*Складено на основі: [1]

За десятибальною шкалою в 2010–2011 рр. показники, за якими розраховується індекс глобальної конкурентоспроможності, оцінені таким чином (табл. 1).

Таблиця 1

Індекс глобальної конкурентоспроможності України в 2010–2011 рр. за оцінкою Всесвітнього економічного форуму*

№	Показник	Ранг	Бал
1	2	3	4
1 стадія: факторна економіка (factor- driven economy)		102	3,92
1.	Інституції	134	2,96
2.	Інфраструктура	68	3,83
3.	Макроекономічна середа	132	3,20
4.	Здоров'я та початкова освіта	67	5,70
2. Стадія: продуктивна економіка (efficiency-driven economy)		72	3,96
5.	Вища освіта та підвищення кваліфікації	46	4,61
6.	Продуктивність ринку товарів	129	3,53
7.	Продуктивність ринку праці	54	4,54
8.	Розвиток фінансового ринку	119	3,31
9.	Технологічна готовність	83	3,37
10.	Розмір ринку	38	4,53
3. Стадія: інноваційна економіка (innovation-driven economy)		88	3,30
11.	Ділова активність	100	3,48
12.	Інноваційна діяльність та НДДКР	63	3,11

*Складено на основі: [1]

За розрахунками ВЕФ найвищі оцінки отримали показники: здоров'я та початкова освіта (5,70); вища освіта та підвищення кваліфікації (4,61) та продуктивність ринку праці (4,54). Найнижчі бали характеризують такі показники: інституції (2,96); інноваційна

активність та НДДКР (3,11) та макроекономічна середа (3,20). Таким чином дані показники визнано найпроблемнішими, які в найбільшій мірі стримують перехід України до стадії продуктивної економіки (за розрахунками ВЕФ).

Далі представлено динаміку чисельності працівників наукових організацій України (табл. 2).

Таблиця 2

Чисельність працівників наукових організацій України, тис. осіб*

Роки	Праців-ники основ-ної діяльнос-ті	У тому числі фахівці, зайняті науковою та науково-технічною роботою						Допоміжний персонал		Працівники, зайняті науковою та науково-технічною роботою за сумісництвом	
		всього	пито-ма вага, %	доктори наук		кандидати наук		всього	пито-ма вага, %	всього	пито-ма вага, %
				всього	пито-ма вага, %	всього	пито-ма вага, %				
1991	434,2	295,0	67,9	3,4	0,8	27,8	6,4	103,1	23,7	36,1	8,3
1995	284,3	179,8	63,2	4,1	1,4	22,9	8,1	62,8	22,1	41,7	14,7
2000	210,3	120,8	57,4	4,1	1,9	17,9	8,5	35,6	16,9	53,9	25,6
2005	206,0	105,5	51,2	4,2	2,0	17,0	8,3	32,0	15,5	68,5	33,3
2009	191,3	92,4	48,3	4,4	2,3	17,1	8,9	27,1	14,2	71,8	37,5
2010	185,0	89,6	48,4	4,5	2,4	17,0	9,2	26,0	14,1	69,4	37,5

*Складено на основі: [2, с. 31]

В перід з 1991 до 2010 року зменшується кількість фахівців, зайнятих науковою та науково-технічноюб роботою, більше ніж в 2 рази. В той час, коли в США, країнах ЄС та країнах східноазиатського регіону більшість науковців та інженерів зайняті у сфері виробництва, в Україні кандидати наук зосереджені у вищих навчальних закладах (71,8%) та науково-дослідних інститутах й науково-технічних організаціях (15,7%). (Рис. 2). Такий розподіл науковців не сприяє трансферу знань з науки у виробництво.

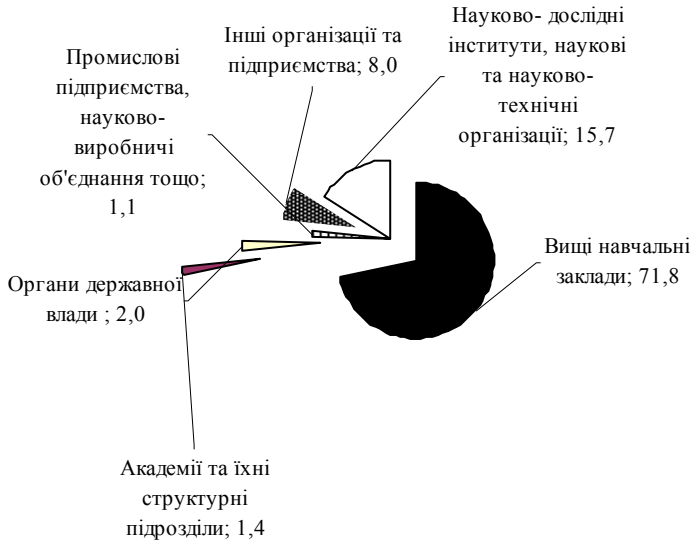


Рис. 2. Розподіл кандидатів наук, зайнятих в економіці України в 2010 р., за типами організацій, %*

*Складено на основі: [2, с. 78]

Стосово результативності діяльності наукової сфери України, вона предаставлена на рисунку 3:

Рис. 3. Кількість виконаних науково-технічних робіт у 2002–2010 рр., од.*

*Складено на основі: [2, с. 137]

З 2002 до 2004 року спостерігається зростання кількості виконаних наукових та науково-технічних робіт з 41498 до 67311 од. У 2005 – 2006 рр. відбувається падіння показнику до 58743 од. У 2007 році кількість даних робіт збільшується до 62657 од. і з 2008 до 2010 року спостерігається зменшення кількості виконаних наукових та науково-технічних робіт до 52037 одиниць.

Таблиця 3

Кількість поданих заявок та отриманих патентів у 2010 р., од.*

Сектори	Державний департамент інтелектуальної власності України		Патентні відомства іноземних держав	
	Подано заявок на видачу охоронних документів, од.	Отримано охоронних документів, од.	Подано заявок на видачу охоронних документів, од.	Отримано охоронних документів, од.
Державний сектор	2182	1886	57	33
Підприємницький сектор	480	443	39	35
Сектор Вищої освіти	6232	5419	16	16

*Складено на основі: [2, с. 158]

Стосовно охоронних документів, то найбільша кількість патентів, виданих Державним департаментом інтелектуальної власності України, отримує сектор вищої освіти (в 2010 році отримано 5419 патентів).

Далі представлено дані щодо інноваційної діяльності українських підприємств (табл. 4):

Таблиця 4

Розподіл підприємств, що займалися інноваційною діяльністю в 2010 р., за джерелами фінансування*

Джерела фінансування інноваційної діяльності / кількість підприємств	Всього, од.	Питома вага, %
Загальна кількість підприємств, що займалися інноваційною діяльністю, у тому числі за рахунок:	1152	100
власних коштів	1043	90,5
держбюджету	23	2,0
місцевих бюджетів	17	1,5
позабюджетних фондів	2	0,2
вітчизняних інвесторів	12	1,0
іноземних інвесторів	11	1,0
кредитів	36	3,1
інших джерел	8	0,7

*Складено на основі: [2, с. 205]

Більше 70% українських підприємств займалися інноваційною діяльністю за рахунок власних коштів; біля 3% - за рахунок держбюджету та місцевих бюджетів; 2% - за рахунок кредитів; трохи більше 1% - за рахунок вітчизняних та іноземних інвесторів.

Такий розподіл підприємств, що займаються інноваційною діяльністю, за джерелами фінансування свідчить про незацікавленість вітчизняних та іноземних інвесторів у фінансуванні даних підприємств. Це обумовлює необхідність розробки комплексу заходів щодо стимулювання надходження капіталу для активізації інноваційної діяльності українських підприємств.

Запропоновано зупинити увагу на розподілі українських підприємств за видами генерованих знань (рис. 4):

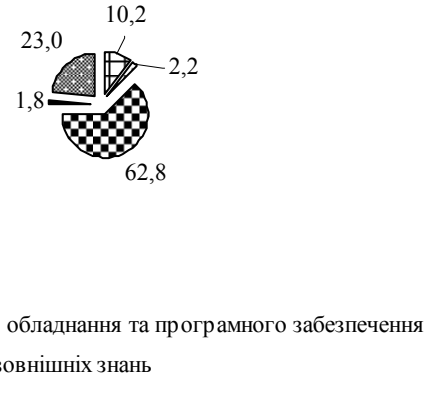


Рис. 4. Генерація та трансфер знань українськими підприємствами у 2010 р., %*

*Скадено на основі: [2, с. 196]

Судячи з наведеної діаграми, найбільша частка українських підприємств, що займаються інноваційною діяльністю (62,8%), набувають знань з-зовні у вигляді машин, обладнання та програмного забезпечення; 10,2% - проводять внутрішні НДР; лише 2,2% - проводять зовнішні НДР.

Дана структура розподілу українських підприємств за видами генерованих знань обумовлює необхідність налагодження зв'язків між українськими підприємствами та науковими організаціями й університетами, які є головними генераторами знань.

Зроблено такі висновки щодо результативності діяльності наукової сфери та іноваційної діяльності українських підприємств.

З 2002 до 2008 року динаміка кількості виконаних наукових та науково-технічних робіт характеризується періодичністю спадів та зростань; з 2008 року спостерігається повільне зменшення кількості виконаних наукових та науково-технічних робіт до 52037 одиниць у 2010 році.

Найбільшу кількість патентів, виданих Державним департаментом інтелектуальної власності України, отримує сектор вищої освіти (5419 патентів у 2010 році); стосовно патентних відомств іноземних держав, найбільшу кількість патентів отримує державний сектор (33 патенти в 2010 році).

Більше 40% наукових та науково-технічних робіт фінансувалося за рахунок державного бюджету України; 25% – за рахунок коштів іноземних держав; 21% – за рахунок підприємств та організацій України; 10% або 872,03 млн. грн. – за рахунок власних коштів; решта 4% - за рахунок коштів фондів спеціального призначення, місцевих бюджетів та інших джерел.

Більше 70% українських підприємств набувають знання з-зовні; біля 10% - проводять внутрішні дослідження; приблизно 2% - зовнішні НДР.

Висновки. Так, рівень розвитку інноваційної економіки в Україні оцінено за такими показниками:

кадрове забезпечення наукової сфери;

результативність діяльності наукової сфери;

інноваційна активність підприємств.

Стосовно першого показнику, визначено тенденцію зменшення кількості працівників, які займаються науковою та науково-технічною діяльністю та кандидатів наук. Більшість науковців зосереджена у вищих навчальних закладах та науково-дослідних інститутах в той час, коли в розвинених країнах світу велика кількість вчених задіяна в дослідних лабораторіях промислових підприємств, що спрощує трансфер знань з науки у виробництво.

Щодо результатів діяльності наукової сфери, спостерігається зменшення кількості виконаних наукових та науково-технічних робіт, більшість яких фінансується за рахунок держбюджету. Так, необхідно збільшити частку місцевих бюджетів та фондів спеціального призначення у фінансуванні наукових та науково-технічних робіт.

Що стосується інноваційної діяльності українських підприємств, то найбільша частка набувають знання з-зовні у вигляді машин, обладнання й програмного забезпечення. Десять відсотків підприємств проводять внутрішні дослідження і лише 2% українських підприємств співпрацюють з науковими організаціями й університетами, що свідчить про те, що трансфер знань з науки у виробництво практично відсутній.

Така ситуація обумовлює необхідність розробки механізму взаємодії промислових підприємств з науковими організаціями та університетами, які визнано найактивнішими генераторами знань у всьому світі.

Щодо фінансування, найбільша частина підприємств займаються інноваційної діяльністю за рахунок власних коштів, іноземні та вітчизняні інвестори не зацікавлені у фінансування інноваційної діяльності.

До 2009 року показники, що характеризують рівень розвитку інноваційної економіки в Україні, демонстрували тенденцію зростання. Проте світова криза негативно вплинула на економіку України в цілому, про що свідчить зниження її рейтингу за оцінками ВЕФ у 2010–2011 рр. на 2 позиції у порівнянні з 2009–2010 рр. (з 87 до 89 місця).

Для підвищення рівню конкурентоспроможності української економіки та інноваційної активності вітчизняних підприємств необхідна розробка державної політики міжнародного трансферу знань, яка б реально впливала на процеси генерації й трансферу знань по всіх сферах економіки.

РЕЗЮМЕ

Дана стаття присвячена аналізу рівня розвитку в Україні економіки знань за показниками: кадрове забезпечення наукової сфери, результативність діяльності наукової сфери, інноваційна активність підприємств.

Ключові слова: економіка знань, генерація та трансфер знань, індекс глобальної конкурентоспроможності, наукова сфера, науково-технічні роботи, інноваційна діяльність.

РЕЗЮМЕ

Данная статья посвящена анализу уровня развития в Украине экономики знаний по показателям: кадровое обеспечение научной сферы, результативность деятельности научной сферы, инновационная активность предприятий.

Ключевые слова: экономика знаний, генерация и трансфер знаний, индекс глобальной конкурентоспрсобности, научная сфера, научно-технические работы, инновационная деятельность.

SUMMARY

The article is devoted to the analysis of the level of development of knowledge economy in Ukraine on indicators: human resourses support of scientific sphere, effectiveness of scientific sphere, innovation activity of business.

Keywords: knowledge economy, generation and transfer of knowledge, global competitiveness index, scientific sphere, scientific and technological works, innovation activity.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. The Global Competitiveness Report 2010–2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2010-11.pdf

2. Наукова та інноваційна діяльність в Україні [за 2010 рік]: Статистичний збірник. – К.: ДП «Інформаційно-видавничий центр України», 2011. – 282 с.

УДК 622:351.862.4

ОПТИМИЗАЦИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПРОГРАММЫ РАЗВИТИЯ ОБЪЕДИНЕНИЯ УГЛЕДОБЫВАЮЩИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Лозинский И.Е. к.е.н., доцент Национальный горный университет (г. Днепропетровск)
Матиева Э.Б., Донецкий национальный университет

Постановка проблемы в общем виде и ее связь с важнейшими научными или практическими задачами. Как показывает мировой опыт обеспечение экономической эффективности работы энергетической отрасли – это гарантия независимости страны и необходимое условие стабильности и эффективной жизнедеятельности общества. Экономическая эффективность работы энергетической отрасли представляет собой совокупность условий и факторов, которые характеризуют ее текущее состояние, а также обеспечивают стабильность и устойчивость ее развития.

Анализ последних исследований и публикаций, в которых рассматривается данная проблема. Обеспечение эффективности работы энергетики Украины как условие ее возрождения привлекает к себе внимание политиков, ученых и широких слоев населения. Среди основных публикаций следует отдельно назвать работы О.Г. Вагоновой [1], А.Р. Вовченко [2], В. Ганицкого [3], Д.Г. Даянца [4] и других.

Выделение нерешенных прежде частей общей проблемы. Несмотря на большое количество публикаций, проблема повышения эффективности функционирования угледобывающей отрасли остается открытой и сегодня. Прежде всего, это можно объяснить убыточностью многих отечественных шахт, которая существует из-за отсутствия реформ в области политики ценообразования, продолжительности приватизационных процессов, отсутствия использования современных форм менеджмента в управлении горными предприятиями.

© Лозинский И.Е., Матиева Э.Б., 2013

По нашему мнению, субъектами экономики также могут и должны предприниматься шаги по выходу из кризиса и стабилизации их собственной деятельности. Для этого должна быть разработана методика управления деятельностью угледобывающих предприятий в условиях нестабильности экономики и ограниченных средств господдержки. Эта методика должна учитывать факторы неопределенности, конфликтные ситуации; оптимизировать финансовые и ресурсные потоки и может быть построена на основе аналитических технологий.

Формулирование целей статьи. Целью статьи является разработка методических положений по повышению эффективности функционирования угледобывающей отрасли на основе экономико-математической модели, оптимизирующей инвестиционную программу развития объединения шахт.

Изложение основного материала исследования с полным обоснованием полученных научных результатов. Рост экономических трудностей, которые обострились с началом финансового кризиса, еще более отрицательно проявился на эффективности и стойкости функционирования угольной отрасли. Согласно принципам, которые высказаны в работе Ю. Макогона (см. [5]), для преодоления кризисных явлений в энергетике в структуре энергетического баланса следует увеличивать долю угля.

Тенденции развития металлургии, электроэнергетики, других отраслей материального производства и социальной сферы обуславливают растущий спрос на уголь, причем особенно высокими темпами на энергетический. Для обеспечения существенного повышения угледобычи могут быть задействованы 67 резервных участков с запасами 13,1 млрд. тонн и возможной мощностью по добыче 94,9 млн. тонн угля в год. Значительным резервом также обладают шламы, объем которых составляет 100 млн. тонн. Несмотря на это угольная промышленность продолжает оставаться дотационной, причем субсидирование отрасли растет с каждым годом. В 2009 году сумма дотаций составила более 10,5 млрд. грн. При этом на модернизацию и замену оборудования, открытие новых лав на государственных шахтах потрачено лишь 700 млн. грн., поскольку основная часть средств потрачена на выплату зарплат персоналу.

1. На сегодняшний день рынок угледобычи Украины делят государственный и частный сектор. Независимые добывающие предприятия реализуют произведенный уголь непосредственно потребителю, тогда как государственные компании поставляют продукцию оператору ГП «Уголь Украины». Объем добычи рядового угля в Украине в 2010 году вырос по сравнению с 2009 годом на 4,1%, добыча энергетического угля увеличилась на 9,9%, в то время как коксующегося угля – сократилась на 6,2% [6]. На рис. 1. показана динамика структуры добычи угля на Украине по формам собственности, из которой видно, что доли государства и бизнеса в настоящее время распределены в равных пропорциях.

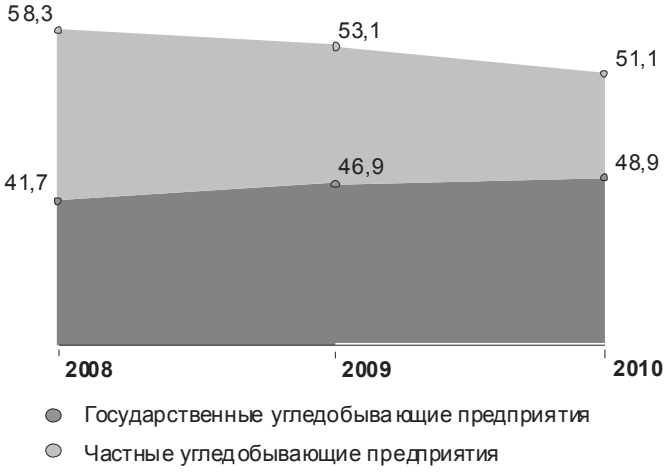


Рис. 1. Структура добычи угля в Украине по формам собственности, %

Потребление угольной продукции по группам определяется по двум приоритетным направлениям – на производство кокса и электрической энергии, что составляет 69% от общего объема. Кроме того, в угле нуждаются промышленные предприятия, коммунальные хозяйства и пр.

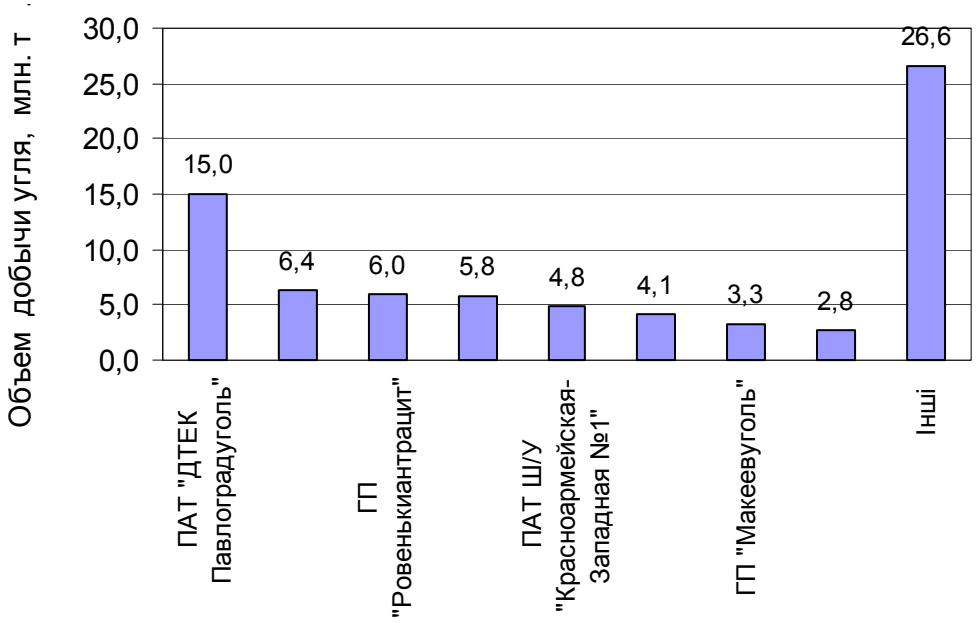


Рис. 2. Объем добычи угля основными производителями

Внешние источники углеобеспечения обусловлены недостаточными объемами добычи коксующегося угля отечественного производства и высоким содержанием в нем серы, а также дефицитом угля газовой группы для нужд украинских ТЭС. Основными

импортерами являются Россия (почти 97%) и Казахстан. Потребителями импортированного коксующегося угля являются предприятия металлургического комплекса Украины, энергетического - ТЭС и предприятия других отраслей промышленности.

Современное управление угольной отраслью представляет собой сложную интегрированную систему, которая содержит численные и разнообразные структурные звенья [7; 8]. Тем не менее, какое бы из звеньев образования мы не рассматривали, все они выступают в виде определенной комбинации предприятий. Общая стратегия управления в угольной отрасли выступает как первичное и основное звено народного хозяйства. В частности, здесь осуществляется процесс добычи угля и формируются экономические отношения в виде формирования инвестиционных программ развития отдельных шахт и их объединений. На рис. 2 представлен объем добычи угля основными производителями в 2010 году.

Организационный механизм повышения эффективности функционирования угольной отрасли предопределяет возможность достижения одной из основных целей института регуляторной политики – повышение конкурентоспособности отрасли на основе саморегулирования. Для обеспечения этого необходимо в рамках саморегулируемых организаций создать соответствующий механизм, который предотвратил бы выход на рынок убыточных угольных шахт и в то же время повысил эффективность работы многих ранее убыточных структур. Данный механизм может быть реализован на основе изменения политики ценообразования в отрасли и проверки соответствия уровня убыточности шахт с предоставляемыми им средствами господдержки. При этом возможны два подхода: (1) комплексный подход, в соответствии с которым саморегулируемой структурой принимается и утверждается обоснованный запрос на выдачу кредитных ресурсов при условии их полной или частично неполной отдачи; (2) прямой подход, в соответствии с которым ранее убыточные шахты становятся рентабельными ввиду внедрения специальной регуляторной политики ценообразования в отрасли.

В угольной отрасли постоянно проводится работа по совершенствованию системы планирования. Однако в процессе разработки и реализации планов используются либо укрупненные показатели в целом по отрасли, либо показатели, взятые по отдельным шахтам. Такой подход является нерациональным, поскольку шахты в силу отсутствия мотивационных методов снижения себестоимости, как правило, занижают план. Анализ существующих в отрасли методов и практики планирования дает основание охарактеризовать разрабатываемые в настоящее время текущие и перспективные планы развития отрасли как допустимые, т.е. такие, которые обеспечивают лишь ориентировочные контрольные показатели по объему добычи угля, расходуемым финансовым и материальным ресурсам, зольности угля и другим показателям, но не гарантируют оптимальности решений в экономическом смысле. Имеющийся в угольной промышленности опыт оптимизации планов не только подтверждает этот вывод в принципе, но и предметно показывает ту экономическую разницу, которая реально существует между допустимыми планами, разрабатываемыми традиционными способами, и планами при обосновании которых используются методы анализа и выбора наилучших решений на основе критериев оптимальности.

В рамках исследования методов планирования и прогнозирования в настоящее время сформулированы основные концептуальные положения теории развития, на которые значительное влияние оказал институционализм как направление экономической науки. Общемировые тенденции развития инновационной экономики признают доминирующую роль планирования и прогнозирования в формировании качественного потенциала всех отраслей народного хозяйства. Однако ввиду угасающей стадии жизненного цикла развития угольной отрасли Украины и детерминированных условий внешней среды представляется необходимой разработка современных подходов к планированию и прогнозированию.

Большие объемы капитальных инвестиций и длительные лаги их отдачи предопределяют актуальность текущего и перспективного планирования в угольной отрасли. Совершенствование планирования и прогнозирования в угольной отрасли, ориентированное на кластерную модель управления, должно осуществляться по таким взаимосвязанным направлениям как обоснованность и комплексность планов, расширение области планирования с увязкой с расширением спроса на уголь, искоренение дотационного принципа работы отрасли и проведением полной приватизации. Таки образом, следует учитывать, что решение многих проблем развития отрасли может выходить за периоды времени, охватываемый среднесрочными и долгосрочными планами.

В настоящее время при годовом планировании прогнозирование выполняет ограниченную вспомогательную роль и позволяет обосновать определенные тактические решения по определенному перечню тактических показателей. Роль прогнозов существенно возрастает при перспективном и долгосрочном составлении планов и заключается в том, чтобы на основе объективных экономических закономерностей реально оценить возможности и пути развития угольной отрасли.

Эффективность перспективного плана определяется уровнем отражения в нем реальных условий работы шахт, а также наиболее значимых для выбора варианта развития отрасли в целом. Поэтому особенно важно в каждом конкретном случае определять круг учитываемых влияющих переменных. Выполненный нами кластерный анализ позволил установить существующие различия в общей совокупности шахтного фонда, которые должны учитываться при прогнозировании и составлении планов. Дифференцирую систему прогнозирования и планирования по выделенным кластерам шахт имеется возможность свести задачу планирования основных технико-экономических показателей развития отрасли к небольшому количеству типовых постановок, которые отличаются по набору объясняющих переменных. В результате можно получить набор моделей, учитывающих различия по кластерным группам шахт по таким важным показателям как дискретное или непрерывное изменение производственной мощности шахт, необходимость учета объема проведения вскрывающих и подготавливающих горных выработок и др. Для удобства дальнейшего агрегирования решений по отдельным кластерам шахт следует применять параметрическую постановку производственной задачи, что дает возможность обобщения постановки вплоть до отрасли в целом, а также позволяет учесть вероятностный характер исходных данных.

Можно полагать, что в современных условиях хозяйствования перед угольной отраслью возникает ряд сложных и неотложных задач. Выдвижение концепции рыночных отношений обуславливает необходимость совершенствовании процесса угледобычи и предполагает интенсификацию приватизационных трансформаций. Для ее обеспечения необходимо не только изменение организационно-управленческой модели управления, но и формирование новых производственно-экономических инвестиционных программ развития шахт, обеспечивающих повышение эффективности их работы. На первый план здесь выходит формирование и оптимизация программы развития объединения шахт.

Представим условные обозначения и сущность экономико-математической модели вычисления оптимального плана развития объединения шахт. Пусть рассматривается объединение из n шахт и для каждой из них разработано несколько альтернативных вариантов развития. Исходя из технико-экономических характеристик каждой из шахт требуется определить наиболее выгодный вариант развития с позиций эффективности развития всего объединения.

Пусть для i-й шахты разработано m_i вариантов развития. Порядковый номер развития обозначим через j ($j \in \overline{1, m_i}$). Обозначим искомые варианты развития каждой шахты через x_{ij}, которая является бинарной переменной и может принимать только два значения: 1 – если вариант развития шахты является принимается и является наиболее целесообразным для развития объединения в целом; 0 – вариант развития шахты отклоняется и является неэффективным для развития объединения.

Пусть по объединению в целом заданы такие плановые показатели: z – допустимый уровень зольности угля; IC – общий объем инвестиций; CF – суммарная прибыль от реализации угля. Помимо данных по объединению в целом, по каждой i-й шахте и для каждого j-го варианта ее развития заданы показатели: g_{ij} – себестоимость добычи угля; z_{ij} – зольность угля; IC_{ij} – необходимый объем инвестиций; CF_{ij} – суммарная прибыль от реализации угля.

С учетом дисконтирования показателей эффективности программы развития объединения введем такие обозначения: r – первый по счету год, с которого начинается получение возвратных денежных потоков; v – последний по счету год получения возвратных денежных потоков по проекту; w – число лет инвестирования; CF_t – (cash flow) – чистый возвратный денежный поток от проекта в году t;

IC_t – денежные инвестиции в проект в году t; r – коэффициент дисконтирования расходов и доходов в году t; k и l – порядковые номера годов, для которых рассчитываются чистый возвратный денежный поток и денежные инвестиции соответственно.

В представленных обозначениях экономико-математическую модель задачи можно записать в таком виде:

$$\sum_{i=1}^{n} \sum_{j=1}^{m_i} g_{ij} x_{ij} \to \min . \quad (1)$$

Система ограничений представлена такими выражениями:

1) общая прибыль по объединению должна быть не менее запланированной

$$\sum_{i=1}^{n} \sum_{j=1}^{m_i} \sum_{k=t}^{v} x_{ij} \frac{CF_k}{(1+r_k)^k} \geq CF ; \quad (2)$$

2) зольность угля по объединению не должна превышать запланированную

$$\sum_{i=1}^{n} \sum_{j=1}^{m} z_{ij} x_{ij} \leq z ; \quad (3)$$

3) суммарный объем инвестиций не должен превышать запланированный

$$\sum_{i=1}^{n} \sum_{j=1}^{m_i} \sum_{l=1}^{w} x_{ij} \frac{IC_l}{(1+r_l)^l} \geq IC ; \quad (4)$$

4) для каждой шахты должен быть выбран только один вариант развития

$$\sum_{j=1}^{m_i} x_{ij} = 1 \quad (i \in \overline{1,n}); \quad (5)$$

5) для искомых величин возможны только два варианта значений: 1 и 0

$$x_{ij} \in \{\tilde{0};\ 1\} \quad (i \in \overline{1,n},\ j \in \overline{1,m_i}); \quad (6)$$

Таким образом, на основе предложенной экономико-математической модели может быть составлена наиболее приемлемая инвестиционная программа развития объединения шахт.

Выводы

1. В комплексе мэр, которые формируют систему экономического развития энергетики, решающее значение должно принадлежать предупреждению угроз, которые могут сформироваться под влиянием факторов внутренней и внешней среды. Экономическая безопасность угольной отрасли во многом определяется политикой государства, которая выражается в размере и периодичности предоставления убыточным шахтам средств господдержки.
2. Повышение экономической эффективности работы угольной отрасли может основываться на предложенной в работе экономико-математической модели, позволяющей оптимизировать экономический эффект работы объединения в целом.
3. В качестве критериев оптимизации должны выступать объем годовой добычи угля, его зольность и себестоимость, размер капитальных инвестиций. Предложенная модель должна учитывать принципы дисконтирования денежных потоков.

РЕЗЮМЕ

В статье представлен механизм повышения эффективности функционирования угледобывающей отрасли на основе оптимизации работы объединений шахт. Доказано, что он должен основываться на комплексном учете инвестиций, возвратном денежном потоке, эксплуатационных затратах. Предложена модель оптимизации работы объединения шахт на основе имеющихся альтернативных вариантах развития отдельных предприятий.

Ключевые слова: угледобывающие предприятия, эффективность, уголь, интегральная программа, ограничивающие факторы, варианты развития.

РЕЗЮМЕ

У статті представлено механізм підвищення ефективності функціонування вуглевидобувної галузі на основі оптимізації роботи об'єднань шахт. Доведено, що він повинен ґрунтуватися на комплексному урахуванні інвестицій, зворотному грошовому потоку, експлуатаційних витратах. Запропоновано модель оптимізації роботи об'єднання шахт на основі наявних альтернативних варіантів розвитку окремих підприємств.

Ключові слова: вуглевидобувні підприємства, ефективність, вугілля, інтегральна програма, обмежуючі фактори, варіанти розвитку.

SUMMARY

The mechanism of efficiency increase functioning of coal-mining industry on the basis of optimization of mines associations work is represented in the article. It is proved, that he must be based on the complex account of investments, recurrent money stream, operating costs. The model of work optimization of mines association on the basis present is offered alternative variants of separate development enterprises.

Keywords: coal-mining enterprises, efficiency, coal, integral program, limiting factors, variants of development.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ:

1. Вагонова О.Г. Економічні проблеми підтримання потужності та інвестування вугільних шахт України: автореф. дис. ... д-ра екон. наук: 08.07.01 / О.Г. Вагонова. – НАН України; Ін-т економіки пром-сті. – Донецьк, 2006. – 30 с.
2. Вовченко А.Р. Повышение эффективности реструктуризации угледобывающих предприятий. дис. ... канд. экон. наук: 08.07.01 / А.Р. Вовченко; Ин-т экономики пром-сти. – Донецк, 2002. – 223 с.
3. Ганицкий В. Менеджмент горного производства / В. Ганицкий, В. Велесевич. – М.: Изд-во Москов. гос. горного ун-та, 2004. – 385 с.
4. Даянц Д.Г. Управление персоналом на горных предприятиях / Д.Г. Даянц, Н.П. Романова. – М.: Изд-во Москов. гос. горного ун-та,

2001. – 302 с.
5. Макогон Ю. Вугільна галузь україни: проблеми та перспективи сталого розвитку / Ю. Макогон / [Електронний ресурс]/ Режим доступу: http://old.niss.gov.ua/Monitor/desember08/5.htm.
6. Звягильский Е.Л. Угольная промышленность Украины: факты, цифры, перспективы / Е.Л.Звягильский // Еженедельник 2000. –2010.– №21. –С.8-15.
7. Кабанов А.И. Экономические методы формирования и реализации государственной научно-технической политики в угольной промышленности: моногр. / А.И. Кабанов. – Донецк: ИЭП НАН Украины, 1998. – 448 с.
8. Кариман С.А. Надежность производственных процессов при подземной добыче угля / С.А. Кариман, В.М. Шрамко. – М.: Наука, 1975. – 160 с.

УДК 338.24

АЛЬТЕРНАТИВНІ ДЖЕРЕЛА ІНВЕСТУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Лукаш В.В., аспірантка кафедри менеджменту Національний технічний університет України "КПІ"
Чорній Б.П., аспірант кафедри економіки і підприємництва Національний технічний університет України "КПІ"

Постановка проблеми. Процес залучення іноземних інвестицій у функціонування підприємств України за умов трансформації економіки та її інтеграції до світового господарства є необхідною умовою для її розвитку. Коли розширення бізнесу за допомогою власних коштів стає неможливим, обсяги банківських позик виявляються недостатніми, а ставки банківських кредитів занадто високими, то постає питання пошуку довгострокових та порівняно недорогих альтернативних джерел інвестування підприємств. Враховуючи той факт, що український фондовий ринок на сьогодні не є досить розвинутим і характеризується низьким рівнем активності та спекулятивністю проведення операцій, вітчизняні компанії змушені шукати кошти на міжнародних ринках капіталу. Саме тому, в Україні останнім часом особливої актуальності набуває такий інструмент залучення інвестицій як IPO.

Аналіз останніх публікацій і досліджень свідчить про те, що проблематика певинного публічного розміщення акцій розглядається у численних працях зарубіжних вчених, таких як Дж. Ріттера [1], Л.Дж. Гітмана, М.Д. Джонка, Д. Червітца, Ф. Корнеллі, П. Спіндта, М. Бреннана, Дж. Франкса, Ц. Казерера.

В той же час, в Україні проблематика здійснення IPO українськими компаніями поки що недостатньо висвітлена в наукових публікаціях. Рівень наукового опрацювання найбільш важливих аспектів механізму первинного публічного розміщення акцій не відповідає сучасним потребам української економіки. Отже, дане питання залишається актуальним.

Метою даної статті є визначення та обгрунтування ролі IPO як способу інвестування реального сектору економіки України.

Відповідно до зазначеної мети, в роботі поставлено та вирішено наступні завдання:

- дослідити специфіку проведення процедури IPO та навести алгоритм її проведення;
- проаналізувати міжнародний фондовий ринок, існуючий стан та динаміку виходу підприємств України на IPO;
- визначити переваги та недоліки проведення IPO.

Результати дослідження. За даними газети Financial Times у 2012 році Україна зайняла друге місце за рівнем падіння національного фондового ринку серед країн світу, що розвиваються, а також характеризується низьким рівнем активності та спекулятивністю проведення операцій. Враховуючи цей факт, вітчизняні компанії змушені шукати кошти на міжнародних ринках капіталу.

Одним з найбільш дієвих та перспективних способів залучення іноземних інвестицій, на сьогодні, є первинне розміщення акцій на міжнародних фондових біржах світу, тобто проведення процедури IPO.

IPO – Initial Public Offering – зроблена вперше пропозиція інвесторам стати акціонерами компанії. Інвестори вкладають кошти в акції компанії, сподіваючись на подальше зростання вартості цих акцій, вищій за альтернативні варіанти інвестування, рівень дохідності за акціями, отримання дивідентів. Ліквідність акцій, тобто можливість їх швидкого продажу і повернення інвестиції, збільшує привабливість акцій для інвесторів; участь акцій компаній в біржових торгах дозволяє сформувати ринкову вартість акцій та підвищити їх ліквідність. Алгоритм проведення процедури наведемо на рис. 1 [2].

Успішне проведення IPO приносить компанії фінансові ресурси і створює хорошу основу для примноження капіталу. Після проведення IPO компанія стає публічною, що є основним елементом розміщення цінних паперів. Така компанія повинна слідувати чітким правилам ведення бізнесу. Вона зобов'язана добре інформувати всіх своїх акціонерів, а також враховувати права не тільки великих власників акцій, а й тисячі міноритаріїв. Відступ від цих правил або нехтування по відношенню до акціонерів миттєво позначається на ціні акцій і капіталізації компанії. Якщо бізнес буде вестися непрозоро, незрозумілим і прихованим шляхом, котирування акцій на біржі будуть падати , і отже - зменшиться ціна компанії.

Крім того, багато підприємців і власників все ж вважають, що пріоритетнішим для них залишається збереження корпоративної таємниці. Ділитися з усіма своєю інформацією, вести чіткий відкритий аудит, а також постійно зустрічатися і підтримувати свій імідж серед акціонерів, вводити в раду директорів незалежних директорів - таки є новим для підприємств на сьогоднішній день. Слід дійсно зважити всі «за» і «проти» публічності. Адже, публічним компаніям доводиться рахуватися з думкою міноритаріїв, а зараз на Україні вони практично позбавлені законодавчого захисту своїх прав. Слід також розробити механізм прийняття рішень щодо схвалення або відхилення угод з зацікавленими сторонами і ввести чітку схему роботи. Публічні компанії повинні бути готові пояснювати будь-які процеси, які відбуваються всередині компанії.

Для того, щоб вийти на ринок IPO компанія повинна відповідати ряду вимог. В залежності від того, розміщується компанія на основному або альтернативному ринку, такими вимогами можуть бути:

трирічна або річна звітність відповідно до міжнародних стандартів бухгалтерського обліку (МСБО), завірена провідною аудиторською компанією;
чітка і прозора організаційна структура бізнесу;
сталий приріст фінансових показників;
сильна стратегія розвитку, підкріплена ринковими можливостями і потенціалом;
обмеженість юридичних ризиків;
зрозуміла юридична структура [3].

Алгоритм проведення процедури наведемо на рис. 1 [2,4]. Вибір майданчика для розміщення акцій залежить від масштабів компанії і планів щодо залучення капіталу. Важливий момент вибір зовнішніх радників, які будуть виводити компанію на біржевий публічний і проводити процедуру Due Diligence.

Неврегульованість українського законодавства робить непривабливими прямі розміщення для українських компаній. Тому найчастіше емітентом виступає іноземна компанія, яка є власником акцій української. Крім того, емітенту слід мати статус акціонерного

© Лукаш В.В., Чорній Б.П., 2013

товариства, володіти необмеженими можливостями купівлі-продажу акцій, всі акції повинні мати ідентичні права, вся юридична структура компанії повинна бути побудована відповідно до міжнародної практики та з врахуванням законодавства країни планованого емітента.

IPO вважається також хорошою мірою захисту проти недобросовісних поглинаннь та неправомірного державного впливу на компанію. Адже, набагато важче вплинути на компанію, яка провела IPO, так як ця компанія більш відкрита, і її поглинання недобросовісними методами ускладнюється.

Імідж котирування на міжнародних ринках дає зрозуміти всім партнерам - дана компанія дійсно грає за певними правилами. При продажі компанії котирування її акцій підвищуються, їй починають більше довіряти і, відповідно, можуть надати додаткове фінансування, міжнародні позики під заставу акцій, що котируються на міжнародних ринках.

Слід зазначити, що процес підготовки до IPO - досить дороге задоволення.

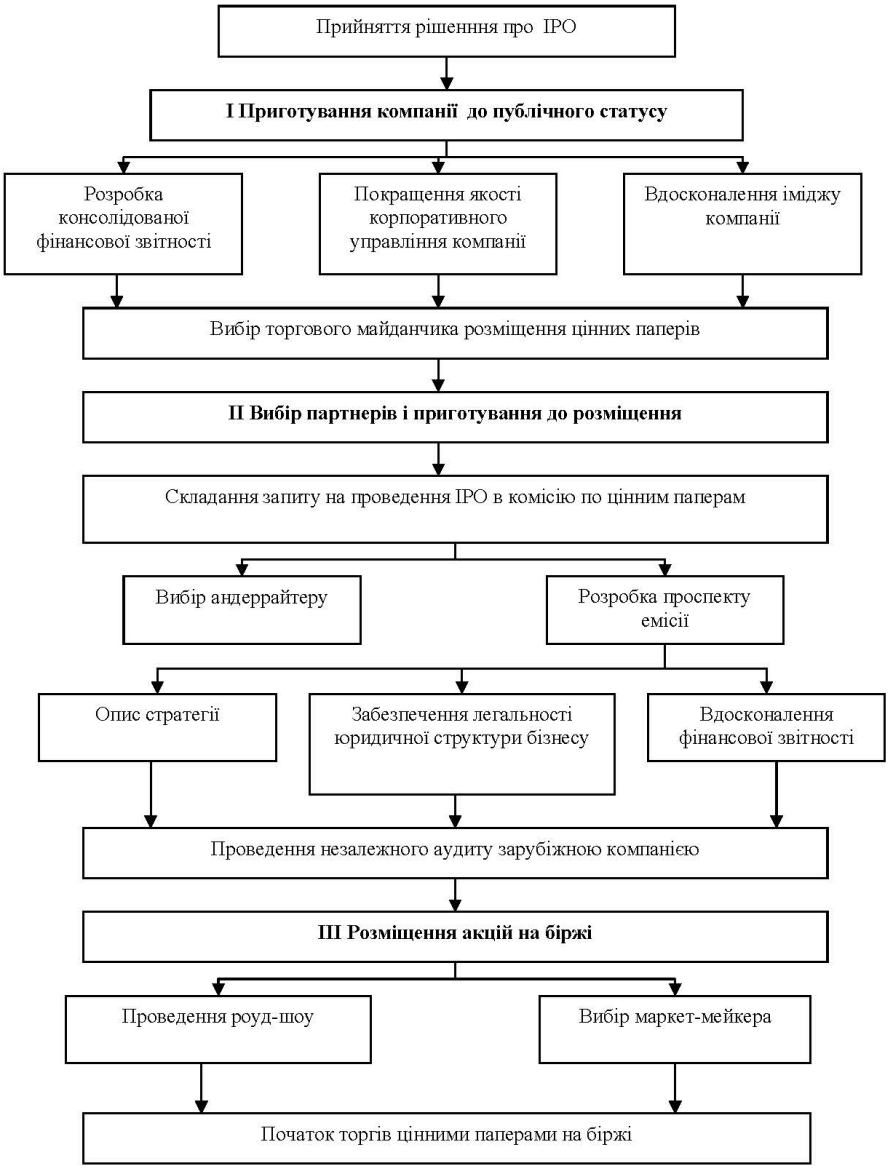


Рис. 1. Алгоритм проведення процедури IPO [складено авторами на основі 2,4]

Витрати на підготовку IPO в середньому можуть сягати від 5% до 20% від суми розміщення (табл. 1). Причому чим більше сума залучень, тим менша частка цих витрат. В середньому залучення коштів на біржі дешевше, аніж кредити і фінансування через облігації. Слід також зауважити. що витрати на IPO разові. Якщо підприємство добре підготовлено та ефективно працює, то вдала емісія приносить значно більше ресурсів, аніж було витрачено на підготовку.

Таблиця 1

Вартість проведення IPO на деяких біржах [2]

Біржа	Початковий внесок	Щорічний внесок
Нью-Йорська фондова біржа	150-250 тис. дол.	35-500 тис. дол.
Amex	35-65 тис. дол.	15-65 тис. дол.
NASDAQ	25-50 тис. дол.	15-16 тис. дол.
Віденська фондова біржа	1% номінальної вартості розміщення	0,05% обсягу угод
Варшавська фондова біржа	0,03 % (не менше 8 тис. злотих і не більше 96 тис. злотих)	0,02 % (не менше 9 тис. злотих і не більше 70 тис. злотих)
AIM	4 180 фунтів стерлінгів	4180 фунтів стерлінгів
Московська міжбанківська валютна біржа	50 тис. руб. (I рівень) 30 тис. руб. (II рівень)	15 тис. руб.

Багато в чому успіх IPO компанії залежить від біржі, на якій воно здійснено. Українські емітенти акцій найчастіше виходять з IPO на Лондонську (AIM) та Варшавську фондові біржі (WSE). Порівняно з Лондонською біржою, обсяги угод на Варшавській біржі в кілька разів менші, але й вимоги до компанії ліберальніші.

В цілому, за підрахунками члена правління Варшавської біржі і глави представництва в Україні Беати Ярош, за останні сім років українські компанії розмістилися на польській біржі на суму близько $ 720 млн.

В даний час на Варшавській біржі котируються акції 12 компаній з України. Тільки в 2011 році на Варшавську фондову біржу (WSE) вийшли п'ять українських компаній: Industrial Milk Company, KSG Agro, WESTA ISIC, Ovostar Union і Coal Energy SA, Це, за словами експертів, найбільше підходить майданчик для компаній з капіталізацією $ 100-150 млн [5]. У той же час, близько 10-ти українських компаній скасували плани по виходу. Негатив на ринок публічних розміщень принесли природні катаклізми в Японії та наявність 2010 року серед емітентів сільськогосподарського банку Китаю, який суттєво збільшив статистику.

За даними РБК-Україна у 2012 році на IPO компаніям вдалося залучити на біржах $ 112 млрд., що є мінімальним рівнем з 2008 року. Ринок IPO у Західній Європі впав до однієї третини від минулорічного рівня, а в Азії скоротився майже в два рази. В той же час в США, як і в минулому році, вдалося залучити $ 41 млрд, однак після невдалого IPO соцмережі Facebook угод на американському ринку не було протягом цілого місяця. Зараз компанії в США також не поспішають проводити IPO, побоюючись можливого "фіскального обриву", який призведе до рецесії в країні [6].

Гонконгська фондова біржа в 2012 році втратила лідерство за обсягом коштів, залучених у ході IPO. Біржа, яка три останні роки утримувала лідерство за цим показником, в поточному році скотилася аж на восьме місце. Станом на 2012 рік до трійки лідерів за обсягом проведених IPO зараз складають NASDAQ (де пройшло IPO Facebook на $ 16 млрд), Нью-Йоркська фондова біржа і китайська Shenzhen-Chinext.

Через погіршення ситуації на світовому фінансовому ринку у 2012 році, єдиною українською компанією, яка провела IPO на Варшавській фондовій біржі стала транспортна компанія KDM Shipping. На процедуру проведення IPO компанія витратила вісім місяців. Основними цілями компанії були: збільшення долі ринку за рахунок придбання грузових судів та позбавлення від іміджу "української компанії" [5].

На основі бази даних емітентів з сайту IPO конгресу наведемо динаміку здійснення процедури IPO українськими підприємствами за 2005-2012 роки (рис.2) [7].

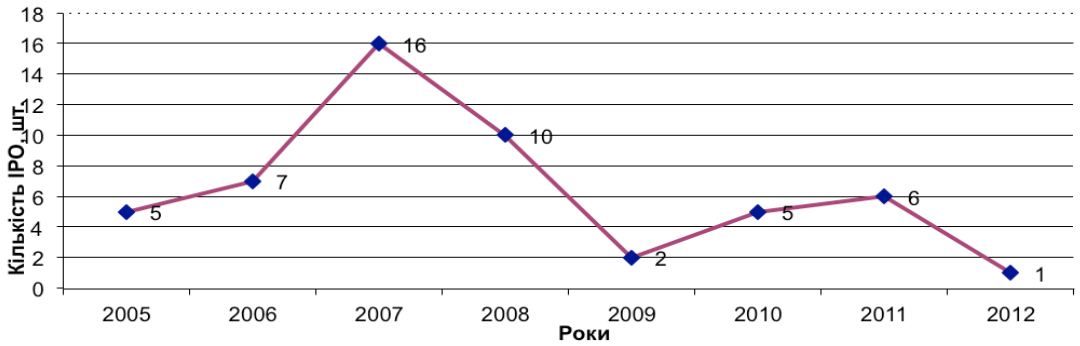


Рис. 2. Динаміка здійснення процедури IPO українськими підприємствами за 2005-2012 роки [на основі 7].

Першою українською компанією, яка розмістила акції на західному ринку ще в 2005 році стала компанія Ukrproduct Group (молочна продукція), яка розмістила 27,2% своїх акцій на Alternative Investment Market (AIM) Лондонської фондової біржі. В результаті, компанія залучила інвестицій на суму близько 6 млн. фунтів стерлінгів, які були спрямовані на модернізацію двох молочних заводів. Слідом за нею в 2005 році нафтогазовидобувна компанія Cardinal Resources залучила 10 600 000 фунтів стерлінгів на AIM, спрямованих на збільшення обсягів видобутку нафти і газу. Наступною була інвестиційна компанія «XXI століття», яка залучила 139 млн. дол. на AIM [8].

В свою чергу, на ВФБ вперше відбулось розміщення у 2006 році, компанія "Астарта", розмістивши 19 % своїх акцій, отримала 32 млн. доларів. За нею в 2007 році послідував "Кернел", який минулого року ввійшов до списку "блакитних фішок".

У 2007 році відбулася найбільша кількість IPO здійснених українськими компаніями протягом останніх 8 років, було залучено майже 2 млрд. доларів (рис.3). Тільки первинне розміщення акцій агрохолдингу «Кернел» принесло понад 200млн. дол., яке визнано найкращим в регіоні Східної та Центральної Європи. Сьогодні «Кернел» входить до двадцятки емітентів, чиї акції формують індекс ВФБ.

У 2010 р. на IPO вийшло 6 компаній: французька агрогрупа AgroGeneration, яка має активи в Україні (розміщення 25% акцій на 12 млн. євро на NYSE Euronext), «Авангард» (розміщення 20% акцій на 188 млн. дол. на Лондонській фондовій біржі), «Агротон» (розміщення 26,2% акцій на 54 млн. дол. на Варшавській фондовій біржі), «Мілкіленд» (розміщення 22,4% акцій на 60 млн. євро у Варшаві), «Садова Груп» (розміщення 25% акцій на 30,4 млн. дол. у Варшаві), «Агроліга» (розміщення 16,67% акцій на 1 млн. євро у Варшаві). Сумарно українські компанії залучили від IPO в 2010 році близько 371 млн. (прогнози на минулий рік варіювалися в межах 0,3 – 1,5 млрд. дол.) [8].

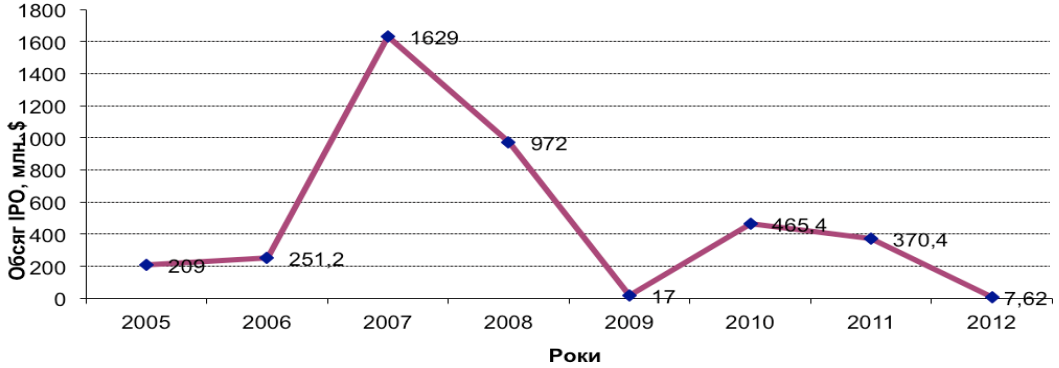


Рис. 3 Динаміка зміни обсягів залучених коштів українськими підприємствами за допомогою здійснення IPO за 2005-2012 роки [на основі 7].

Найбільш вдалим вкладенням інвесторів в акції української компанії стала покупка паперів агропромислового холдингу Астарта під час її IPO в серпні 2006 року, коли її папери коштували 19 злотих. Зараз акції цього холдингу торгуються на ВФБ за ціною, близькою до 80 злотих. Таким чином, інвестори, купивши акції Астарти при розміщенні, могли отримати за весь цей час близько 319% прибутку (середня прибутковість - 75% річних).

На другому місці за прибутковістю також компанія з агропромислового сектора – АТ Кернел Груп. За даними офіційного сайту компанії, публічне розміщення Кернел Груп охоплювало 22.766.750 акцій, 16.671.000 з яких становили акції нової емісії. Емісійна ціна становила 24 зл. За три роки з моменту проведення IPO (листопад 2007-го) акції АТ Кернел Груп подорожчали на 162% (54% річних).

До трійки лідерів належить також компанія Ferrexpo plc (підприємство з гірничо-металургійного сектора), яка є найбільшим виробником і експортером залізорудних окатишів в Україну (маркетинговий представник Полтавського ГЗК). Первинне розміщення пройшло в червні 2007 р. на Лондонській біржі, під час якого інвестори оцінили капіталізацію всієї компанії в 1,7 млрд. дол. Розміщення відбулося за ціною близько 1,4 фунта стерлінгів за акцію. Зараз папери Ferrexpo стоять близько 3,6 фунта, подорожчавши за 3,5 року на 154% (45% річних) [9].

В свою чергу, є ряд компаній, які мають негативні результати IPO. Наприклад, акції всіх підприємств з девелоперського або будівельного бізнесу, незалежно від результатів їх роботи, подешевшали на 32-95%. Кращий результат з девелоперів продемонстрував фонд DUPD, ціна його акцій за 3,5 року зменшилася майже на третину (32,6%). Найбільшого співчуття викликають інвестори, які взявли участь у першому IPO української будівельної компанії – «XXI Століття». Зараз вартість цих паперів у 20 разів менша (-95,3%), ніж у грудні 2005 року під час первинного розміщення [9].

Компанії, які планують IPO, повинні врахохувати помилки минулих років. У першу чергу, потрібно бути готовим до того, що після розміщення головною вимогою акціонерів буде повна прозорість.

Так що, ухваливши рішення про вихід на IPO, компанії необхідно ретельно провести всі підготовчі роботи: виконати вимоги due diligence для формування всебічного об'єктивного уявлення про компанію, впровадити систему бюджетного управління, створити єдину систему бухгалтерського, податкового та управлінського обліку, слідкувати за прибутковістю компанії протягом кожного звітного періоду, розробити чітку методику змін в бізнес-процесах компанії та підготувати персонал до впровадження всіх інновацій.

Підводячи підсумок плюсів і мінусів IPO та публічності, кожна компанія повинна прийти до висновку, чи варто їй грати в цю гру, на якому етапі бізнесу вона знаходиться на сьогоднішній день і чи дозріла для виходу на міжнародний рівень. У багатьох випадках ініціювання виходу на ринок цінних паперів можна вважати даниною моді, бажання показати, що дана компанія готова до цього не гірше своїх конкурентів, але до самого розміщенню акцій дійсно треба готуватися заздалегідь і досить довгий період. Слід провести реструктуризацію своєї компанії, бути готовим відкрити багато інформації, яка була раніше не публічною. Кожен повинен для себе вирішити, чи треба йому виходити на цей ринок, а також як він буде жити далі, чи готовий він підтримувати імідж публічності, наймати відповідних кваліфікованих працівників і вести постійну звітність перед інвесторами для підтримки їх впевненості в ціні акцій даної компанії. Основною проблемою для українських емітентів залишається неможливість прямого розміщення українських акцій на іноземних майданчиках, без залучення дочірніх компаній за кордоном. Існуюче законодавство не допускає випуску в іноземній валюті акцій українськими резидентами, а також забороняє випуск більш 25% акцій за кордон. Крім цього, вихід на міжнародну арену гальмують відмінності в бухгалтерській та податковій звітності з іноземними компаніями [10].

Виходячи з цього, необхідний комплексний підхід до вирішення проблеми підготовки вітчизняних компаній до IPO. Наприклад, було б доцільно спростити процедури отримання дозволів на володіння іноземними компаніями для фізичних осіб - громадян України; спростити та прискорити процедуру податкових та аудиторських перевірок, одержання дозволів Антимонопольного комітету України, а також спрощення інших дозвільних процедур у зв'язку з підготовкою до IPO.

Висновки. Вихід компанії на IPO на сьогоднішній день є одним з найбільш діючих способів запозичення капіталу. Незважаючи на складність процесу підготовки до IPO і безпосередньо виходу на міжнародні біржі, цей інструмент дозволяє компаніям не лише залучити великі фінансові ресурси, але й виводить бізнес на новий рівень Але можна констатувати той факт, що більшість українських компаній не відповідають критеріям лістингу на світових торгових майданчиках.

Законодавчі акти України потрібно гармонізувати з європейським законодавством. Хаотичне прийняття законодавства в цьому сегменті не сприяє інвестиційній привабливості України. Розроблений і затверджений Кабінетом Міністрів України проект закону про захист інвесторів-фізосіб на фондовому ринку додасть більше впевненості потенційним інвесторам.

РЕЗЮМЕ

У статті розглянуто механізм проведення процедури IPO, проведено аналіз існуючого стану фондового ринку України, динаміку виходу підприємств України на міжнародні фондові ринки, специфіку проведення процедури IPO, а також визначено її переваги та недоліки.

Ключові слова: IPO, іноземні інвестиції, міжнародні фондові біржі, підприємства України.

РЕЗЮМЕ

В статье рассмотрен механизм проведения процедуры IPO, проведен анализ существующего состояния фондового рынка Украины, динамику выхода предприятий Украины на международные фондовые рынки, специфику проведения процедуры IPO, а также определены ее преимущества и недостатки.

Ключевые слова: IPO, иностранные инвестиции, международные фондовые биржи, предприятия Украины.

SUMMARY

This article is reviewed the mechanism of the IPO's procedure, analyzed the current state of the Ukrainian stock market, the dynamics of the output of enterprises of Ukraine on the international stock markets, the specifics of the IPO's procedure and identifed its strengths and weaknesses.

Keywords: IPO, foreign investment and international stock exchanges, companies in Ukraine.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Ritter, Jay R., Ivo Welch. "A Review Of IPO Activity, Pricing, And Allocations", Journal of Finance, 2002, v57(4,Aug), 1795-1828.
2. Музиченко А.Г. Залучення фінансових ресурсів компаніями України шляхом виходу на іноземні фондові біржі // Вісник Донецького Національного університету, Сер. В.: Економіка і Право, Вип.1, 2009.
3. Король В.В. Українські аудиторські компанії та міжнародні фондові біржі: процедура IPO. [Електронний ресурс] – Режим доступа: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/en_oif/2011_8_3/12.pdf
4. Резниченко Е. IPO для украинских компаний: нелегкие деньги. / Е. Резниченко. [Електронний ресурс] – Режим доступа: http://www.prostobiz.ua/biznes/razvitie_biznesa/stati/ipo_dlya_ukrainskih_kompaniy_nelyogkie_dengi
5. Офіційний сайт журнала Forbes. [Електронний ресурс] – Режим доступа: http://forbes.ua
6. Офіційний сайт компанії РБК – Україна. [Електронний ресурс] – Режим доступа: http://www.rbc.ua/ukr/all/arc/2012/05/17
7. Офіційний сайт IPO – конгресу. [Електронний ресурс] – Режим доступа: http://www.ipocongress.ru/rus/issuers/id/275/select/issuers/
8. Офіційний сайт Уніан економіка [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://economics.unian.net/ukr/news/158566-eksperti-prognozuyut-vihid-u-2013-r-na-ipo-2-3-agrarnih-kompaniy-ukrajini.html
9. Кутовий Т.В. Первинне розміщення акцій у практиці українських компаній. [Електронний ресурс] – Режим доступа: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=663

10. Червякова С. Особливості здійснення вітчизняними підприємствами ІРО на міжнародних фондових майданчиках // ДВНЗ "Українська академія банківської справи НБУ"-2008.-№4.-С. 53-56.

УДК 339.732

МЕХАНІЗМ РЕГУЛЮВАННЯ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНОГО КАПІТАЛУ В БАНКІВСЬКОМУ СЕКТОРІ УКРАЇНИ

Мєсєчко І.М., аспірант Національного інституту стратегічних досліджень (м. Київ)

Постановка проблеми. Нова система взаємозалежності на міжнародному рівні проявляється в транснаціоналізаційних процесах. Світова економіка стала настільки взаємопов'язаною, що інтереси всіх учасників вимагають збереження фінансової стабільності. Вплив процесів транснаціоналізації на вітчизняну економіку супроводжується перенесенням позитивних та негативних явищ зовнішнього світу в українські реалії. Одним з цих проявів в національному банківському секторі є розширення присутності іноземних банків. Постійне зростання частки іноземного капіталу в банківській системі України збільшує ризик залежного розвитку, що відбивається на фінансовій безпеці держави.

Необхідно вжити певних заходів, щоб уникнути можливого деструктивного впливу іноземного капіталу на національну фінансову систему. Безконтрольна транснаціоналізація вітчизняного банківського сектору може призвести до зниження стійкості фінансової системи, ослаблення потенціалу зростання українських кредитних установ за рахунок скорочення обсягів їх активно-пасивних операцій. Контролювати доцільно не транснаціональний капітал як такий, а діяльність іноземних банків. Режим допуску та подальша присутність банків з іноземним капіталом в фінансовій системі України повинен мати низу суттєвих тимчасових обмежень. Заходи протекціоністського характеру для національної економіки транзитивного типу повинні захищати вітчизняні комерційні банківські установи від конкуренції та поглинання з боку транснаціональних банків. Рівень цього захисту повинен мати поступову тенденцію до зниження. Причиною таких захисних заходів є те, що банківська система країни розглядається як стратегічно важливий сектор національної економіки.

Аналіз останніх публікацій. Серед наукових праць, у яких досліджується регулювання експансії транснаціонального капіталу, необхідно виділити роботи зарубіжних учених А. Верникова, Г. Дегріса, Х. Донга, М. Джанетті та ін. Засади регулювання процесу транснаціоналізації банківського сектору України вже досліджені багатьма вітчизняними економістами та фахівцями. Вагомий внесок у розвиток даної наукової проблематики зробили І.Л. Боднарюк, Я.О. Гусєв, О.В. Дзюблюк, Ж.М. Довгань, В.В. Коваленко, О.В. Козьменко, Р.В. Корнилюк, Є.С. Осадчий, І.Б. Філонова та ін.

Незважаючи на те, що існують дослідження щодо регулювання припливу іноземного капіталу в вітчизняну банківську систему, наукові та практичні пошуки в даному напрямку доцільно продовжувати.

Мета дослідження – розробка механізму регулювання транснаціонального капіталу в банківському секторі України.

Реалізація поставленої мети обумовила визначення таких теоретичних та практичних **завдань дослідження**:

- виявити необхідність розробки та впровадження механізму регулювання іноземного капіталу в українському банківському секторі;
- проаналізувати світовий досвід захисту національних економік від експансії транснаціонального банківського капіталу;
- розрахувати показники «іноземна участь» та «іноземний контроль» з метою оцінки масштабів транснаціоналізації фінансової системи України;
- розглянути головні країни-інвестори для вітчизняного банківського сектору;
- дослідити основні аспекти системного підходу щодо регулювання доступу іноземного капіталу на національний ринок банківських послуг;
- визначити заходи щодо мінімізації ризику залежного розвитку від процесів транснаціоналізації для національної банківської системи;
- запропонувати механізм державного регулювання діяльності іноземних банків в банківському секторі України.

Об'єкт дослідження – вплив транснаціоналізаційних процесів на банківський сектор України.

Предмет дослідження – заходи регулювання іноземного капіталу на вітчизняному ринку банківських послуг.

Результати дослідження. Транснаціональні банки (ТНБ) – потужні фінансові конгломерати, які є новим типом трансформованих сфокусованих і регенерованих універсальних банків. Дана трансформація обумовлена процесами географічної експансії та консолідації банківських структур, які охопили більшість країн. Поступове проникнення процесів глобалізації та інтенсивна транснаціоналізація банківського сектору України призводить до розширення інтеграції держави зі світовою спільнотою, а відповідно й підвищення рівня залежності вітчизняної економіки від мінливого зовнішнього середовища. Процеси експансії ТНБ вітчизняної банківської системи супроводжуються значним переліком ризиків для фінансової безпеки та національної економіки держави, що обумовлено переслідуванням іноземними банками здебільшого власних цілей, не здійснюючи істотного позитивного впливу на економічний розвиток країни та ефективність функціонування банківського сектору України в цілому [1, с. 29].

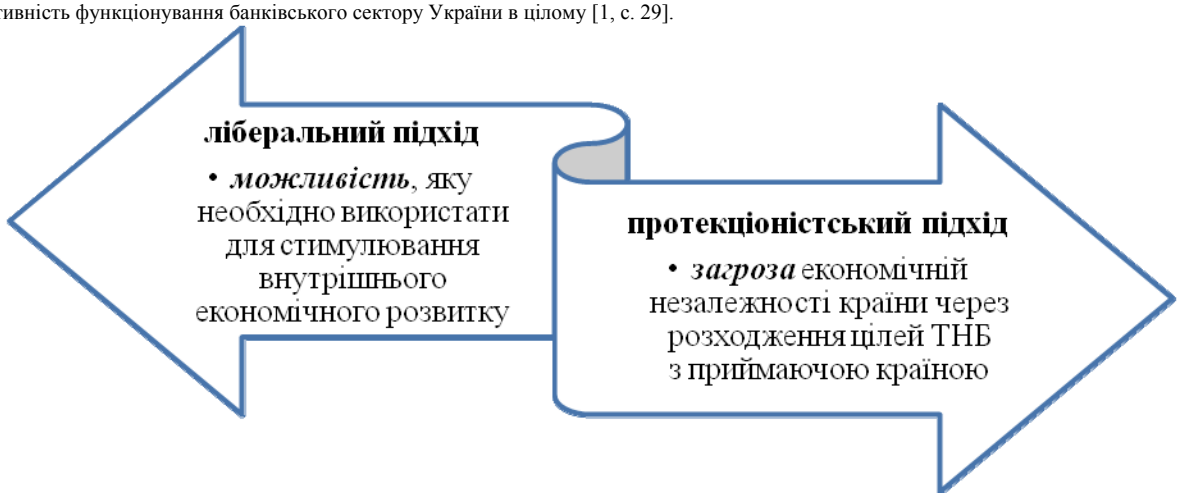


Рис. 1. Стратегічні підходи щодо приходу банківського капіталу з закордону [4, с. 423]

© Мєсєчко І.М., 2013

В Національній доповіді «Новий курс: реформи в Україні. 2010-2015» зазначені пропозиції щодо необхідності перегляду підходів до регулювання присутності іноземного капіталу в національному банківському секторі, перш за все у частині обмеження сегментів діяльності для банків з іноземним капіталом [2, с. 112]. Президент Асоціації українських банків А. Сугоняко впевнений, що в Україні взагалі відсутнє регулювання діяльності іноземних банків. Тобто транснаціональному капіталу надана абсолютна свобода, що може призвести до певної дестабілізації в національній фінансовій системі.

Засади регулювання діяльності банківських установ з іноземним капіталом повинні враховувати закономірності глобалізації економічних відносин та фінансової інтеграцій світової економіки, оскільки ці процеси прямо чи опосередковано стимулюють транснаціоналізацію банківського сектору України. Забезпечення фінансової стабільності національної банківської системи повинно базуватися на високій репутації, ресурсній підтримці та підвищенні рівня відкритості банківських установ [3, с. 157].

В регулюванні процесу транснаціоналізації банківського сектору використовують два основні стратегічні підходи: ліберальний та протекціоністський (рис. 1).Рівень присутності нерезидентів в фінансовій системі держави визначається режимом доступу та корелює з політичними чинниками й потребами національної економіки в іноземному капіталі [5, с. 106]. Через важливість банківського сектору для забезпечення фінансової безпеки держави багато країн використовують різні механізми захисту національних економік. Тому, як для розвинутих країн, так і для країн, що розвиваються, національним фінансовим ринкам характерні обмеження транснаціонального капіталу (табл.1).

Таблиця 1.

Обмеження щодо присутності та функціонування іноземного капіталу в різних країнах [3, с. 252-253], [6, с. 125-126]

Країна	Характеристика обмежень
США	- обмеження на рівні окремих штатів;
	- Федеральна резервна система може відмовити іноземному інвестиційному чи комерційному банку у виконанні ним функцій дилера державних цінних паперів, якщо на американські банки у зазначеній сфері не розповсюджується національний режим.
Канада	• дозвіл відповідних органів для відкриття неамериканським дочірнім банком більше однієї філії;
	• встановлення ліміту сумарного розміру активів дочірніх банків, який контролюється нерезидентом не із США – 12% від сукупних активів банківської системи.
Мексика	➢ максимальна питома вага участі в капіталі банку країни – 25%;
	➢ якщо питома вага участі в банківському капіталі нерезидентів із країни ОЄСР перевищена, тоді проводяться консультації з метою аналізу впливу цих банківських установ на національну економіку з можливою часовою фіксацією ліміту цієї участі;
	➢ іноземні дочірні банки не можуть створювати філіали, агентства чи дочірні структури за межами країни. Отже, діє заборона експансії банківського капіталу через Мексику.
Бразилія	o збільшення розміру та ваги участі в статутному капіталі банків і приватизації державних фінансових установ;
	o визначення випадків купівлі нерезидентами державних фінансових інститутів: для придбання використовуються тільки іноземні кошти; є спеціальний дозвіл Міністерства планування і бюджету.
	o закриття центральним банком доступу ТНБ до національної банківської системи в випадках порушення стійкості платіжного балансу.
Туреччина	▪ дозволений порядок створення філіалу або дочірнього банку нерезидентами;
	▪ кількість відкритих філіалів ТНБ не може перевищувати п’яти (два в Стамбулі та по одному в інших містах);
	▪ встановлення вимоги мінімального розміру додаткового капіталу в розмірі 10 млн. дол. США для першого філіалу;
	▪ принцип взаємності.
Франція	❖ принцип національного режиму для банківських установ, які не є членами ЄС, запроваджується на умовах взаємності;
	❖ у процесі приватизації інвестором не із ЄС не може бути реалізовано більше ніж 20% статутного капіталу банку, після завершення приватизації обмеження скасовуються;
Великобританія	на допуск ТНБ поширюється принцип взаємності.
Норвегія	✓ до 1995 р. створення філій ТНБ було заборонено;
	✓ дочірні банки нерезидентів створюються на умовах взаємності.
Ісландія	розмір ПІІ в банківський сектор країни обмежений лімітом 25% від сукупного статутного капіталу усіх банків.

Необхідно зазначити, що більшість розвинутих країн (США, Великобританія, Канада, Франція, Норвегія та ін.) використовують обмеження в діяльності банків із іноземним капіталом адекватно тим, які застосовуються регулятором країни походження до національного капіталу. Країни, що розвиваються, (Мексика, Бразилія та ін.) мають більш широкий перелік обмежень доступу транснаціонального капіталу в банківський сектор, які стосуються частки присутності іноземного капіталу як в загальних активів банківської системи, так і в капіталі [7, с. 161]. Перші представництва ТНБ з’явилися в банківському секторі України в 1990 р. Необхідно відзначити, що характерною особливістю цього етапу розвитку фінансової системи України були певні обмеження стосовно діяльність ТНБ.

Заходи щодо регулювання діяльності іноземних банків на початковому етапі входження їх на український ринок банківських послуг:

- максимальний розмір частки іноземного капіталу в загальному капіталі національної банківської системи не мав перевищувати 15%;
- максимальний розмір частки одного іноземного інвестора обмежувався 35%;
- створювати дочірні банківські установи в Україні могли лише банки-нерезиденти, які мали високий рейтинг [8, с. 222].

Оцінюючи роль ТНБ в розвитку вітчизняного банківського сектору, необхідно розрізняти терміни «іноземна участь» та «іноземний контроль».

При розрахунку *«іноземного контролю»* враховуються показники банків, які контролюються капіталом нерезидентів на 50% та більше.

«Іноземна участь» розраховується за формулою 1.

$$\mathbf{F = \sum A_i \times S_i} \qquad (1)$$

F – банківські активи, які належать іноземному капіталу;

A_i – сума активів даного банку;

S_i – іноземна участь у статутному капіталі даного банку [9, с. 66].

Якщо порівнювати «іноземний контроль» та «іноземну участь» в сукупних банківських активах, то між цими показниками можна побачити тісну кореляцію. Необхідно відзначити, що в банківському секторі України на 01.01.2013 р. іноземна участь в сукупних банківських активах становила 39,65%, а іноземний контроль ТНБ, частка яких в статутному капіталі є 50% та більше, була 33,88% (рис. 2).

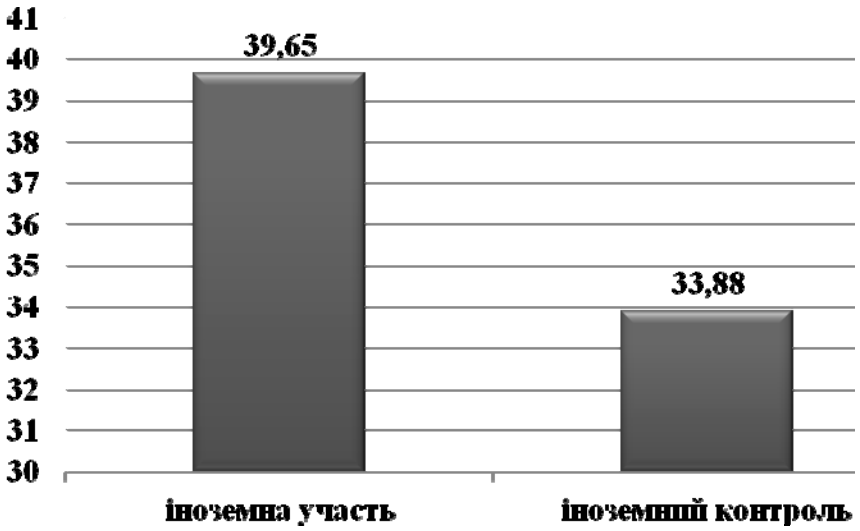


Рис. 2. Іноземна участь та іноземний контроль в банківському секторі України на 01.01.2013 р., % [10]

Тобто, іноземна участь перевищує іноземний контроль на 5,77%, що обумовлено володінням ТНБ субконтрольними пакетами акцій великих місцевих банків (табл. 2). До таких фінансових установ належать «Приватбанк» (Кіпр) - 24,99% частка в статутному капіталі банку, «Укрсоцбанк» (Австрія) – 26,27%, «Дельта Банк» (США) – 30,11%, «Віейбі банк» (Російська Федерація) – 4,24%, БТА банк (Казахстан) – 49,99%, «Банк «Київська Русь» (Кіпр) – 39,97%, «Мегабанк» (Великобританія, Німеччина) – 30%.

Таблиця 2.

ТНБ, які володіють субконтрольними пакетами акцій великих українських банків на 01.01.2013 р. [10], [11]

№ з/п	№ з/п в рейтингу НБУ	Назва банку	Країна походження	Частка в статутному капіталі банку, %	Усього активів, млн. грн.
Група І					
1	1	«Приватбанк»	Кіпр	24,99	172 429
2	6	«Укрсоцбанк»	Австрія	26,27	38 830
3	8	«Дельта банк»	США	30,11	29 843
Група ІІ					
4	18	«Віейбі банк»	Російська Федерація	4,24	13 283
5	32	«БТА банк»	Казахстан	49,99	5 889
6	33	«Банк «Київська Русь»	Кіпр	39,97	5 590
Група ІІІ					
7	41	«Мегабанк»	Великобританія, Німеччина	30,00	4 840

Якщо в банківському секторі недостатньо власних коштів, тоді відбувається залучення їх ззовні. Отже, необхідно зважити два аспекти: по-перше, недостатність у вітчизняних підприємств і фізичних осіб належного обсягу фінансових ресурсів, щоб інвестувати їх у банківський капітал; по-друге, наслідки поглинання транснаціональним капіталом українських банків [6, с. 118]. На 01.01.2013 р. в банківському секторі України присутні 18 країн-інвесторів. Частка трьох головних інвесторів - складає 68% від загальних іноземних активів (рис. 3). Розподіл банківських активів України, що контролюються нерезидентами, - Російська Федерація - 25%, Кіпр – 23%, Австрія – 20%, Франція – 8%, Угорщина – 5%, Нідерланди – 4%, США – 3%, Німеччина – 3%, Польща – 3% та інші держави – 6%.

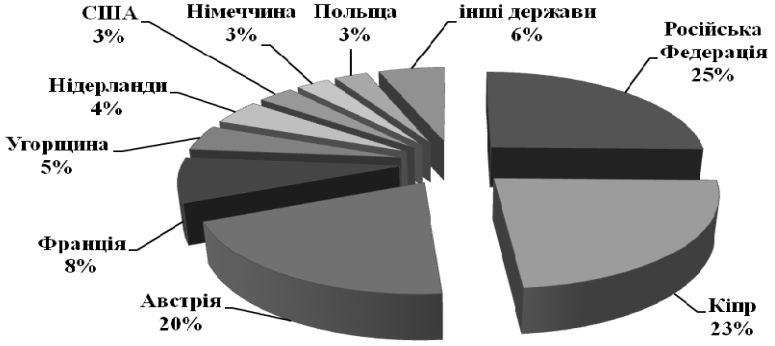


Рис. 3. Частка в загальних іноземних активах на 01.01.2013 р., % [10], [11]

Умови збільшення присутності транснаціонального банківського капіталу в національній фінансовій системі: по-перше, готовність до даного процесу вітчизняної економіки в цілому та українського банківського сектору зокрема; по-друге, створення та послідовна реалізація збалансованої стратегії допуску ТНБ на ринок банківських послуг України, в основі якої є пріоритет національних інтересів [7, с. 159]. Алгоритм ефективного регулювання діяльності іноземних банків: визначення цілей та пріоритетів розвитку банківського сектору; визначення механізму та розроблення стратегій розвитку іноземного банківського бізнесу в Україні; вибір та оптимізація основних форм, способів, методів та інструментів державного регулювання; забезпечення взаємоузгодженності та функціональної відповідності регуляторних органів держави.

Дзюблюк О.В. пропонує *заходи щодо мінімізації ризику залежного розвитку в контексті транснаціоналізації банківського сектору України:*

- встановлення економічної межі оптимального впливу іноземного капіталу на національну банківську систему на рівні 40-45% від загального капіталу банків;
- обов'язкове виконання філіями ТНБ усіх економічних нормативів, які встановлені для вітчизняних банків;
- заборона на відкриття філій банками з офшорних зон, оскільки там відсутнє банківське регулювання;
- надання дозволу на відкриття філій виключно тим ТНБ, які мають високі показники рейтингу, які встановлені провідними рейтинговими агентствами;
- розширення повноважень НБУ на отримання інформації про ТНБ, надання дозволу на відкриття, контролю за діяльністю й прийняття рішення про призупинення роботи філій ТНБ в Україні [12, с. 149].

Під час транснаціоналізації банківського сектору України необхідно уникати надмірної концентрації та монополізації іноземним капіталом на одному з сегментів ринку банківських послуг; забезпечувати належний рівень прозорості джерел зовнішнього інвестування; стимулювати не тільки приплив іноземних коштів до національної банківської системи, але й запозичувати передовий досвід ТНБ, тобто новітній менеджмент, технології ведення бізнесу, нові послуги та продукти заохочували би українські банки підвищувати рівень обслуговування [6, с. 127].

Гусєв Я.О. виділяє такі *орієнтири розвитку національної банківської системи в зв'язку з збільшенням частки іноземного капіталу:*

- вдосконалення процедур банківського нагляду та регулювання діяльності банківських установ, які перебувають під контролем іноземного інвестора;
- запровадження механізму нормативно-методичної селекції та дієвого моніторингу імпорту транснаціонального банківського капіталу з урахуванням національних інтересів. Контроль можливого входження на національний ринок банківських послуг ТНБ, які зареєстровані в офшорних зонах та банківських установ, які відмовляються від співпраці з Групою розроблення фінансових заходів боротьби з відмиванням грошей (FATF);
- модернізація та стимулювання розвитку сегменту державних банків («Ощадбанк», «Укрексімбанк») та інших провідних фінансових установ, спеціалізація яких передбачає впровадження стратегії структурних, соціальних та інших макроекономічних цілей майбутнього зростання, забезпечення розвитку пріоритетних галузей національної економіки;
- забезпечення нормативного захисту міноритарних акціонерів фінансових установ, їх участі в управлінні;
- встановлення чітких правил реалізації національного банківського капіталу закордонним власникам [3, с. 255].

Проблеми. Більшість науковців вважають, що експансія ТНБ вітчизняних банківських установ розпочалася коли держава ще не визначила правові інструменти регулювання обсягу та ролі іноземного капіталу в банківському секторі України. При відсутності ефективного механізму регулювання діяльності банків із іноземним капіталом та впровадження обмежувальних заходів прихід ТНБ у банківський сектор України матиме виключно негативні наслідки, що супроводжуватиметься підривом стабільності вітчизняної банківської системи та підвищенням вразливості до змін кон'юнктури світового фінансового ринку [12, с. 149].

Організація економічного співробітництва і розвитку наголошує на тому, що комерційні банки, які перебувають під контролем іноземного капіталу, меншою мірою підлягають державному регулюванню, а частка вітчизняних активів у їх кредитних портфелях є досить незначною.

С.М. Козьменко та Ф.І. Шпиг вважають загрозливою ситуацію для національної економіки, коли найважливіші фінансові рішення та рішення щодо кредитів та інвестицій будуть прийматися іноземними центрами. Це може позначитися на економічній стабільності та суверенності приймаючої ТНБ країни. Вітчизняні банківські установи є бар'єром, який затримує відтік фінансових коштів у випадку втрати Україною її емісійного рейтингу та у випадку світових банківських криз [5, с. 106]. В банківському секторі України на 01.01.2013 р. під контролем держави знаходиться 6 фінансових установ: «Укрексімбанк», «Ощадбанк», «Укргазбанк», «Родовід банк», «Київ», «Український банк реконструкції та розвитку» (табл. 3). На частку державних банків припадає 26% власного капіталу та 18% активів від банківської системи в цілому. Забезпечення фінансової безпеки України можливо тільки при умові, якщо державі буде належати більша частина банківських установ.

Таблиця 3.

Банківські установи, що належать державі на 01.01.2013 р. [10], [11]

№ з/п в рейтингу НБУ	Банк	Власник істотної участі	Відсоток у статутному капіталі	Активи, млн. грн.	Власний капітал, млн. грн.
2	«Укрексімбанк»	Держава Україна	100,00	87 949	17 856
3	«Ощадбанк»	Держава Україна	100,00	85 996	18 118
15	«Укргазбанк»	Держава Україна (Міністерство фінансів України)	92,9998	20 997	3 815
25	«Родовід банк»	Держава Україна	99,9937	8 875	3 647
61	«Київ»	Міністерство фінансів України від імені держави	99,9369	2 835	781
170	«Український банк реконструкції та розвитку»	«Державна інноваційна фінансово-кредитна установа»	99,9945	168	83

В 2012 р. в національному банківському секторі відбулися негативні зміни – сім ТНБ вийшли з українського ринку. В більшості випадків новими власниками стали вітчизняні та російські бізнес-структури. Ці зміни власників пов'язані з нестабільною ситуацією в ЄС, тобто європейські ТНБ вимушені скоротити свої активи в інших країнах, щоб утримати позиції на ринку. Вихід ТНБ з фінансової системи України вплинув на вартість депозитів на внутрішньому ринку. Почалося активне залучення коштів українських вкладників через скорочення іноземних інвестицій в банківський сектор [13]. Більшість науковців вважають, що для країни, яка є занадто «інтернаціоналізована» в системі переміщення транснаціонального капіталу, існує загроза втрати фінансової незалежності. Таким чином, економічні турбулентності в одній країні чи групі країн можуть викликати негативну ланцюгову реакцію в функціонуванні фінансових систем держав, які пов'язані між собою [3, с. 247].

Рекомендації. Виникла потреба в розробці нової парадигми банківського регулювання та нагляду в умовах транснаціоналізації вітчизняного фінансового сектору (рис.3).

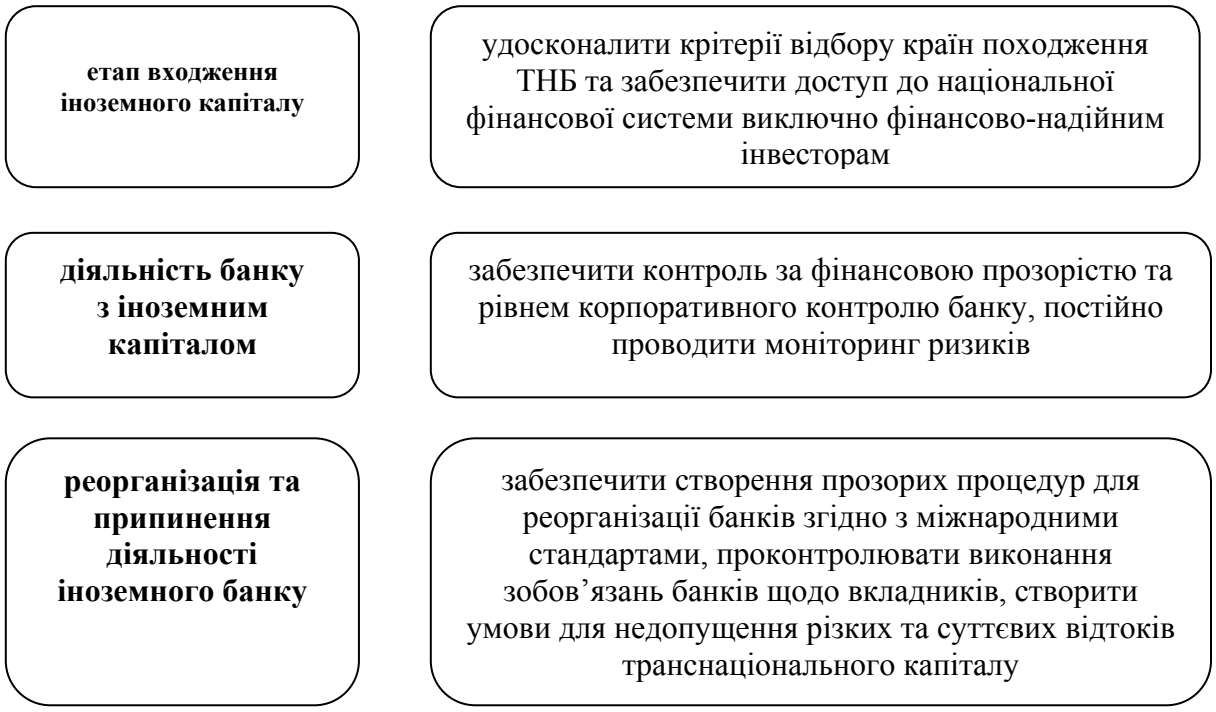


Рис. 3. Механізм державного регулювання транснаціонального капіталу в банківському секторі України

складено автором за [14, с. 227]

Необхідно розробити чітку та послідовну програму дій на довгострокову перспективу, яка буде націлена на виконання головних завдань середньострокової економічної політики країни та враховувати оцінку можливої поведінки ТНБ в залежності від їх типу та країнової приналежності.

Щоб стримувати дестабілізуючі потоки транснаціонального капіталу, необхідно застосовувати валютні обмеження. В рамках вітчизняного банківського сектору на законодавчому рівні треба визначити та закріпити оптимальний показник участі іноземного капіталу. З метою забезпечення фінансової безпеки національної економіки НБУ необхідно ввести тимчасові обмеження чи на відкриття банків з іноземним капіталом, чи на надання дозволу відносно входження в банківський сектор України лише тих ТНБ, які мають високий кредитний рейтинг. Поступово банки з іноземним капіталом витісняють вітчизняні банки зі сфери кредитування великих підприємств, насамперед у сировинних галузях, отже, це загрожує самостійності національної банківської системи. Щоб загальмувати процеси транснаціоналізації українського банківського сектору, вітчизняним банкам необхідно підвищити свій рівень капіталізації, що виступає основним чинником пожвавлення конкуренції. Для розвитку регіональної банківської інфраструктури доцільно встановити для банківських установ із іноземним капіталом вимоги щодо наявності певної філіальної інфраструктури в регіонах.

Одним з важелів регулювання процесу транснаціоналізації банківського сектору є ухвалення Закону України «Про діяльність іноземних банків та банків з іноземним капіталом», у якому буде регламентуватися їх діяльність у напрямках реалізації важливих для національної економіки питань, які пов'язані з забезпеченням інвестиційних потреб України. Не контрольованість процесу залучення іноземного банківського капіталу на законодавчому рівні в вітчизняну економіку може призвести до втрати державою фінансової безпеки.

Якщо не вжити кардинальних заходів щодо підтримки вітчизняного банківського сектору, то це буде загрожувати не тільки незалежності національної фінансової системи, але й економічній незалежності держави в цілому. Ліквідувати протекціоністські заходи та межи в національній банківській системі необхідно лише тоді, коли сформується та буде ефективно діяти механізм забезпечення фінансової стабільності банківського сектору України.

Висновки. Участь держави в міжнародних відносинах є передумовою розвитку її економіки. Світовий досвід свідчить, що якщо країна ізолює себе від світової економічної системи, то вона не може спромогтися на створення ефективної національної економіки. Транснаціональні процеси через механізми іноземних інвестицій сприяють взаємопроникненню національних економік. Необхідно підкреслити, що і вітчизняний, і іноземний банківський капітал, який функціонує в Україні, повинен забезпечувати ефективний розвиток національної економіки відповідно до її стратегічних напрямів розвитку. В Україні динамічно формується економічна структура, де значна роль належить транснаціональному капіталу. Ця тенденція спостерігається не тільки в окремих сегментах українського ринку, але й в національній економіці в цілому. Оскільки на державному рівні поки не сформоване законодавство щодо режимів функціонування ТНБ в Україні та вітчизняних транснаціональних інвестицій закордон, то це обумовлює не вигідний транснаціональний перелив ресурсів для національної економіки.

Постійне збільшення частки іноземного капіталу в банківському секторі України визначає необхідність посилення уваги держави до політики регулювання діяльності ТНБ та розробки системи конкретних заходів з даного регулювання. Державне регулювання повинно забезпечувати зберігання фінансової безпеки країни та не допустити суттєвого контролю національної економіки з боку транснаціонального капіталу, в тому числі банківського сектора, який відноситься до числа стратегічно важливих.

РЕЗЮМЕ

При недостатньо ефективному банківському нагляді ТНБ можуть стати каналом переміщення зовнішніх негативних економічних тенденцій чи капіталів із сумнівною репутацією до національної економіки приймаючої країни. З метою збереження економічного суверенітету держави доцільно запровадити систему державного регулювання присутності транснаціонального капіталу в сукупному капіталі вітчизняного банківського сектору.

Ключові слова: механізм регулювання, транснаціоналізації, банківський сектор, ТНБ, іноземний капітал, режим доступу, держава.

РЕЗЮМЕ
При недостаточно эффективном банковском надзоре ТНБ могут стать каналом перемещения внешних негативных экономических тенденций или капиталов с сомнительной репутацией в национальную экономику принимающей страны. С целью сохранения экономического суверенитета государства целесообразно ввести систему государственного регулирования присутствия транснационального капитала в совокупном капитале отечественного банковского сектора.
Ключевые слова: механизм регулирования, транснационализация, банковский сектор, ТНБ, иностранный капитал, режим доступа, государство.
SUMMARY
At insufficiently effective banking control TNB can become the movement channel of external negative economic tendencies or the capitals with doubtful reputation in national economy of the host country. For the purpose of preservation of the state economic sovereignty it is expedient to initiate the government regulation system of the transnational capital presence in the cumulative capital of the domestic banking sector.
Keywords: regulation mechanism, transnationalization, banking sector, TNB, foreign capital, access mode, state.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Довгань Ж.М. Позитивні та негативні наслідки впливу іноземного капіталу на стійкість банківської системи України [Текст] / Ж.М. Довгань // Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики. – 2011. - №1 (10). – С. 25-30.
2. Новий курс: реформи в Україні. 2010-2015. Національна доповідь [Текст] / за заг. ред. В. М. Гейця [та ін.]. — К.: НВЦ НБУВ, 2010. — 232 с.
3. Гусєв Я.О. Маркетингові інновації банків з іноземним капіталом в Україні [Текст] / Я.О. Гусєв // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2011. - №3. – С. 151-158.
4. Корнилюк Р.В. Класифікація методів регулювання діяльності іноземних банків [Текст] / Р.В. Корнилюк // Формування ринкової економіки. – 2010. - №23. – С. 422-429.
5. Козьменко С.М. Обмеження і межі присутності іноземного капіталу у вітчизняній банківській системі [Текст] / С.М. Козьменко, Ф.І. Шпиг // Вісник Української академії банківської справи. – 2006. - №2. – С. 105-109.
6. Коваленко В. В. Стратегічне управління фінансовою стійкістю банківської системи: методологія і практика [Текст] : монографія / В. В. Коваленко. – Суми : ДВНЗ «УАБС НБУ», 2010. – 228 с.
7. Осадчий Є.С. Світовий досвід контролю за іноземним банківським капіталом [Текст] / Є.С. Осадчий // Фінанси, облік і аудит. – 2010. - №15. – С.154-163.
8. Філонова І.Б. Функціонування іноземного капіталу у банківській системі України в умовах фінансової нестабільності [Текст] / І.Б. Філонова // Актуальні проблеми економіки. – 2011. - №6 (120). - С. 220-225.
9. Верников А.В. Доля иностранного капитала в банковском секторе: вопросы методологии [Текст] / А.В. Верников // Деньги и кредит. – 2006. - №6. – С. 63-71.
10. Дані фінансової звітності банків України за станом на 01.01.2013. [Електронний ресурс] / Офіційний сайт НБУ - Режим доступу: http://bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=64097.
11. Інформація про власників істотної участі у банку за станом на 01.04.2012. [Електронний ресурс] / Офіційний сайт НБУ - Режим доступу: http: // http://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=51343.
12. Дзюблюк О.В. Вплив іноземного капіталу на ефективність функціонування банківської системи України [Текст] / О.В. Дзюблюк, Л.О. Матлага // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. – 2012. - №1 (13). – С. 146-149.
13. Банківська система України у 2012: перші кроки до стабільності [Електронний ресурс] / Новини Незалежної асоціації банків України (НАБУ) 26.02.2013. – Режим доступу: http://www.nabu.com.ua/ukr/press_centr/news/51160/. – Назва з екрану.
14. Боднарюк І.Л. Вплив іноземного капіталу на банківську систему України [Текст] / І.Л. Бондарюк // Інноваційна економіка. – 2012. - №9 (35). – С. 225-228.

УДК 332.81:365

ОСНОВНІ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ПРАВОВІ ФОРМИ ОБСЛУГОВУВАННЯ ЖИТЛОВОГО ФОНДУ В УКРАЇНІ

Монастирська Т.Б., здобувач кафедри обліку у виробничій сфері Тернопільський національний економічний університет

Постановка проблеми. Житлово-комунальна сфера — одна із важливих галузей національної економіки України, яка складається з житлового фонду та системи його обслуговування. Питання забезпечення збереження житлового фонду, його експлуатації, ремонту та покращення умов проживання населення належать до пріоритетних напрямків державної житлової політики. Від рівня її реалізації великою мірою залежить соціальний добробут громадян та інфраструктурний розвиток соціально-економічних систем муніципального, регіонального та національного рівнів.

Тривалий час система управління житлово-комунальною сферою та обслуговування житлового фонду не змінювалася, зберігаючи окремі риси ще з часів колишнього СРСР. Це призвело до диспропорцій у її розвитку на тлі загальних тенденцій розвитку національної економіки, що базується на ринкових засадах. У свою чергу гальмування реформ в житлово-комунальній сфері великою мірою спричинило перманентність та поглиблення кризових явиш в системі життєзабезпечення населення. Водопостачання, водовідведення, теплопостачання, обслуговування житлового фонду залишаються досі монополізованими. Конкуренція з'явилася лише частково в сфері надання послуг з благоустрою, озеленення, вивезення сміття, свідченням чому є демонополізація цього сегменту ринку на основі створення приватних підприємств.

Традиційно найпоширенішою організаційно-правовою формою обслуговування житлового фонду були й у багатьох муніципальних утвореннях залишаються житлово-експлуатаційні контори (ЖЕКи). Однак внаслідок негнучкості, інерційності старих методів роботи, якість послуг комунальних ЖЕКів є невисокою. А тому для ефективного обслуговування житлового фонду важливим є запровадження уніфікованих підходів до забезпечення самоуправління будинками і надання послуг з управління житлом такими організаціями, які мають відповідні ресурсні можливості та здатні результативно функціонувати в умовах ринку. Вказане обумовлює актуальність проблеми дослідження організаційно-правових форм обслуговування житлового фонду.

Аналіз останніх наукових досліджень та публікацій. Аналіз наукової літератури дозволяє зробити висновок, що в існуючих дослідженнях проблем функціонування та розвитку житлового фонду, зокрема Андрійчука М.Д., Лєбєдєва М.М., Руденка В.А., Кравченка В.І., Паливоди К.В., Поляченко В.А., Заблодської І.В., Салуквадзе І.М., недостатньо уваги приділено питанням формування конкурентного середовища на ринку житлово-комунальних послуг, вивчення можливостей використання нових форм господарювання у сфері обслуговування житла з позиції їх економічної та соціальної обґрунтованості.

В умовах ринку не існує жодної організаційно-правової форми або форми власності, яка б мала абсолютні переваги над усіма іншими. Тому **метою статті** є аналіз основних організаційно-правових форм, що обслуговують або можуть надавати послуги з

© Монастирська Т.Б., 2013

обслуговування житлового фонду на основі дотримання принципу оптимального співвідношення ціни та якості. Реалізація цієї мети вимагає систематизації існуючого інституційного забезпечення процесу обслуговування житлового фонду та розроблення пропозицій з його удосконалення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Дослідження сутності та типів організацій, що обслуговують житловий фонд, вимагає з'ясування змісту поняття «житловий фонд». За діючим нині Житловим кодексом, прийнятим ще за часів УРСР в 1983 році, житловий фонд — це житлові будинки та житлові приміщення в інших будинках, що знаходяться на території України (рис. 1).

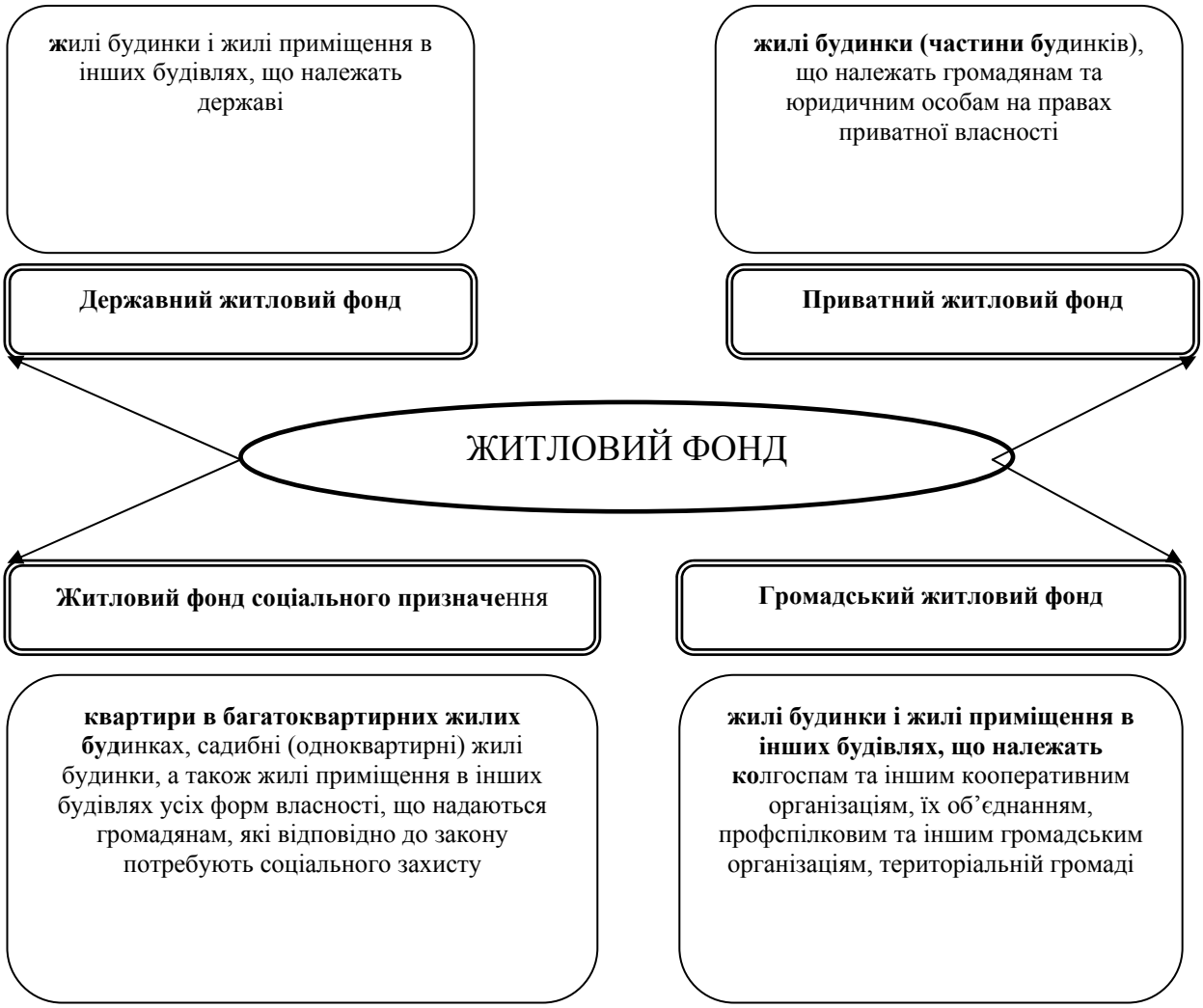


Рис. 1. Об'єкти житлового фонду України [3]

Характерною рисою житлового фонду є постійне проживання у ньому. Так, відповідно до законодавства, до житлового фонду не входять нежилі приміщення в житлових будинках, призначені для торговельних, побутових та інших потреб непромислового характеру [3]. Проте проектом Житлового кодексу для власника житла передбачена можливість використовувати його для ведення господарської діяльності, крім промислового виробництва.

Житловий фонд можна певним чином класифікувати, що є важливим для використання ситуаційного підходу до організації його обслуговування. Так, житлові будівлі і споруди можна класифікувати за багатьма ознаками, зокрема за функціональним призначенням, за конструктивними схемами будівництва та поверховістю, за капітальністю.

Так, за функціональним призначенням виокремлюють:

- житлові будинки — споруди, призначені для проживання (житлові будинки квартирного типу, призначені для постійного проживання; житлові будинки готельного типу, призначені для довгострокового проживання; житлові будинки з коридорною системою планування — гуртожитки, призначені для тимчасового проживання);

- громадські будівлі — споруди, призначені для розміщення установ та підприємств соціального, побутового, культурного та іншого призначення (установи охорони здоров'я, фізичної культури і соціального забезпечення (шпиталі, лікарні, поліклініки, санаторії, будинки відпочинку, будинки для престарілих, профілакторії, спортивні будівлі і споруди); освітні установи (дитячі ясла та садки, загальноосвітні школи, ліцеї, гімназії, профтехучилища, технікуми, коледжі, інститути та інші вищі навчальні заклади); установи культури (бібліотеки, музеї, будинки культури, клуби, кінотеатри, театри); проектні та наукові організації (науково-дослідні інститути, конструкторські бюро, проектно-дослідницькі та проектно-технологічні інститути); установи та організації управління, офіси; громадські, партійні, добровільні неурядові організації; установи комунального господарства (готелі, гуртожитки, мотелі, кемпінги, пожежні команди, ремонтні та ремонтно-будівельні управління та трести, корпорації); підприємства торгівлі і громадського харчування (торгові центри, магазини, ринки, ресторани, кафе, їдальні) [5].

Якісне функціонування житлового фонду забезпечується в процесі його обслуговування, що реалізується через надання житлово-комунальних послуг, які є результатом господарської діяльності, спрямованої на забезпечення умов проживання та перебування осіб у жилих і нежилих приміщеннях, будинках і спорудах, комплексах будинків і споруд відповідно до нормативів, норм, стандартів, порядків і правил [6].

У системі житлово-комунальних послуг можна виокремити: 1) комунальні послуги (централізоване постачання холодної та гарячої води, водовідведення, газо- та електропостачання, централізоване опалення, а також вивезення побутових відходів); 2) послуги з утримання будинків і споруд та прибудинкових територій (прибирання внутрішньобудинкових приміщень та прибудинкової території, санітарно-технічне обслуговування, обслуговування внутрішньобудинкових мереж, утримання ліфтів, освітлення місць загального користування, поточний ремонт, вивезення побутових відходів); 3) послуги з управління будинком, спорудою або групою будинків (балансо- утримання, укладання договорів на виконання послуг, контроль виконання умов договору); 4) послуги з ремонту приміщень, будинків, споруд (заміна та підсилення елементів конструкцій та мереж, їх реконструкція, відновлення несучої спроможності несучих елементів конструкцій) [6].

Перелічені послуги може надавати суб'єкт, який має відповідні ресурси для забезпечення ремонту приміщень, утримання прибудинкової території, належної експлуатації, управління та ведення звітності й обліку та нестиме відповідальність за здійснені дії. Загалом, якщо комунальні послуги в країні є переважно монополізованими, то інші послуги з утримання будинку та його обслуговування можуть бути надані суб'єктами господарювання різних організаційно-правових форм на конкурентних засадах (табл. 1).

Таблиця 1

Основні організаційно-правові форми господарювання у житлово-комунальній сфері [1]

Форми	Зміст та призначення
Приватні підприємства	Це підприємства, які залучаються або створюються з ціллю утримання житлового фонду. Приватні підприємства виконують функції забезпечення населення та інших споживачів необхідними відповідними комунальними послугами. Приватні підприємства можуть виконувати ці функції на засадах аутсорсингу.
Житлово-комунальний союз України	Діє у відповідності до законів України «Про житлово-комунальні послуги», «Про Загальнодержавну програму реформування і розвитку житлово-комунального господарства на 2009- 2014 роки», «Про місцеве самоврядування в Україні» та інших законодавчих актів. Діяльність полягає у створенні Керуючих компаній з функціями управління житлово-комунальними послугами та оптимізації виробничих процесів; створення єдиної аварійно-диспетчерської служби міста за сучасними стандартами та зі спеціальним програмним комплексом; створення єдиного розрахункового центру на базі Керуючої компанії, з впровадженням єдиного розрахункового документу; створення сервісних центрів з обслуговування населення за принципом «єдиного вікна», де мешканці можуть оплатити житлово-комунальні послуги за єдиним платіжним документом тощо.
Об'єднання співвласників багатоквартирних будинків	Діє у відповідності до Закону України «Про об'єднання співвласників багатоквартирного будинку». Це юридична особа, створена власниками для сприяння використанню їхнього власного майна та управління, утримання і використання неподільного та загального майна. Основна діяльність полягає у здійсненні функцій, що забезпечують реалізацію прав власників приміщень на володіння та користування спільним майном членів об'єднання, належне утримання будинку та прибудинкової території, сприяння членам об'єднання в отриманні житлово-комунальних та інших послуг належної якості за обгрунтованими цінами та виконання ними своїх зобов'язань, пов'язаних з діяльністю об'єднання.
Кооперативи власників квартир	Базується на нормах Конституції України, Цивільного кодексу України, Закону України «Про власність». Власники квартир для забезпечення експлуатації багатоквартирного житлового будинку, користування квартирами та спільним майном житлового будинку можуть створювати кооперативи власників квартир (житла). Будинок, споруджений або придбаний житлово-будівельним (житловим) кооперативом, є його власністю. Член житлово-будівельного (житлового) кооперативу має право володіння і користування, а за згодою кооперативу — і розпоряджання квартирою, яку він займає в будинку кооперативу.
Житлово-експлуатаційна контора	Органи місцевого самоврядування за радянських часів створили житлово-експлуатаційні контори — ЖЕКи і передали їм на баланс житловий фонд. Відносини між власниками житлового фонду і наймачами житла мали адміністративний характер. ЖЕК – це комунальна госпрозрахункова організація, що має свій розрахунковий рахунок у відділенні банку і статутний фонд у розмірах, визначених виконкомом місцевої міської чи районної ради, користується правами юридичної особи. Основні завдання ЖЕКів: зберігання закріпленого за нею житлового фонду і забезпечення безперебійної роботи інженерного устаткування житлових будинків, своєчасне проведення поточного ремонту, утримання домоволодінь у належному технічному і санітарному стані, забезпечення дбайливого ставлення мешканців до своїх квартир тощо. Очолює ЖЕК начальник, що призначається міським головою або головою районної ради.
Служба єдиного замовника	Створюються з метою демонополізації житлово-комунального господарства міст і розвитку конкурентного середовища в системі обслуговування житлово-комунальної сфери, починаючи з 2003 р. Функція служби єдиного замовника — забезпечення єдиного розрахункового центру при комунальному підприємстві «Житлово-комунальний центр», що забезпечує прийом платежів від населення за всі надані житлово-комунальні послуги з подальшим розчепленням цих платежів.

Таким чином для нормального функціонування кожного будинку повинні бути певні суб'єкти (див. табл. 1), серед яких найпоширенішими є об'єднання співвласників багатоквартирних будинків (ОСББ), житлово-будівельні кооперативи (ЖБК), а також комунальні та приватні підприємства (комунальні та приватні ЖЕКи), що вимагає з'ясування особливостей їх діяльності.

Так, діяльність ОСББ регламентується Законом України «Про об'єднання співвласників багатоквартирного будинку». ОСББ є юридичною особою і створюється власниками приміщень, що знаходяться в багатоквартирному будинку, для сприяння використанню їх власного майна (квартир) і неподільного та спільного майна (сходові прольоти, горища, підвали тощо). ОСББ може бути створене в будинку будь-якої форми власності, його членами можуть стати ті, хто приватизував або придбав квартиру в цьому будинку, а також власники житлових і нежитлових приміщень і власник будівлі (його уповноважена особа). Для створення ОСББ скликаються установчі збори, які і приймають рішення про створення, а також затверджують статут. ОСББ є неприбутковою організацією, а тому не може мати на меті отримання прибутку для подальшого розподілу між членами об'єднання. ОСББ має право провадити господарську діяльність, для забезпечення власних потреб як безпосередньо, так і шляхом укладення відповідних договорів з юридичними та фізичними особами. Для отримання статусу неприбуткової організації ОСББ повинне пройти реєстрацію в податковому органі. Майно ОСББ складається з майна, переданого йому членами у власність, отриманих доходів та іншого майна, придбаного на підставах, не заборонених законом. ОСББ має право бути балансоутримувачем будівлі (будівель) або залишити будівлю на балансі попереднього власника чи укласти договір з юридичною особою, статут якої дозволяє провадити таку діяльність [8].

Основи діяльності ЖБК визначені Законом України «Про кооперацію». Кооператив — юридична особа, створена фізичними та/або юридичними особами на основі членства для ведення спільної господарської та іншої діяльності з метою задоволення своїх економічних, соціальних та інших потреб на основі самоврядування [7]. Кооперативи створюються на добровільних засадах їх засновниками. Засновниками можуть бути як фізичні особи (громадяни України, іноземці, особи без громадянства), так і юридичні особи. Членів кооперативу має бути не менше трьох. Для створення кооперативу скликаються установчі збори, які приймають рішення про створення кооперативу і затверджують його статут. Державна реєстрація таких кооперативів також проводиться у звичайному порядку. Майно

кооперативу формується за рахунок вступних, членських і цільових внесків його членів, паїв, добровільно переданого членами кооперативу майна тощо [7].

Завважимо, що ЖБК можуть бути реорганізовані в ОСББ. Так само як і ОСББ, ЖБК можуть бути неприбутковими організаціями за умови реєстрації в Реєстрі неприбуткових організацій.

Комунальні підприємства діють відповідно до норм Господарського кодексу України. Створюються такі підприємства органами місцевого самоврядування на основі комунальної власності територіальної громади [2]. Особливості створення і правового статусу цього виду підприємств визначені статтею 78 Господарського кодексу України. Так, майно комунального підприємства знаходиться в комунальній власності і закріплюється за цим підприємством на праві господарського ведення (для комерційних підприємств) або на праві оперативного управління (для некомерційних підприємств). При цьому право господарського ведення передбачає, що підприємство володіє, користується і розпоряджається закріпленим за ним майном,але є певні обмеження щодо правомочності розпорядження окремими видами майна (як правило, з письмового дозволу власника), а право оперативного управління хоча також передбачає володіння, користування та розпорядження закріпленим за підприємством майном, але тільки для некомерційного використання, при цьому власник контролює використання і збереження переданого майна [2]. Статутний капітал комунального підприємства формується органом, до сфери управління якого підприємство відноситься, а розмір статутного капіталу визначається місцевою радою. Статутний капітал повинен бути внесений до закінчення першого року із дня реєстрації підприємства.

Останнім часом усе частіше почали створюватися приватні ЖЕКи, зазвичай у формі приватних підприємств. Їх реєстрація проводиться у звичайному порядку. Будь-яких особливих вимог до цієї організаційно-правової форми законодавство не висуває. Таке підприємство засновується на приватній власності одного або декількох громадян, іноземців, осіб без громадянства або ж юридичної особи. Мінімальний розмір статутного капіталу приватного підприємства законодавством не обмежується — важливо тільки, щоб коштів підприємства вистачало для забезпечення його статутної діяльності. Варто зауважити, що в статуті такого підприємства обов'язково має бути передбачений вид діяльності — надання житлово-комунальних послуг.

Висновки. Враховуючи сильні та слабкі сторони кожної з перелічених вище організаційно-правових форм у сфері обслуговування житлового фонду, вважаємо, що в перспективі доцільною є уніфікація надання послуг з утримання житлових будинків та управління ними. В цьому контексті найбільш оптимальною формою є ОСББ, що зокрема передбачено і Загальнодержавною програмою реформування і розвитку житлово-комунального господарства на 2009-2014 роки. Вказане корелюється й з положеннями Державної програми активізації розвитку економіки на 2013-2014 роки. Розроблення практичних технологій забезпечення ефективності цього процесу становитиме подальше поле наукових досліджень в сфері побудови сучасної моделі обслуговування житлового фонду.

РЕЗЮМЕ

Розглянуто суть житлового фонду та виділено його основні класифікаційні ознаки. Здійснено аналіз формування, стану, проблем та перспектив розвитку, функціонування сучасних організаційно-правових форм, які використовуються для обслуговування житлового фонду в Україні.

Ключові слова: житлово-комунальне господарство, житловий фонд, обслуговування житлового фонду, об'єднання співвласників багатоквартирного будинку, житлово-будівельні кооперативи, комунальні та приватні житлово-експлуатаційні контори.

РЕЗЮМЕ

Рассмотрена суть жилищного фонда и выделены его основные классификационные признаки. Осуществлен анализ формирования, состояния, проблем и перспектив развития, функционирования современных организационно-правовых форм, которые используются для обслуживания жилищного фонда в Украине.

Ключевые слова: жилищно-коммунальное хозяйство, жилищный фонд, обслуживание жилищного фонда, объединения совладельцев многоквартирного дома, жилищно-строительные кооперативы, коммунальные и частные жилищно-эксплуатационные конторы.

SUMMARY

Essence of housing fund is considered and his basic classification signs are selected. The analysis of forming, state, problems and prospects of development, functionings of modern legal forms which are utillized for maintenance of housing fund in Ukraine, is carried out.

Keywords: housing communal economy, housing fund, maintenance of housing fund, associations of joint owners of apartment house, housings build cooperative stores, communal and private housings operating offices.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Андрійчук М. Д. Сучасні форми господарювання у житлово-комунальній сфері міста [Текст]: монографія / М. Д. Андрійчук, І. В. Заблодська, І. М. Салуквадзе. — Луганськ: Ноулідж, 2011. — 191 с.
2. Господарський кодекс України від 16 січня 2003 року No436-IV (зі змінами та доповненнями): [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua
3. Житловий кодекс Української РСР від 30 червня 1983 р. N 5464-X: [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua
4. Кравченко В. І. Основи житлової економіки [Текст]: навчальний посібник / В. І. Кравченко, К.В. Паливода, В.А. Поляченко. — К.: Основа, 2007. — 416 с.
5. Лєбєдєв М. М. Планування та організація робіт з утримання житлових і громадських будівель та споруд [Текст] / М. М. Лєбєдєв, І. М. Третьяков. — К.: Автограф, 2006. — 214 с.
6. Про житлово-комунальні послуги: закон України від 24.06.04 р. N 1875-IV: [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua
7. Про кооперацію: закон від 10.07.03 р. N 1087-IV: [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua
8. Про об'єднання співвласників багатоквартирного будинку: закон України від 29.11.2001 року № 2866-III: [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua
9. Руденко В. А. Управління житловим фондом [Текст]: навч. посібник / В. А. Руденко. — К.: Гнозіс, 2008. — 174 с.

УДК 330.117

ДЕРЖАВА ЯК СУБ'ЄКТ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ: МОДЕРНІЗАЦІЙНА КОНЦЕПЦІЯ

Монастирський Г.Л., д.е.н., професор кафедри державного і муніципального управління Тернопільського національного економічного університету

Постановка проблеми. Часто, дискутуючи про перспективи розвитку національної економіки, ми зосереджуємо надмірну увагу на питаннях приватного підприємництва, забуваючи, що одним із найважливіших суб'єктів макроекономічної системи є держава, виконуючи роль власника ресурсів та регулятора економічних процесів. Зміни, які відбулися сьогодні в економіці, позначилися й на місці

© Монастирський Г.Л., 2013

держави в системі економічних відносин. Вказане актуалізує проблему формування модернізаційного підходу до дослідження держави як суб'єкта національної економіки.

Аналіз останніх наукових досліджень та публікацій. Питання ролі держави в економці та місця державного сектора в економічних процесах знайшли своє місце в працях А.Кірєєва [1], С.Мочерного [2]. Є.Ставровського [3], О.Кухар [4], П.Єщенка, Б.Кваснюка та О.Бірюкова [5], В.Кучеренка, В.Карпової, Є.Кузнєцова [6], Н.Абдуллаєва [7], В.Орєшина, О.Віссаріонова та І.Федорової [8]. Однак, практично мало уваги приділяється трансформації ролі держави як суб'єкта економічних відносин в сучасних умовах.

Метою статті є обгрунтування напрямків модернізації ролі та місця держави як суб'єкта національної економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Модернізаційні концепції завжди є дискусійними та неоднозначними, інтегруючи прогресивні погляди науковців та практиків, що вимагає окреслення певних рамок наукового бачення бажаного стану об'єкту дослідження. В контексті державного сектору економіки доцільно детальніше зупинитися на таких напрямках його модернізації: визначення меж державного сектору національної економіки в умовах поглиблення ринкових відносин; розвиток державного підприємництва; формування інституту державно-приватного партнерства; інноватизація державного сектору.

В процесі визначення оптимальних меж державного сектору економіки необхідно спиратися на комплекс вихідних положень: в ринковій економіці держава є повноцінним суб'єктом економічних відносин; держава використовує свою власність, як для вирішення своїх суспільних завдань, так і з комерційною метою; пряма участь держави у виробництві необхідна та неминуча, особливо в тих сферах економіки, які не можуть бути активізовані силами приватного капіталу; державний сектор є суб'єктом жорсткої конкурентної боротьби з іншими секторами економіки; державний сектор є основним об'єктом державного регулювання та засобом впливу держави на економіку, її структуру, динаміку, соціальну орієнтованість.

Необхідно зазначити, що не існує єдиного рецепту визначення масштабів державного сектору. На думку вчених «межі державного сектору не є застиглими, оскільки в економіці постійно відбувається динамічний процес перерозподілу власності як усередині держсектора, так і між державним та недержавним секторами» [8, С. 8]. У макроекономіці зарубіжні фахівці називають таке явище «диханням державного сектору» [9]. При визначенні меж державного сектору необхідно враховувати кон'юнктуру, тактичні та стратегічні орієнтири конкретної національної економіки.

Історично в багатьох країнах державний сектор включає об'єкти транспортної системи, споруди енергопостачання, які, з одного боку, вельми капіталомісткі, а, з іншого боку, послуги цих галузей мають характер колективного користування. Ефективне використання ресурсів в деяких «природних монополіях» може бути забезпечене лише державною власністю [10]. Проте підприємства державної власності, як правило, не мають високих стимулів підвищення ефективності. Державний сектор «вбудований» в ринкову економіку з іншою метою: він сприяє ефективному розподілу ресурсів у суспільстві в цілому. Так, наприклад, витрати на освіту, охорона здоров'я у всіх країнах з розвиненою ринковою економікою в значній мірі субсидуються державою. Високий рівень освіти та здоров'я населення корисні всьому суспільству, а не окремій особі або окремому бізнесу. Це означає, що з макроекономічної точки зору вигідно підтримувати низькі ціни на такого роду послуги, забезпечуючи високу доступність цих послуг більшій частці населення та сприяючи, таким чином, підвищенню ефективності економіки в цілому. Отже, існують економічні підстави перебування переважної частини цих галузей соціальної сфери в системі державного сектору.

Принципово питання про необхідність державного сектору є вирішеним і теоретично, й практично. Проте, його масштаби та роль в економіці різні в окремих країнах. Такі держави як США і Японія мають в своєму розпорядженні невеликий державний сектор, що сконцентрований у ключових галузях. За допомогою створеної системи правового державного регулювання здійснюється гнучка стимулююча підтримка ефективного використання приватної власності та підприємництва у поєднанні з ефективним механізмом відповідальності за використання цієї підтримки. Саме ця система і забезпечує в цих державах пріоритет загальнонаціональних інтересів. У Швеції інша система: там консолідований державний сектор використовує приблизно третину сукупних ресурсів країни, державні витрати досягають 62 % ВНП [10].

Ставлення до державного сектору економіки залишається одним з найбільш дискусійних та суперечливих питань. Початок ринкової трансформації в більшості країн був пов'язаний з ультраліберальними настроями щодо держави як власника та оцінки можливості ефективного функціонування державних підприємств. У ейфорії надій на чудеса приватизації уряди постсоціалістичних країн недооцінили потенціал державно капіталістичної моделі в перехідній економіці. Причиною цьому, швидше були політичні інтереси, аніж тверезий економічний розрахунок.

Питання про порівняльну ефективність державних та приватизованих підприємств в перехідній економіці є вельми дискусійним. Достовірних та однозначних аргументів для надання переваги тому або іншому організаційно-правовому статусу підприємства просто не існує. І це проблема не лише перехідної економіки. В умовах розвинутого ринку в країнах Заходу в принципі теж не доведено, що приватизація державних підприємств однозначно призводить до зростання їх ефективності.

Масштабне скорочення державного сектору в розвинених країнах в 80-х роках минулого століття в основному переслідувало мету усунення надмірної бюрократизації управління державними підприємствами, постійного та безконтрольного втручання в економіку державного чиновництва. Стосовно ефективності роботи підприємств, особливо великих, то в сучасних умовах вона залежить швидше не від «інстинкту власника», а від якості, професіоналізму управління, тобто від рівня менеджменту та здатності власника контролювати результати його діяльності. Це ж повною мірою відноситься і до економіки постсоціалістичних країн, що трансформується.

Існування в умовах ринкового господарства сфер, які в своїй діяльності керуються принципами, що дещо відрізняються від принципів приватних фірм, дозволяє використовувати державний сектор для вирішення загальнодержавних економічних завдань, підвищення прибутковості приватного господарства. Монопольний прибуток, а часто й прибуток взагалі, не є первинною метою діяльності державного сектору в інфраструктурі, енергетиці, сировинних галузях (наприклад, вугільній), НДДКР, в підготовці і перепідготовці кадрів, в сфері охорони навколишнього середовища, оскільки високих прибутків від цих сфер ніхто не вимагає, а збитки покриваються з бюджету. Тому державний сектор став постачальником дешевих послуг (зокрема, транспортних, поштових), електроенергії та сировини, знижуючи, таким чином, витрати в приватному секторі.

В контексті окреслення меж державного сектору важливим є питання його фінансування. Так, при визначенні розмірів, напрямів, конкретних об'єктів і механізмів бюджетного фінансування державного сектора потрібно брати до уваги його можливості в процесі створення та збільшення ВВП. В зв'язку з цим необхідно розробити систему державних пріоритетів в розподілі ресурсів між державним та приватним (змішаним) секторами економіки й всередині власне державного сектору. З погляду суспільства в цілому максимальний ефект від використання бюджетних коштів можливий при фінансуванні виробництва так званих чистих суспільних благ (національна оборона, інфраструктура, ЗМІ тощо) підприємствами державного сектору. Відносно фінансування виробництва «змішаних» суспільних благ (охорона здоров'я, освіта, водопостачання, каналізація) в рамках державного сектору можна, на наш погляд, поставити питання про його поступове зменшення. Що стосується участі держави у фінансуванні виробництва «приватних» благ підприємствами державного сектору, то його доцільність виправдана тільки за наявності вад ринку, що, проте, далеко не завжди є абсолютним критерієм.

Провідну роль у формуванні стратегічних пріоритетів розвитку державного сектору, моніторингу його діяльності й визначенні оптимальних розмірів, на наш погляд, доцільно закріпити за Міністерством економічного розвитку та торгівлі України. Воно повинно встановити цілі для підприємств державного сектору в короткостроковій та довгостроковій перспективі, включаючи регіонально-галузевий аспект. Необхідно знайти оптимальну пропорцію централізації ресурсів держави та розподілу повноважень між регіональним рівнями влади. Децентралізація повноважень щодо регулювання державного сектору є необхідною в тій мірі, яка дозволяє найефективніше використовувати можливості державного управління та державного бюджету. Наприклад, якщо виробництво якогось соціального блага

відповідає інтересам всього населення, його надання має здійснюватися централізовано. Рішення, що стосуються фінансування виробництва тих соціальних благ, вигоду від яких отримують в основному жителі даної території, потрібно приймати децентралізовано, при цьому таке фінансування необхідно проводити переважно за рахунок місцевих ресурсів.

Для здійснення макроекономічного аналізу масштабів державного сектору пропонується визначення його питомої ваги в економіці як середнє арифметичне від суми таких показників: частка державного сектору в інвестиціях в основний капітал, частка державного сектора в загальному обсязі чистого прибутку суб'єктів господарювання, частка державного сектора в зайнятості. Сама процедура усереднення, при якій кожному з компонентів привласнюється однакова вага, може бути визнана коректною, тому що кожен компонент «відповідає» за окремий напрям діяльності держави і, отже, у функціональному плані компоненти є «рівноправними». Такий показник, як частка державного сектору в інвестиціях в основний капітал дозволяє оцінити «довгостроковий потенціал» державного сектору. Показник загального обсягу чистого прибутку суб'єктів господарювання державного сектору економіки характеризує фінансові підсумки діяльності об'єктів державного сектору і, отже, його «вартість» для держави. Показник частки державного сектору в зайнятості характеризує пасивну ресурсну потужність державного сектора, а саме ступінь поглинання ним робочої сили.

Розвиток державної, приватної та змішаної форм власності, їх співіснування на рівних — об'єктивна необхідність для України на сучасному етапі її розвитку. Говорити про переваги або недоліки однієї з них можна, лише враховуючи конкретну історичну ситуацію конкретної країни. Якою мірою та або інша форма власності створює (або не створює) сприятливі умови для вирішення загальнодержавних проблем, вимірник яких — добробут кожного окремого члена суспільства, — саме це повинно бути початковою умовою при вирішенні питань про темпи і обсяги приватизації, а також при формуванні інституційних складових макроекономічної системи.

Можемо стверджувати, що руйнування монополії державної власності не означає відмови від державної власності як такої. В рамках державного сектору в Україні повинні залишитися ті об'єкти, які необхідні державі, для якісного виконання своїх функцій, носять стратегічний характер, покликані реалізувати її соціальну місію, здатні принести додаткові економічні вигоди державі як суб'єкту економічних відносин. Критеріями окреслення меж державного сектору мають стати економічна доцільність, національна безпека, соціальні стандарти, стратегічна орієнтованість та керованість.

Держава може вважатися економічно ефективною тільки тоді, коли в країні зберігається можливість для ефективного функціонування будь-якого виду підприємництва, у тому числі і державного, в рамках існування господарського законодавства.

Практично у всіх країнах світу державний сектор є вельми неоднорідним виробничим утворенням. Цей факт, мабуть, найчіткіше виявляється в офіційній ідеології уряду Швеції, який підрозділяє всі підприємства цього сектору на дві групи: ті, що працюють в умовах ринку або виражають специфічні інтереси суспільства (підприємства з інтересами держави). Підприємства першої групи є формою державного господарювання та спрямовані на високі економічні результати, другої — обтяжені додатковими суспільними цілями та завданнями без урахування економічної ефективності [11].

Враховуючи чинне законодавство щодо організаційно-правових форм, в яких функціонують державні підприємства та підприємства з державним капіталом в Україні, модернізацію державного підприємництва доцільно розглянути в площині казенних підприємств, державних комерційних підприємств, акціонерних товариств з 100-процентним державним капіталом, а також акціонерних товариств, в яких державі належить контрольний пакет або золота акція.

Особливою формою державних підприємств є казенні підприємства. Вони знаходяться під прямим державним управлінням щодо питань виробництва (директивне планування, доведення завдань), політики цін, фінансів, матеріального стимулювання персоналу. Казенні підприємства не мають права відмовитися від укладення державного контракту на постачання товарів для державних потреб. Відповідно вони зобов'язані укладати конкретні договори з організаціями-споживачами товарів або послуг. Майно казенного підприємства закріплюється за ним на праві оперативного управління. Казенні підприємства можуть створюватися у тих галузях національної економіки, в яких: законом дозволено здійснення господарської діяльності лише державним підприємствам; основним споживачем продукту виступає держава; за умовами господарювання неможлива вільна конкуренція товаровиробників чи споживачів; переважаючим є виробництво суспільно необхідного продукту, яке за своїми умовами і характером потреб, що ним задовольняються, як правило, не може бути рентабельним; приватизацію майнових комплексів державних підприємств заборонено законом.

У державні комерційні підприємства входять підприємства, не перетворені в акціонерні товариства та на базі яких не створені казенні підприємства. Майно закріплюється за ними на праві повного господарського відання. Державні комерційні підприємства знаходяться на повному комерційному розрахунку, мають широку самостійність і практично ті ж права, що і приватні підприємства (за винятком права призначати керівника і здійснювати операції з державним майном). Важко з'ясувати, який реальний зміст вкладається в термін «повний комерційний розрахунок» і в чому його принципова відмінність від «повного господарського розрахунку», який, не дивлячись на гігантські зусилля апарату влади, так і не був реалізований за роки панування соціалістичної доктрини. Як показала зарубіжна практика, в певних умовах можна досягти достатньо високої продуктивності подібних підприємств. В Україні навряд чи можна розраховувати на успішну роботу цієї групи підприємств в умовах, коли права на управління підприємством (в усякому разі формально) належатимуть підприємству, а матеріальну відповідальність за якість цього управління нестиме держава-власник. Існує також ризик реставрації стилю та методів управління такими підприємствами з боку галузевих міністерств. Тому державні комерційні підприємства поступово витіснятимуться казенними підприємствами та акціонерними товариствами.

У контексті реформування відносин власності мова йде перш за все про визначення меж втручання держави в економіку, оптимальних розмірів та змісту державного сектору економіки. Плюралізм відносин власності, сукупність нових інститутів і правових механізмів господарювання вимагає впровадження таких форм та методів функціонування державної власності, які б, не змінюючи її державної сутності, не суперечили ринковим засадам економіки України. Втіленням цих форм і методів є інститут державного корпоративного підприємництва, що дозволяє державі виконувати властиві їй макроекономічні та соціальні функції в ринкових умовах. Управління державними корпоративними правами має свою специфіку, свої економічні, організаційні і законодавчі особливості, проте є часткою загальних процесів управління державною власністю, державного регулювання економіки.

Для підприємств групи державного корпоративного підприємництва також необхідно розробити систему управління, що забезпечує їх ефективне функціонування. Так, щоб забезпечити проведення державної структурної та промислової політики, органи державної влади повинні володіти таким дієвим інструментом впливу на управлінські рішення акціонерних товариств, як закріплений в державній власності пакет акцій. Наявність такого пакету є необхідною, але не достатньою умовою ефективного управління державною власністю. Доцільно розробити механізм, за допомогою якого реалізація прав держави-власника не паралізувала б ініціативність менеджерів та трудового колективу підприємства.

На відміну від казенних підприємств, акціонерні товариства з державним капіталом беруть участь в конкурентній боротьбі. Їх основним завданням є отримання прибутку (комерційні функції). Вони можуть бути оголошені банкрутами, оскільки самостійно відповідають за своїми боргами. Разом з тим ці акціонерні товариства в критичній ситуації можуть розраховувати на фінансову допомогу держави. Остання обставина дозволяє державним акціонерним товариствам уникнути жорстких наслідків конкуренції, що знижує стимули їх ефективного функціонування. Однак, хибною є теза про те, що державне підприємство приречене на неефективність. Потрібно зробити все можливе, щоб воно приносило прибуток не менший, аніж підприємства приватного сектору. За критерієм участі в капіталі та впливу державних органів на управління можна виділити дві групи акціонерних товариства: товариства, в яких 100 % капіталу належить державі, та акціонерні товариства, в яких державі належить контрольний пакет акцій або золота акція.

Перспективними є акціонерні товариства, в яких державі належить контрольний пакет акцій. Таке акціонування при його правильному проведенні вирішить три основні завдання. По-перше, оскільки воно проводиться стосовно великих підприємств з високою

вартістю основних фондів, на ринок цінних паперів поступає значна кількість акцій. По-друге, зберігається можливість впливу на стратегію та тактику акціонованих підприємств з метою забезпечення суспільних інтересів. Зокрема, будучи значним інвестором, держава може робити вирішальний вплив на обсяги та напрями інвестицій. На противагу дрібним інвесторам і менеджерам, які віддають перевагу проектам з більшою віддачею в найближчій перспективі, держава-інвестор зацікавлена в реалізації потужних довгострокових програм. По-третє, створюються передумови нормальних (на відміну від раніше існуючих) відносин між власником, менеджером та трудовим колективом. Контрольний пакет акцій дозволяє державі здійснювати права власника через своїх представників в управлінні акціонерним товариством (збори акціонерів, рада директорів). Уряд і Фонд державного майна має право доручати на контрактній основі представлення інтересів держави в раді директорів певним особам, зокрема посадовим особам органів державного управління за поданням відповідного міністерства чи відомства. При такому складі ради директорів проведення державної політики забезпечується достатньо чітко.

Стосовно тези «чим менше держави, тим краще», відзначимо: організація системи державного регулювання і державного підприємництва в країнах світу спростовує догму про апріорі неефективну діяльність держави як власника та демонструє посилення її ролі та ефективності присутності в економіці сучасного суспільства.

Оцінюючи проблему державного втручання в економіку України, необхідно враховувати досвід розвинених країн. Він свідчить: формальна передача прав власності не забезпечує ефективність у виробництві товарів і послуг, наданні соціальних гарантій. Разом з тим державне корпоративне підприємництво має бути використане державою як альтернативний прямому державному регулюванню механізм впливу на діяльність підприємств, що мають стратегічне значення для економіки і безпеки держави, з метою забезпечення умов суспільного відтворення і як спосіб отримання надходжень до державного бюджету шляхом корпоративної участі в прибуткових виробництвах. В рамках роботи по впровадженню принципів корпоративного управління в державному секторі економіки необхідно запровадити інститут незалежних директорів в акціонерних товариствах, забезпечити ухвалення кодексів корпоративного управління.

Один з перспективних напрямів розвитку державного сектору — створення вертикально-інтегрованих структур, в яких головна організація знаходиться під контролем держави. На думку низки економістів, переважаюча участь держави в головній організації є достатньою для того, щоб компанія в цілому залишилася під державним контролем. Проте ми вважаємо, що в подібних структурах, виникає природний конфлікт інтересів, який породжує низку легальних і напівлегальних схем виведення корпорації з-під державного контролю. Тому, на наш погляд, такий симбіоз непродуктивний і від нього (в разі доцільності залишення корпорації під державним контролем) слід було б відмовитися. Особливу увага, на наш погляд, слід приділити питанням створення і функціонування холдингів та фінансово-промислових груп під контролем держави як перспективних та життєздатних структур, діяльність яких дозволить забезпечити і підтримати економічне зростання. Необхідною є також конкретизація такої форми відносин, як передача акцій, що належать державі, в довірчу власність (траст).

Модернізація державних установ має відбуватися в напрямку їх демонополізації та підвищення якості та результативності контролю за їх діяльністю. Конкуренцію в цій сфері можна підвищити шляхом створення ситуації, за якої певна послуга надаватиметься більш як одним відомством (наприклад, конкуренція між районними санепідстанціями, обласними науково-технічними центрами з охорони праці тощо). При цьому, відомства, які надають послуги не можуть бути одночасно органами, які визначають правила чи контролюють їх виконання. Конкуренція між окремими державними установами за фінансові ресурси триматиме їх в умовах постійного пошуку більш ефективних та дієвих шляхів досягнення поставлених цілей. Механізм контролю має також включати заходи щодо більш повного інформування про відповідальність, оскільки державні установи, як правило, не потрапляють під випробування ринковими умовами з точки зору оцінки ефективності їх діяльності та забезпечення відповідальності.

Важливим напрямком модернізації державного сектору є впровадження інституту державно-приватного партнерства. У економіці низки розвинених країн виникла особлива форма взаємодії бізнесу та влади. Мова йде про партнерство держави і приватного сектору, що позначається зазвичай терміном «public-private partnership». В українській літературі прийнятим є термін «державно-приватне партнерство». Державно-приватним партнерством є інституційний та організаційний альянс державної влади та приватного бізнесу з метою реалізації суспільно значимих проектів в широкому спектрі сфер діяльності — від розвитку стратегічно важливих галузей економіки до надання суспільних послуг в масштабах всієї країни або окремих територій. Бурхливий розвиток різноманітних форм державно-приватного партнерства у всіх регіонах світу, їх широке розповсюдження в різних галузях економіки дозволяють трактувати цю форму взаємодії держави та бізнесу як характерну рису сучасної змішаної економіки.

Партнерство, що розвивається, на відміну від традиційних адміністративних відносин, створює свої базові моделі фінансування, відносин власності та методів управління. При цьому принципово важливим є комплекс питань, пов’язаних з перерозподілом прав власності, що неминуче виникає в процесі переростання переважно адміністративно-владних стосунків між державою та бізнесом у відносини партнерства, що закріплюються відповідними угодами сторін. Більш того, деякі сталі форми партнерства, наприклад концесії, нерідко розцінюються як свого роду непряма приватизація або ж її повноцінна альтернатива, тобто трактуються як вторгнення в систему відносин власності. В цьому контексті необхідно зазначити, що партнерства інституційно трансформують сфери діяльності, що традиційно відносяться до відання держави, але не виводять їх повністю за межі державного впливу.

Відповідно розмежування прав власності між державним та приватним секторами економіки в рамках партнерства зазвичай стосується не всього комплексу прав, а лише їх частини. Мова йде про такі ключові права, як право контролю над використанням активів, право на дохід, право на управління, а також право на зміну капітальної вартості об’єктів угод та право на передачу певних прав іншим особам. Масштабний досвід перерозподілу прав власності між державою і приватним бізнесом є в так званих секторах суспільних послуг (зокрема, в інфраструктурних галузях). Саме там історично склалися традиції делегування державою низки ключових прав приватному сектору. Держава несе відповідальність перед суспільством за безперебійне забезпечення публічними благами (public goods), чим і пояснюється тенденція до збереження низки галузей у державній власності. В той же час приватному підприємництву властиві мобільність, висока ефективність використання ресурсів, схильність до інновацій. Задіювати переваги обох видів власності без глибоких соціальних змін і потрясінь можна в рамках державно-приватного партнерства. Накопичений до теперішнього часу арсенал форм і методів державно-приватного партнерства дозволяє при збереженні найважливіших національних об’єктів в державній власності передавати частку прав власника приватному сектору. Маються на увазі, перш за все, такі функції, як спорудження, експлуатація та утримання об’єктів виробничої та соціальної інфраструктури, а також управління ними. Таким чином, в традиційно державну сферу економіки привносяться свого роду приватні товари та послуги (private goods), що створює умови для ефективного функціонування вказаних об’єктів, оптимального управління ними, раціонального використання ресурсів.

У контексті модернізації державного сектору необхідно враховувати, що держава розглядається як свого роду агентство з виробництва суспільних (публічних) благ, яке не може базуватися тільки на ринкових принципах. Частину цих благ воно може виробляти самостійно, а частину — шляхом залучення ресурсів і можливостей приватного сектора. Відповідно до цього проекти державно-приватного партнерства є не простим об’єднанням ресурсів, а особливою конфігурацією інтересів та відповідних прав партнерів. По-перше, держава як одна із сторін партнерства виступає в ролі носія суспільно значимих інтересів і цілей, причому виконує не лише функцію визначення цілей, але і контрольну функції. По-друге, виступаючи в ролі учасника господарського обороту, вона зацікавлена як в ефективності загальних результатів проекту державно-приватного партнерства, так і в забезпеченні власного комерційного ефекту. Нарешті, приватний партнер переслідує мету максимізації прибутку. Тому в сегменті комерційних (на відміну від сегменту суспільних благ, що реалізуються державою) інтересів між партнерами цілком є доречним і навіть необхідним діалог про можливий розподіл ризиків, що виникають, про характер прав, які делегується, і умови їх передачі та використання.

Як свідчить світовий досвід державно-приватного партнерства, міра конкретної участі держави і приватного бізнесу та умови їх поєднання можуть істотно відрізнятися. Так, приватний компонент в партнерствах може виступати як одна із сторін контракту (найчастіше це контракти на постачання товарів і послуг для державних потреб, на надання технічної допомоги, на управління), коли права власності жорстко розмежовані. До партнерств з розмежованими правами власності доцільно віднести також угоди про розподіл продукції та лізингові (орендні) угоди. В разі концесійних угод всіх типів мова вже йде про часткову передачу деяких прав власності від державного партнера приватному (зазвичай прав користування, володіння і управління). Нарешті, акціонерна або пайова участь приватного капіталу в державному підприємстві (спільне підприємство) передбачає вищий рівень інтеграції капіталу при реалізації партнерських стосунків.

Для кращого розуміння форм і методів державно-приватного партнерства важливо, по-перше, визначити, в чому полягає специфіка саме державно-приватного партнерства в рамках всієї системи стосунків бізнесу і влади; по-друге, оцінити, як в процесі передачі тих або інших прав від держави приватному бізнесу змінюється в цілому система стосунків власності, перш за все з погляду встановлення меж між партнерством та приватизацією. Моделі і структура державно-приватного партнерства різноманітні, але при цьому існують деякі характерні риси, що дозволяють виділити партнерство в самостійну економічну категорію. Воно виникає як формалізована кооперація державних та приватних структур, що спеціально створюється для досягнення певних цілей і спирається на відповідні домовленості сторін. Виходячи з досвіду країн з розвинутою ринковою економікою, можна назвати наступні риси державно-приватного партнерства, що відрізняють його проекти, від інших форм стосунків держави та приватного бізнесу: певні, часто тривалі терміни дії угод про партнерство; специфічні форми фінансування проектів (за рахунок приватних інвестицій, доповнених державними фінансовими ресурсами, або ж спільне інвестування декількох учасників); обов'язкова наявність конкурентного середовища, коли за кожен контракт або концесію відбувається боротьба між декількома потенційними учасниками; специфічні форми розподілу відповідальності між партнерами (держава встановлює цілі проекту з позицій суспільних інтересів та визначає вартісні і якісні параметри, здійснює моніторинг реалізації проектів, а приватний партнер бере на себе оперативну діяльність на різних стадіях проекту); розподіл ризиків між учасниками угоди на основі відповідних домовленостей сторін.

Кожен партнер вносить свій внесок до загального проекту. Так, бізнес забезпечує фінансові ресурси, професійний досвід, ефективне управління, гнучкість та оперативність в ухваленні рішень, здатність до новаторства. При цьому зазвичай впроваджуються ефективніші методи роботи, удосконалюються техніка і технології, виникають нові форми організації виробництва, створюються нові підприємства, зокрема з іноземним капіталом, налагоджуються ефективні коопераційні зв'язки з постачальниками та підрядниками. На ринку праці, як правило, підвищується попит на висококваліфікованих і добре оплачуваних працівників. Зі свого боку держава забезпечує права власника, можливість надання податкових і інших пільг, гарантій, а також матеріальних і фінансових ресурсів. У державно-приватному партнерстві вона дістає можливість якісного виконання своїх основних функцій — контролю, регулювання, дотримання суспільних інтересів. Так, у міру розвитку державно-приватного партнерства у сфері інфраструктури держава може поступово зміщувати акценти в своїй діяльності з конкретних проблем будівництва та експлуатації об'єктів на адміністративно-контрольні функції. Неминучі підприємницькі ризики при цьому перерозподіляються у бік бізнесу. Суспільна ж значимість державно-приватного партнерства полягає в тому, що в результаті виграє суспільство як споживач якісніших послуг.

Державно-приватне партнерство знаходиться на межі державного і приватного секторів, не є ні приватизованим, ні націоналізованим інститутом. Це свого роду «третій шлях», що дозволяє використовувати економічні форми поліпшення надання населенню суспільних благ. Державно-приватне партнерство є альтернативою приватизаційних програм, що дозволяє реалізувати потенціал приватнопідприємницької ініціативи, з одного боку, і зберегти контрольні функції держави в соціально значимих секторах економіки — з іншого. При цьому, на відміну від приватизації, в партнерствах право власності зберігається за державою. Ступінь фактичної участі приватного підприємництва в спільних державно-приватних проектах може підвищуватися або, навпаки, знижуватися залежно від вибраної форми партнерства та масштабів передачі прав власника приватному підприємству. Полярними варіантами є або прості контрактні стосунки (контракти на роботи і послуги) з повним збереженням кожним партнером всіх прав власності, або повна приватизація, тобто остаточна передача прав власності від держави приватному підприємцеві. Між цими полюсами розташована безліч можливих варіантів і форм державно-приватних партнерських стосунків, що базуються на різному ступені передання певних прав власника від держави приватному підприємцеві на термін і на умовах, передбачених відповідною угодою.

Залежно від характеру конкретних завдань, що вирішуються в рамках державно-приватного партнерства, всю різноманітних форм партнерства можна підрозділити на окремих моделі. За цілями державно-приватного партнерства можна виокремити організаційні моделі, моделі фінансування та кооперації. У багатьох випадках партнерства використовують форми, що базуються на перевагах різних моделей та їх поєднанні. В разі використання організаційних моделей глибокого проникнення у відносини власності, як правило, не відбувається, співпраця публічного і приватного партнерів здійснюється за рахунок залучення третіх сторін, передачі окремих функцій та контрактних зобов'язань, використання можливостей переведення об'єктів в зовнішнє управління. До організаційної моделі можна віднести і найбільш поширені в даний час у зарубіжних країнах типи державно-приватного партнерства — концесії. До моделей фінансування слід зарахувати такі форми, як комерційне наймання, оренда, всі види лізингу, попереднє та інтегроване проектне фінансування. Модель кооперації є комплексом різноманітних форм та методів об'єднання зусиль низки партнерів, що відповідають за окремі стадії загального процесу створення нового продукту як публічного блага. Часто така кооперація вимагає організації складних, зокрема холдингових структур з спорудження об'єктів та їх експлуатації, особливо у сфері виробничої та соціальної інфраструктури.

Необхідно відзначити, що державно-приватне партнерство не обмежується залученням приватного капіталу для інвестицій і при певних обставинах може передбачати спільну участь в ризиках і прибутках. Воно здатне ліквідувати вододіл, що існував у минулому, між державою і приватним сектором — на відміну від попередніх моделей взаємодії, які мали на меті перекласти ризик на партнера, але при цьому зберегти за собою функції контролю. У моделі партнерської співпраці кожна сторона робить свій внесок, привносячи певну цінність у державні послуги, — наприклад, досвід бізнесу може об'єднуватися з цінностями державного сектору. При спільному підході до надання послуг партнери перебирають на себе загальну відповідальність за результати проекту. Запорукою успіху є чітке розуміння того, чого потребує державна організація і що може запропонувати приватний партнер, виходячи з сфер відповідальності кожній із сторін.

У контексті інноватизації державного сектору економіки як напрямку його модернізації доцільно зазначити, що саме цей сектор може стати детонатором інноваційного прориву економіки України в глобальному середовищі, забезпечивши її перехід на новий технологічний уклад.

Глобальна конкурентоспроможність України, заснована на вітчизняних технологіях, є досяжною при концентрації зусиль на утриманні та розвитку тих позицій, де ми маємо вагомий інноваційний потенціал. Їх розвитку мають бути присвячені державні цільові програми за участю бізнесу з метою використання потенціалу державного сектору досліджень та розробок для ефективної реалізації національних пріоритетів технологічного розвитку, одночасно перетворюючи цей сектор на продуктивну галузь «нової економіки». В зв'язку з цим необхідно виокремити наступні завдання: створення конкурентоздатного сектору досліджень і розробок, включаючи умови для його розширеного відтворення; створення ефективної національної інноваційної системи; розвиток інститутів використання та захисту прав інтелектуальної власності; модернізація економіки на основі технологічних інновацій, перш за все в державному секторі економіки; концентрація ресурсів на пріоритетних напрямах, що забезпечують реалізацію конкурентних переваг державного сектору досліджень та розробок на світовому ринку; реформування наукових організацій і підвищення їх капіталізації, реструктуризація державного сектору досліджень і розробок.

Модернізація економіки на основі технологічних інновацій передбачає технологічну модернізацію галузей економіки на основі передових технологій і інтеграції із світовими технологічними комплексами для забезпечення глобальної конкурентоспроможності і

формування в перспективі ринку інновацій для українського сектору досліджень і розробок. Прискорена модернізація галузей — це імператив, необхідно сприяти всім її формам: розвитку корпоративних НДДКР; імпорту передових технологій; державному замовленню вітчизняному спеціалізованому сектору досліджень і розробок, перш за все, в рамках державно-приватного партнерства. Необхідно забезпечити доведення до потенційного споживача інформації по дослідницьких роботах державного сектору науки, участь бізнесу у виборі технологічних пріоритетів, розробку заходів технічного регулювання, політику довгострокових контрактів в рамках державних закупівель, включаючи оборонне замовлення, координацію планів технологічної модернізації державних корпорацій. З іншого боку, це — формування і реалізація національних пріоритетів технологічного розвитку в рамках галузевих цільових програм технологічного профілю. Тут актуальними є орієнтація на ринок, розвинена система державно-приватного партнерства, підтримка регіональних інноваційних кластерів.

Розширення державно-приватного партнерства у сфері розвитку сектора досліджень і розробок та технологічної модернізації галузей економіки повинно відбуватися на наступних принципах: фінансування прикладних досліджень і створення інноваційної інфраструктури має здійснюватися бюджетом на дольовій основі з комерційним сектором економіки; технологічна модернізація широкого кола галузей економіки для забезпечення глобальної конкурентоспроможності та формування в перспективі ринку інновацій повинні стимулюватися державою і відбуватися в основному з використанням позабюджетних засобів, на базі передових технологій, зокрема в рамках інтеграції зі світовими технологічними комплексами; формування та реалізація пріоритетів технологічного розвитку мають відбуватися в рамках державних цільових програм технологічного профілю і відомчих цільових програм із залученням істотних обсягів позабюджетних засобів.

Висновки. Підсумовуючи, можемо стверджувати, що державний сектор економіки продукує такі економічні й соціальні блага, які приватний сектор або не надає взагалі, або неефективний при їх виробництві. Це, зокрема, забезпечення колективної безпеки членів суспільства (зовнішня і внутрішня безпека), вирішення проблем екологічної безпеки; охорона здоров'я; зайнятість і соціальне забезпечення. Також державний сектор служить постачальником дешевих послуг (зокрема транспортних, поштових, телеграфних тощо), електроенергії і сировини, знижуючи цим самим витрати в приватному секторі. Крім того, на макроекономічному рівні, державний сектор економіки спроможний вирішувати питання щодо оздоровлення й підтримки пріоритетних для держави галузей, вирішувати завдання науково-технічного розвитку та інноваційної діяльності.

Модернізація державного сектору економіки покликана забезпечити підвищення ефективності виконання державою своїх суспільних функцій, активізувати її роль як активного суб'єкта ринкових відносин, генератора інновацій та учасника глобалізаційних економічних процесів.

РЕЗЮМЕ

В статті обгрунтовано напрямки модернізації ролі та місця держави як суб'єкта національної економіки. Зосереджено увагу на визначенні меж державного сектору національної економіки в умовах поглиблення ринкових відносин, розвитку державного підприємництва, формуванні інституту державно-приватного партнерства, інноватизації державного сектору.

Ключові слова: держава, державний сектор, державне підприємництво, державно-приватне партнерство.

РЕЗЮМЕ

В статье обоснованны направления модернизации роли и места государства как субъекта национальной экономики. Сосредоточено внимание на определении границ государственного сектора национальной экономики в условиях углубления рыночных отношений, развития государственного предпринимательства, формировании института государственно-частного партнерства, повышении инновационного уровня государственного сектору.

Ключевые слова: государство, государственный сектор, государственное предпринимательство, государственно-частное партнерство.

SUMMARY

In the article directions modernization of role and place of the state are grounded as a subject of national economy. Attention on determination of scopes of state sector of national economy is concentrated in the conditions of deepening of market relations, development of state enterprise, forming of institute of state-private partnership, increase of innovative level of state to the sector.

Keywords: state, state sector, state enterprise, state-private partnership.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Киреев А. Международная экономика. В 2-х ч. – Ч. 2. Международная макроэкономика: открытая экономика и макроэкономическое программирование. Учебное пособие для вузов. – М.: Международные отношения, 1999. – 488 с.
2. Мочерний С. Сектор державний // Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т.3. / Ред. кол.: С.В.Мочерний (відп. ред.) та ін. – К.: Видавничий центр "Академія", 2002. – С. 342
3. Ставровский Е. О формировании государственного сектора экономики / Ставровский Е. // Экономика Украины. – 1999. – № 7. – С. 12 – 19.
4. Кухар О.В. Державний сектор в умовах ринкової трансформації економіки України: Автореферат дисертації кандидата економічних наук: 08.01.01 / Львівський національний університет імені Івана Франка. – Львів. – 2004. – С. 5-6
5. Єщенко П.С. Нова модель держави /Єщенко П.С. Кваснюк Б.Є., Бірюков О.А. – Слов'янськ, 2002. – 144 с.
6. Кучеренко В.Р., Карпов В.А., Кузнєцов Е.А. Основы государственного регулирования экономики: [учебное пособие]. – Одесса: Астропринт, 2001. –160 с.
7. Абдуллаев Н.А. Государственный сектор экономики переходного периода. – М.: Издательский дом «Финансовый контроль», 2003. – 176 с.
8. Виссарионов А. Государственный сектор: границы, контроль, управление / Виссарионов А., Федорова И. // Экономист. — 2003. — № 6. — С. 3-12.
9. Карсалад И. Экономическая и социальная политика Франции / И.Карсалад, М.Озанда. — Париж, 1992. — 130 с.
10. Шамхалов Ф. И. Государство и экономика: Основы взаимодействия: учеб. Пособие. — М.: Экономика, 2000. — 381 с.
11. Мартынов В. Кооперативы и рыночная экономика (вариант Швеции) / Мартынов В. // Мировая экономика и международные отношения. — 1991. — № 8. — С.87-100.

УДК 331.1

УДОСКОНАЛЕННЯ ПРОЦЕСУ УПРАВЛІННЯ В КОНТЕКСТІ КАДРОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ

Мороз О.С., к.е.н., доцент кафедри "Менеджмент організацій" Запорізької державної інженерної академії

Постановка проблеми. За останні десятиліття в області менеджменту з'явилися десятки ефективних управлінських технологій, таких як управління за цілями (*Management By Objectives)*; управління результативністю (*Performance Management*); тотальне управління якістю (*Total Quality Management*); управління змінами (*Change Management*); збалансована система показників (*Balanced Score Cards*); емоційне лідерство (*Emotional Leadership*); ощадливе виробництво (*Lean Management*) та інші. Але яку б систему управління не використовував би бізнес з метою підвищення своєї ефективності, потрібен новий погляд як на бізнес в цілому, так і на систему керівництва й на стиль взаємовідносин із працівниками. Це необхідно тому, що жодна з управлінських технологій не може бути ефективною «сама по собі», а компанії, незалежно від характеру бізнесу, потребують нового підходу до процесу управління, орієнтованого на персонал взагалі і на лідера зокрема. Питання удосконалення процесу управління набувають ще більш актуального характеру в період нестабільного розвитку та кризових явищ в економіці.

Ряд вітчизняних вчених визначає управління персоналом в якості провідної складової науки управління та суміжних галузей знань - психотехніки, психофізіології, гігієни праці, психології, наукової організації праці та управління [1].

В той же час видатний російський вчений в галузі економіки праці та управління персоналом Б.М. Генкін розглядає трудовий процес як поєднання трьох компонентів - регламентованої (ά- праці), інноваційної (β- праці) і духовної (γ-праці) праці, що може бути підставою розглядати кадровий менеджмент як основу процесу управління в цілому [2].

Питання місця та ролі управління персоналом в економіці взагалі та у процесі управління бізнесом зокрема, досліджується кількома науковими центрами Національної академії наук України (Інститут демографії та соціальних досліджень та Рада з вивчення продуктивних сил України в м. Київ, Інститут економіки промисловості та Інститут економіко-правових досліджень промисловості в м. Донецьк, Інститут регіональних досліджень в м. Львів), Міністерства праці та соціальної політики України (Науково – дослідний інститут праці та зайнятості населення в м. Київ, Науково – дослідний інститут соціально – трудових відносин в м. Луганськ), а також науковцями, які працюють у вищій школі, зокрема у Київському національному економічному університеті імені Вадима Гетьмана, Донецькому національному університеті, Львівському державному університеті, Харківському національному університеті, Хмельницькому національному університеті та інших.

Мета наукової статті - дослідити окремі аспекти підходу до процесу управління бізнесом в контексті управління персоналом та роль і місце кадрового менеджменту в процесі управління організацією.

Результати дослідження. Більшість дослідників розглядають процес управління бізнесом в форматі "*SMART*", приділяючи першочергову увагу ясним, конкретним та однозначним цілям в управлінні (*S - specific*), результати досягнення яких є вимірювальні та такими, що піддаються кількісній оцінці (*M - measurable*) і в той же час є досяжними, реалістичними та напруженими (*A - achievable*) з обов'язковою прив'язкою до реальної професійної діяльності та реальних зон відповідальності підрозділів й працівників (*R - relevant*), а також з визначеними строками досягнення мети й контрольними крапками оцінки досягнутих результатів (*T - time-bounded*). Управління персоналом в системі загального управління бізнесом в теоретичних дослідженнях, а також в більшості випадків практичної діяльності розглядається лише як одна із складових управлінської діяльності, при чому а в якості такої складової, яка не визначає, а лише забезпечує процес загального управління бізнесом в цілому.

Так, наприклад, в практичній діяльності організацій управління персоналом в основному присвячено рішенню операційних завдань і виконання таких функцій, як:

розробка політик в області управління персоналом;
підготовка й виконання бюджету в області управління персоналом;
кадровий документообіг;
регулювання трудових відносин та підтримка відносин із профспілкою;
планування чисельності персоналу;
добір персоналу (зовнішній та внутрішній добір кадрів), переміщення й звільнення персоналу, адаптація персоналу;
оцінка персоналу при прийомі та призначенні на посаду;
навчання співробітників (оцінка потреби в навчанні, створення навчальних програм, проведення навчання та оцінка ефективності навчання);
створення кадрового резерву та робота з ним, планування кар'єри, робота з випускниками вузів;
оцінка результатів діяльності працівників, структурних підрозділів та підприємства в цілому;
мотивація й стимулювання роботи персоналу, формування компенсаційних пакетів;
оцінка посад (створення системи грейдів), опис бізнес – процесів та їх реінженірінг;
розвиток корпоративної культури та організація і проведення корпоративних заходів.

Наведені функції, безумовно, не тільки забезпечують процес управління бізнесом, а також слугують його підґрунтям. Але вони не вичерпують остаточного значення управління персоналом в загальній системі управління бізнесом. Ефективність процесу управління можна забезпечити тільки шляхом, коли основою системи менеджменту організації становить кадровий менеджмент. Це можна обґрунтувати наступним:

1. Щоб існувати в безупинно мінливому світі, організації потрібно вміти проводити зміни, які повинні відбуватися постійно. Зміни не тільки відкривають можливості, а й створюють для організації певні проблеми. На першому етапі зміни ведуть до дезінтеграції встановленого порядку, а виходить, створюють проблеми.

В той же час проблема – основа для прийняття управлінського рішення. Одне з найбільш розповсюджених побажань для процвітання фірми є побажання *"бажаю вам серйозних проблем ... з якими ви зможете легко впоратися!"*. Враховуючи на те, що прийняття рішень щодо розв'язання проблем та їх впровадження і реалізація є завданням та сутністю менеджменту, а питання управління бізнесом та його складовими вирішуються менеджерами, то на перший план постає необхідність з'ясування ролі та місця кадрового менеджменту в управлінні організацією в цілому.

Управління персоналом повинне забезпечити не тільки прийняття результативного й продуктивного управлінського рішення на фоні відмінності стилів, інтересів і навіть наявності конфліктів між менеджерами та їх підлеглими, а також досягти синергетичного ефекту командних взаємодій менеджерів та їх взаємодоповнення, не зважаючи на різноманітність підходів і різноманіття ідей в кожної організації. Крім, того щоб досягатися цілей, які стоять перед організацією, менеджеру необхідно залучити інших людей, які повинні виконувати встановленні завдання. При цьому все більше значення набуває визначення поняття відповідальності працівників, яка включає не тільки рішення проблеми *"робітник повинен зробити наступне"*, але й аналіз проблеми *"що саме повинен зробити робітник?"*, а також оцінку *"чи може робітник це зробити?"* та *"чому робітник повинен це зробити?"*.

© Мороз О.С., 2013

Зміни не можуть відбуватися без конфліктів. Саме конструктивний конфлікт забезпечує до синергію дій та симбіоз інтересів, він корисний в одержанні нового досвіду та знань, які є підставою для розвитку організації. В той же час деструктивний конфлікт веде до зниженню працездатності й продуктивності за рахунок стресу у виконавців, їх агресії та апатії до виконання виробничих завдань. Крапкою відліку в вирішенні конфлікту може бути лише чітке усвідомлення персоналом та належне сприйняття їм наступного: *"того що є в організації нині", "що далі повинне сприйматись як бажане для неї"*, та *"навіщо потрібно організації те, що повинне бути"*.

2. Стратегічне управління людськими ресурсами досяжне лише за умови прийняття участі фахівців з управління персоналом у формуванні стратегії підприємства, а також розробці політики та практики управління людськими ресурсами в організації та її втіленні в життя. В коло питань, що віднесені до управління організацією с точки зору стратегічного управління людськими ресурсами можна віднести аналізу слабких і сильних сторін організації шляхом діагностики її організаційної структури, визначення впливу на організацію пріоритетних напрямків її діяльності й можливість їх реалізації, виходячи з забезпечення людськими ресурсами, компетенції персоналу, визначеної послідовності дій робітників та системи контролю виконання робочих процесів, розвитку організаційної культури в цілому, та лідерства й процесів командоутворення зокрема. Фахівці з управління персоналом, як партнери в формуванні стратегії розвитку організації, повинні забезпечити правильну реалізацію всіх етапів організаційних змін в управлінні, опікуючись про ефективну роботу співробітників, без якої процес змін в організації може викликати безліч проблем або навіть завершитися вже на етапі планування.

3. Управління інфраструктурою організації не можливо без відповідної розробки й ефективної реалізації системи добору співробітників, їх навчання, оцінки, визначення положень системи винагород, а також керування плинністю кадрів в організації, а також можливостей їх кар'єрного росту. На практиці фахівці з управління персоналом виступають «експертами в області керування», адже вони постійно повинні уживати заходів, які націлені на модернізацію бізнес – процесів в організації: знаходять зайві витрати, збільшують ефективність і шукають можливості поліпшення виконання завдань. Функція «експерта в області керування» вимагає концентрацію уваги кадрового менеджменту не тільки в галузі удосконалення і оптимізації бізнес – процесів в організації та їх реорганізації, а також на аналізі процесу створення в організації цінностей та змінюванню способу мислення персоналу.

4. Управління процесом трансформації організації й змінами в неї потребує від фахівців з управління персоналом забезпечення гнучкого підходу до мінливих умов, та комплексних дій при впровадженні змін, використовуючи як нові управлінські рішення, так і не ігноруючи старими й перевіреними на практиці рішеннями, концентруючи увагу на забезпеченні відповідної інфраструктури й підтримці бізнес – функцій лінійних менеджерів. Працюючи в якості внутрішніх консультантів, фахівці з управління персоналом створюють в такий спосіб свого роду центр експертизи трансформації й змін для організації. Лінійні менеджери є носіями авторитету організації, вони підтримують команду й несуть за неї відповідальність. Але тільки завдяки співробітництву лінійних менеджерів та фахівців з управління персоналом, внесок яких укладається в специфічних знаннях та відповідальності за успіх того або іншого процесу, можуть бути задіяні компетенції обох сторін, що приведе до збільшення ефективності організації в процесі її трансформації й змін, а також підвищення її вартості на ринку.

5. Фахівці з управління людськими ресурсами (*human resources management(HR)*) проводять багато часу з персоналом організації: наймають на роботу та здійснюють перемішання в процесі трудової діяльності, навчають, організують працю, визначаючи коло функцій, завдань, прав та відповідальності, а також норми праці та нормативи обслуговування, спілкуються й мотивують до робити співробітників в цілому, та менеджерів зокрема. Таким чином *HR*-и з одного боку є «*представниками роботодавців*», а з іншого - «*представниками співробітників*». Важливу роль при цьому відіграє їх вміння уважне слухати, реагувати на думки співробітників і надавати їм інструменти, що забезпечують мінливі потреби. Представники роботодавця, які розуміють співробітників і допомагають їм, безпосередньо впливають на ступінь залучення персоналу й створення психологічного зв'язку між працівником і організацією найбільш ефективно зможуть реалізувати функцію управління внеском співробітників в досягнення поставленої мети організації. Це, звичайно, неможливо без тісної співробітництва їх з лінійними менеджерами. З одного боку лінійні менеджери транслюють для всієї команди співробітників колективні установки та визначають амбіційні цілі для колективу, створюючи умови для більшого залучення команди до реалізації визначених завдань. У свою чергу, фахівці з управління персоналом повинні доповнювати роботу лінійних менеджерів шляхом презентації думки співробітників та надання їм гарантії, що їх голос почують, а також визначення й забезпечення ресурсів, що допомагають виконувати поставлені завдання.

Висновки та пропозиції. Враховуючи викладене, не виникає сумнівів щодо ролі та місця в управління персоналом в процесі управління організації в цілому, як основи процесу управління. Це місце, на наш погляд, повинно відображати реалізацію таких функцій кадрового менеджменту, як:

- забезпечення проведення змін в організації, які повинні відбуватися постійно;
- стратегічне управління людськими ресурсами;
- управління інфраструктурою організації;
- управління процесом трансформації організації й змінами в неї;
- управління внеском співробітників в досягнення поставленої мети.

Для забезпечення ефективного процесу управління організацією необхідно посилення ролі служби управління персоналом в зазначених аспектах управління, а також фахової підготовки керівників, фахівців та професіоналів (в першу чергу інженерних напрямів підготовки) з актуальних питань кадрового менеджменту в цілому, та управління персоналом і економіки праці зокрема.

РЕЗЮМЕ

Стаття присвячена дослідженню ролі і місця управління персоналом в процесі управління бізнесом та загальній системі менеджменту організації. Запропоновано управління персоналом в загальній системі управління бізнесом розглядати не тільки як функцію, що забезпечує цей процес, а також як таку, яка слугує його підгрунтям та забезпечує ефективність процесу управління. Обґрунтування такого висновку базується на дослідженні окремих функцій кадрового менеджменту.

Ключові слова: менеджмент; процес управління; управління персоналом; проведення змін; стратегічне управління людськими ресурсами; управління інфраструктурою організації; управління процесом трансформації організації; управління внеском співробітників.

РЕЗЮМЕ

Статья посвящена исследованию роли и места управления персоналом в процессе управления бизнесом и общей системе менеджмента организации. Предложено управления персоналом в общей системе управления бизнесом рассматривать не только как функцию, обеспечивающую этот процесс, а также как такую, которая служит его основой и обеспечивает эффективность процесса управления. Обоснование такого вывода базируется на исследовании отдельных функций кадрового менеджмента.

Ключевые слова: менеджмент; процесс управления; управление персоналом; проведение изменений; стратегическое управление человеческими ресурсами; управление инфраструктурой организации; управление процессом трансформации организации; управление вкладом сотрудников.

SUMMARY

The article investigates the role of the HR in the business management and general management system of the organization. A human resource management in the overall business management considered not only as a function that ensures that process, as well as one that serves as its foundation and provides performance management process. Justification This conclusion is based on the study of individual functions of personnel management.

Key words: management; process management; human resource management; implementation changes; strategic human resource management; department of infrastructure; management of transforming the organization; management employee contribution.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:
1. Богиня Д.П., Грішнова О.А. Основи економіки праці. - К.: Знання-Прес, 2002.- С.19-22.
2. Генкин Б.М. Введение в метаэкономику и основания экономических наук. – М.: Издат. группа «НОРМА – ИНФРА-м», 2002. - С.165-170.

УДК 001.895:621

НЕОБХОДИМОСТЬ ВНЕДРЕНИЯ ИННОВАЦИЙ В МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ УКРАИНЫ (ПРАВОВОЙ АСПЕКТ)

Морозова И.К., аспирант кафедры Прикладной экономики и бизнес-администрирования, Экономический факультет ДонНУ

Украинские промышленные предприятия вынуждены адаптироваться к работе в условиях нестабильной внешней среды. Эта экономическая среда динамично изменяется относительно конъюнктуры рынка. Этот процесс довольно тяжело проходит. После того, как развалилась административно-плановая система, украинские товаропроизводители оказались в непривычной ситуации, когда продукцию необходимо не только произвести, но не менее важно ее реализовать. Новые условия хозяйствования потребность в продукции и услугах определяет рынок, а также требования к ее потребительским свойствам и качеству. Но до сих пор не все производители осознали важность работы на потребителя.

Такая ситуация в большей или меньшей степени касается всех отраслей промышленности Украины. Довольно сложная ситуация сложилась в машиностроительной отрасли. В последние 10-15 лет наблюдается спад объемов производства, а также значительно снизились показатели обновления продукции [2]. Также в отрасли наблюдается очень низкий уровень инновационных процессов. Отрасль характеризуется низким уровнем конкурентоспособности на мировом рынке производителей машиностроительной продукции [6,8]. Проблемы инновационной деятельности и повышения конкурентоспособности предприятий машиностроения рассматривали такие специалисты и ученые как Азоев Г.Л., Басовский Л. Е., Портер М., Слепцова Н. С., Фатхутдинов Р. А., Юданов А. Ю., Борисова Е. Е., Киселев Е., Савицкая А. Л. и другие.

Стратегия экономического и социального развития Украины, которая составляется на государственном уровне, предполагает, что государственная политика имеет приоритет структурной перестройки промышленности и переходу к инновационной модели экономического роста на современной этапе [3,5]. В таком направлении развития важным является трансформация нематериальных активов интеллектуальной собственности в материальные результаты предприятий машиностроения Украины [2]. Это обуславливает актуальность рассмотрения данной темы и исследований в этом направлении.

Целью статьи является рассмотрение проблем, которые возникают у отечественных предприятий машиностроения в сфере инновационного развития на некоторых примерах. Данная проблема требует анализа проблем, которые возникают у субъектов патентного права на различных этапах внедрения патентов на изобретения или полезные модели на машиностроительных предприятиях Украины.

Научно-технический потенциал машиностроительной отрасли, который сейчас имеется, находит свое отражение в структуре промышленного производства, а также экспорта, в которых преобладает все еще продукция с низким уровнем переработки. Поэтому национальным приоритетом становится задание обеспечить максимальную конкурентоспособность и эффективность отечественной экономики. В частности, в рамках этого приоритета разработана долгосрочная программа стратегического развития «Украина – 2020». Для повышения конкурентоспособности и увеличения экспортного потенциала Украины базой должны стать реализация энергосберегающих моделей развития экономики, инновационных моделей, а также инновационное технико-технологическое обновление производства, наращивание выпуска наукоемкой и технологичной продукции[6].

Чтобы понять, каким образом трансформировать нематериальные активы интеллектуальной собственности в материальные, нужно понять, как количественно оценить наиболее важные нематериальные активы, т.е. людей и их знания, умения, навыки, а также культуры и информацию, технологии, организационные системы. Это можно осуществить с помощью сбалансированной системы показателей. Ценность интеллектуальной собственности, а именно изобретений или полезных моделей можно определить с помощью многих факторов [6]. К таким факторам можно отнести влияние изобретения на технико-экономические показатели той продукции, по отношению к которой это изобретение используется или будет использоваться, а также степенью разработки изобретения, готовностью к его внедрению, динамикой развития продукции, для выпуска которой используется изобретение, соответствие изобретения тенденциям развития рынка такой продукции, влиянием на производственные затраты и т.д. К примеру, в такой методике оценивание может использоваться более 40 факторов и критериев, чтобы со всех сторон охарактеризовать ценность изобретения или новой идеи. Например, такая методика используется в Канаде и США [4]. Но у таких методик есть и недостатки. Они касаются того, что в итоге определяется абсолютная оценка значимости изобретения без его сравнения с современным уровнем развития техники. Также используется очень большое количество показателей, при отсутствии определенного разграничения между такими показателями приведет к увеличению доли субъективности в оценке изобретения. Для того, чтобы предприятие получало дополнительную прибыль, и продукция становилась все более конкурентоспособной, необходимо внедрять результаты объектов интеллектуальной собственности. Во время преобразования нематериальных активов предприятия в материальные на всех охранах интеллектуальной собственности возникает ряд проблем. Правовое регулирование отношений по интеллектуальной собственности приравнивается к правовому режиму регулирования отношений собственности (ст.41 Конституции Украины) [3]. Собственник прав интеллектуальной собственности имеет такие правомочия как владение, использование, распоряжение объектами собственности. Другие лица, не являющиеся собственниками, могут иметь эти правомочия каждую в отдельности в зависимости от воли собственника изобретения [3,5]. Отношения собственности в Украине регулируются Гражданским кодексом Украины. В главе о праве интеллектуальной собственности (ст. 418) говорится, что правом интеллектуальной собственности является право лица на его результат творческой и интеллектуальной деятельности или на другой объект права собственности, определенный ГК и другими законами Украины. Право интеллектуальной собственности составляют личные неимущественные права интеллектуальной собственности и / или имущественные права интеллектуальной собственности. Итак, законодательством Украины определено, что интеллектуальная собственность является собственность личности, но регулирование отношений относительно права интеллектуальной собственности требует особого подхода.

Создание и использование результатов научно-технического творчества требует вложения значительных средств, а также времени и усилий на нескольких этапах исследования, создания, производства. А вот уже созданные результаты научно-технического творчества воссоздать намного проще и дешевле [8,9]. Например, право на результаты научно-технического творчества (право на изобретения, полезные модели, промышленные образцы) относится к объектам прав промышленной собственности. Это определяет Парижская конвенция об охране промышленной собственности [2]. Такие объекты как изобретение, полезная модель могут иметь правовую охрану только тогда, когда они являются результатом научно-технического творчества личности и соответствуют условиям, необходимым для

© Морозова И.К., 2013

приобретения ими правовой охраны. В Украине существует Закон «Об охране прав на изобретения и полезные модели», которые устанавливает, что придание права на каждый из объектов промышленной собственности предусматривает четко определенный порядок. На первом этапе подается заявка установленного содержания. В заявке должна содержаться информация, которая идентифицирует заявителя (физическое лицо или юридическое лицо), а также такая информация, которая дает возможность определить объем правовой охраны, обусловленный формулой изобретения (полезной модели) [3,5]. Украинское законодательство определяет изобретение как результат интеллектуальной деятельности человека в какой-либо сфере технологий. Причем заявка на выдачу патента на изобретение может быть преобразовано в заявку на выдачу патента на полезную модель и наоборот. Эти объекты прав интеллектуальной собственности отличаются только процедурой выдачи охранного документа. Получается, что по законодательству разные охранные документы выдают на одинаковые объекты. Механизм осуществления правовой охраны полезных моделей более простой, дешевый, быстрый, поэтому правовая охрана полезных моделей важна для малого бизнеса, который играет стратегическую роль в вопросах инноваций и быстрого отклика на требования рынка. Также получение национального патента на изобретение обычно требует потратить более двух лет, а европейского патента – более четырех лет, а право на полезную модель можно зарегистрировать за полгода. Отметим, что сегодня правовая охрана полезных моделей предусмотрена в 64 странах мира, в частности, в странах ЕС за исключением Великобритании, Швеции, Люксембурга. Но также есть и страны, которые не считают нужным осуществлять охрану полезной модели на своей территории. Например, среди таких стран США и Канада.

Правовая охрана полезных моделей способствует первым шагам инновационной деятельности. Но отсутствие проведения квалификационной экспертизы заявок на полезные модели может приводить к дублированию издания нескольких охранных документов на аналогичные решения полезных моделей, что может создать серьезную угрозу дальнейшей защите прав. Нормы закона об охране прав устанавливают, что объектами изобретения (полезной модели) могут быть: продукт (вещество, устройство, биологический материал и пр.), процесс в какой-либо сфере технологии (прием, процесс, способ, применение процесса или продукта), новое, инновационное применение продукта или процесса [1,5].

Изобретатель в своей производственной деятельности, выполняя прикладные инженерные задания, сталкивается с рядом проблем, решение которых инициирует поиск наиболее приемлемых и простых факторов. Возникновение проблем происходит пол влиянием как внешних, так и внутренних факторов. К внешним факторам относятся порученные руководителями организации задания, над решениями которых необходимо работать, а также так называемое выполнение служебных обязанностей по тематике своей организации. К внутренним факторам можно отнести факторы, которые связаны с интересом конкретного изобретателя к какой-то конкретной теме. Схема возникновения изобретения схематично представлена на рисунке 1.

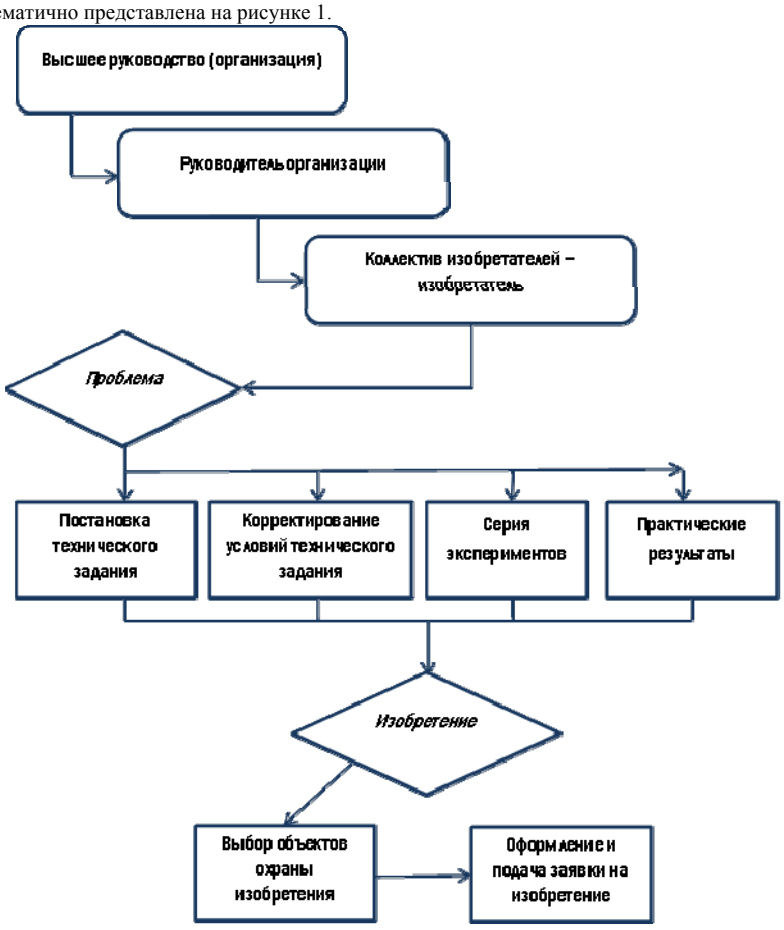


Рис. 1. Процесс возникновения изобретения на предприятии.

Практические результаты решения технического задания позволяют выбирать принятый объект будущего изобретения. Следует определить то, что выбирая объект изобретения, изобретатели должны придерживаться определенных условий, в частности таких, как актуальность найденных в процессе осуществления серии экспериментов, путей решения заданий, непродолжительность найденных путей решения задания в сравнении с существующими на данный момент, принципиальная возможность технического решения проблемы существующими способами (технологии, приборы, приспособления, вспомогательные средства), известными исходя из уровня техники, степень популярности в собственной стране и заграницей найденного технического решения и его составных для каждого из возможных для выбора объектов изобретения, насыщенность патентными документами узкой отрасли техники, к которой относится найденное решение, экономическую, социальную, экологическую целесообразность найденного пути решения проблемы и пр.

Выбор предназначения объекта изобретения является довольно незначительным этапом, как может показаться на первый взгляд. Тем не менее, не точно или не правильно сформулированное предназначение заявленного объекта может привести к существенному увеличению продолжительности поиска аналогичных объектов в соответствующем уровне техники, как для изобретателя, так и для эксперта во время проведения квалификационной экспертизы на стадии рассмотрения изобретения [9]. Также неправильно сформулированное назначение приводит к неправильной классификации изобретения, который заявляется, по классам согласно Международной патентной классификации. Вследствие этого повышается вероятность ошибки в нахождении релевантных документов во время поиска, а также поиска во время экспертизы большого количества документов (не найденных изобретателем), которые порочат новизну или изобретательский уровень изобретения, который заявлен изначально.

Отдельные узкие подотрасли машиностроения могут насчитывать большое количество изобретений, которые близки по своим существенным признакам. Поэтому достаточно найти и запатентовать так называемое «пионерское» техническое решение. Для изобретателя решением такой проблемы является введение нового признака или совокупность признаков, которые нетривиальны в использовании. Очень часто объектом заявок в отрасли машиностроения является «устройство». Появляются устройства, которые основаны на использовании известных и малоизвестных принципов. В заявке также должны быть указаны детали и узлы сложных устройств и приборов. Стоит также сказать об объеме прав по патенту, который определяется формулой изобретения (полезной модели). В том случае, если формула содержит несущественные признаки, которые в будущем могут поспособствовать возможности обойти монопольное право собственника патента. Включения в формулу изобретения, которые характеризуют приспособление, технологические признаки могут усложнить решение вопроса, связанного с установлением факта использования изобретения, которые охраняются законом [5,8].

По статистике национальные заявители подают значительно меньше патентных заявок, чем иностранные компании. Существует ряд факторов, которые вынуждают предприятия отказываться от патентования. В частности, к таким факторам можно отнести: низкий уровень информированности о процедуре патентования, непредвиденные затраты в случае возможных судебных споров, высокая стоимость подачи заявки и поддержки патента в силе. В большинстве заявок на изобретение, которые подаются по процедуре Patent Cooperation Treaty (PCT) или Договор о Патентной Кооперации, т.е. международных заявок, активно используют комплексную защиту, например, двойную, тройную защиту одного изобретения по отношению к разным объектам, заявленным в формуле [1,9]. Например, тенденцию количества полученных и признанных недействительными патентами можно проследить на примере отечественных машиностроительных предприятий.

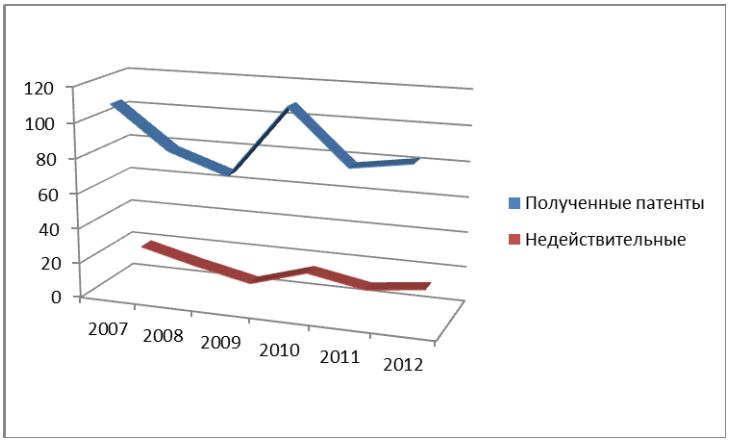


Рис. 2. Патенты НКМЗ за 2007-2012 гг.

На рисунке 2 изображена схема динамики количества таких патентов на примере Новокраматорского машиностроительного завода за 2007-2012 гг. В отличие от больших компаний, которые занимают определенные сектора на рынке, получают постоянную прибыль и имеют достаточно средств для содержания собственных патентных подразделений, малые предприятия фокусируются на производстве новейшей продукции и разработке передовых технологий. Им приходится искать рынки сбыта, они не имеют достаточно средств для удержания собственных патентных подразделений и борьбы с конкурентами и нарушителями прав интеллектуальной собственности.

Сравним результаты интеллектуальной и экономической деятельности некоторых машиностроительных заводов за 2000-2010 гг., сведения по которым показаны в таблице 1 по пяти заводам, у которых примерно одинаковое количество сотрудников и одинаковые производственные площади. Эти предприятия: ОАО «Старокраматорский машиностроительный завод» (СКМЗ, г. Краматорск), ЗАО «Новокраматорский машиностроительный завод» (НКМЗ, г. Краматорск), ОАО «Энергомашспецсталь» (ЭМСС, г. Краматорск), «Краматорский завод тяжелого станкостроения» (КЗТС, г. Краматорск), ОАО «Азовмаш» (г. Мариуполь).

Рассмотрены относительные показатели, а именно количество действующих патентов в отношении к количеству работников (шт./тыс. чел.) и количественный показатель, который выражает отношение валового дохода к количеству работающих на предприятии (млн. грн./ тыс. чел.). В результате такого сравнения выявлено, что наибольшую прибыль получает то предприятие, которое имеет наибольший показатель количества патентов, собственником которых является это предприятие. Выявлено, что НКМЗ имеет патенты и поддерживает их действие на определенном промежутке времени, и поэтому имеет значительно больший доход относительно количества работников этого предприятия, чем, например, ОАО «Азовмаш», количество работников которого сравнимо по величине с НКМЗ. У завода ЭМСС также довольно высокий валовой доход и это можно объяснить тем, что на предприятии в работе участвуют иностранные инвесторы и партнеры, что дает ему возможность пользоваться также уже существующими технологиями и оборудованием [9]. Исходя из данной оценки можно заключить, что прибыль предприятия находится в определенной зависимости от количества собственных патентов и количества патентов, которые принадлежат к действующим, без учета материальных активов предприятий. Также можно составить представление о работоспособности отдела интеллектуальной собственности на предприятии. На каждом предприятии такой отдел есть, однако, становится видно, где он реально работает, а где существует только на бумаге (завод СКМЗ).

Таблица 1.

Результаты интеллектуальной и экономической деятельности машиностроительных заводов за 2000-2010 гг.

Предприятие	Приблизительное количество работников, тыс.	Общая численность патентов, собственником которых является предприятие, шт.	Наличие отдела интеллектуальной собственности на предприятии	Количество действующих патентов в соотношении к количеству работающих (шт./тыс. чел.)	Валовой доход предприятия, млн. грн.	Количественный показатель отношения валового дохода к количеству работников на предприятии (млн. грн./тыс. чел.)
СКМЗ	5	29	Номинально существует	0	34,6	6,9
НКМЗ	10	306	Существует	30,6	461,3	46,1
ЭМСС	7	50	Существует	0,3	240,8	35,4
КЗТС	6	3	Существует	0,2	49,98	8,3
Азовмаш	0	238	Существует	0,3	63,4	7,04

Новаторы достигают высоких результатов благодаря постоянному поиску новых подходов к развитию изобретательства и рационализации, а также их успешная реализация в последнее время позволяет предприятиям-новаторам достигать высоких результатов. В частности, на предприятии «Мариупольский металлургический комбинат им. Ильича» активно применяют такие эффективные формы активизации технического творчества, как проведение аукциона изобретений, международная научно-техническая конференция лучших молодых специалистов из стран Украины, России, Казахстана, Белоруссии [9,10]. Другим примером может служить Новокраматорский машиностроительный завод, на котором существуют различные смотры-конкурсы с поощрением новаторов. В результате количество полученных патентов на изобретения, полезные модели, промышленные образцы на Мариупольском комбинате к 2010 г. составило 163, а на НКМЗ 85. Соотношение вложенных денег в новаторство к полученной прибыли на данных предприятиях составляет 1/12 и 1/11 соответственно.

Инновационная политика предприятия должна предусматривать объединение технической политики с политикой капиталовложений. Она направлена на внедрение новых технологий и видов продукции, которое предусматривает выбор определенных объектов исследований, с помощью которых предприятие пытается способствовать в первую очередь систематическому поиску новых технологичных возможностей. Переход Украины к рыночной экономике и типу хозяйствования привели к изменениям понимания места и основной цели инновационной политики на предприятии. Особенность инновационной деятельности в рыночных условиях определяется в первую очередь ориентацией на спрос потребителя. Решение внутренних инновационных задач предприятия как производителя, так или иначе имеет подрядный (подчиненный) характер [7,10]. Предприятие формирует собственную инновационную политику, ориентируясь на государственную инновационную политику, которая определяет приоритетные направления развития, собственные интересы и ресурсные возможности, а также потребности рынка и обеспечивает его поддержку.

В условиях конкуренции сильные стороны позиции будут иметь предприятие, которое гибко реагирует на потребности рынка. Т.е. имеются ввиду инновации, которые становятся ключевым фактором конкурентоспособности предприятия, а также инновационная политика, являющаяся основой предпринимательской политики. Конечной целью существования какого-либо предприятия является получение прибыли. В условиях конкуренции товаропроизводителей прибыль непосредственно связана с конкурентоспособностью продукции предприятия. Продукция в свою очередь является конкурентоспособной в том случае, если она удовлетворяет потребности рынка. Динамика факторов рыночной среды приведет к изменениям или возникновению новых потребностей, поэтому предложения (продукты, товары) предприятия должны постоянно совершенствоваться, а инновационная политика обязана проводиться осознанно.

Причины введения инноваций в общем виде можно разделить на две группы: прибыль предприятия снижается, и предприятие рассчитывает стабилизировать прибыль, а также прибыль предприятия пребывает на запланированном уровне и предприятие принимает решения об увеличении существующей прибыли за счет введения инноваций. В реальной жизни причин бывает значительно больше, а они создают подгруппы этих основных групп. Поэтому в предпринимательской сфере понятия «прибыль», «развитие» и «инновация» сильно связаны между собой. Итак, предприятие внедряет инновационную политику или проводит исследования по внедрению новых технологий и продуктов. Если существует целесообразность такого внедрения, то предприятие получает дополнительную прибыль за счет снижения количества времени на прохождение пути от идеи до внедрения ее в промышленное использование, разработки своего, конкурентоспособного продукта, возможной продажи в будущем лицензии или права пользования патентом. В частности, конкретным примером, иллюстрирующим приведенную выше мотивацию, может быть внедрение современной электродуговой сталеплавильной печи ДСП-50 на ЗАО «Новокраматорский машиностроительный завод». Идея создания этой печи преследует цель обеспечения качества металла мирового уровня и принадлежит творческому коллективу сталелитейного цеха и конструкторам отдела горного и кузнечно-прессового оборудования. В 2003 г. был начат патентный поиск, благодаря выделенным средствам руководством завода на разработку и внедрение новых технологий для получения редкого металла с качеством, отвечающим мировому уровню. В 2005 г. был получен патент на полезную модель «Дуговая сталеплавильная печь» (ДСП-50) [11]. С 2010 г. печь работает на полную мощность. Чтобы спроектировать печь емкостью 50 т. в мартеновский цех на заводе НКМЗ использовали передовую концепцию, отвечающую современным требованиям сталеплавильного производства, в частности: повышение продуктивности и оптимизация энергоснабжения; обеспечение высокого уровня качества стали; снижение общих затрат на производство; исполнение жестких требований по охране окружающей среды.

На большинстве машиностроительных заводов наблюдается ситуация, когда их продукция имеет потребителей и поступает выручка, а технология, по которой работает производство, не оприходована. Если что-то на предприятии не учтено, то, как известно, возникает возможность использования этого без согласия собственника, при этом снижается себестоимость, выплачивается налог на прибыль, не формируется соответствующие формы развития на предприятии [7]. Поэтому требует рассмотрения отчетность машиностроительного предприятия по использованию объектов прав интеллектуальной собственности. Например, в последние шесть лет на предприятии «ММК им. Ильича» значительно активизировалась работа по защите интеллектуальной собственности и работа по использованию изобретений, полезных моделей, рационализаторских предложений в производстве. За период с 2008 по 2010 гг. на предприятии внедрено более 320 патентов, 243 объектов интеллектуальной собственности, среднегодовой экономический эффект составляет более 100 млн. грн. поэтому возникает необходимость унификации работ по установлению факта использования изобретений и полезных моделей. Отметим, что неправильное установление факта использования изобретения может иметь юридические последствия. В частности, это неправильная статистическая отчетность предприятия по форме 4-НТ и незаконная выплата авторского вознаграждения. Записи в акте производственного цеха о том, что использованное техническое решение отвечает формуле изобретения, юридической силы нет без представленного сравнительного анализа о соответствии использованного технического решения формуле изобретения [7]. Этот акт составляется на основе следующих документов: формула изобретения (полезной модели), технологическая документация, чертежи, технологические процессы, технические условия, акт цеха, который подтверждает, что изделие (номер чертежа) или технологический процесс (номер технологического процесса) использованные в производстве, изготовлены по чертежам или по соответствующему

технологическому процессу. Такой акт будет служить основанием для включения сведений в статистическую отчетность предприятия по форме 4-НТ. Такой порядок используют для установления факта использования изобретения на предприятии на ОАО «ММК им. Ильича». Это практически исключает возможность ошибок в статической отчетности, возникновения противоречий между авторами изобретения (полезной модели) и предприятием, незаконной выплаты вознаграждения и пр.

Итак, право интеллектуальной собственности включает разные правовые инструменты, которые могут объединяться, чтоб обеспечить более эффективную правовую охрану. Выбор конкретного инструмента правовой охраны зависит от особенностей объекта права интеллектуальной собственности. Патентование технологий, которые относятся к машиностроительной промышленности, дает возможность собственнику патента не только внедрить новую разработку в производство, но и защитить свою технологию от недобросовестной конкуренции.

Инновационная политика предполагает объединение технической политики и политики капиталовложений. Предприятие, которое внедряет инновационную политику, имеет возможность получать дополнительную прибыль за счет уменьшения времени на прохождение пути от идеи до внедрения ее в промышленное использование, разработки своего, конкурентоспособного продукта, возможной продажи в будущем лицензии или права пользования патентом. Также важное значение имеет отчетность предприятий по форме 4-НТ по установлению факта использования изобретения.

Введение объектов интеллектуальной собственности в хозяйственный оборот имеет экономическое обоснование. Это позволяет определить стоимость продажи патента, авторских прав в случаях инвестирования средств в создание объектов на основе изобретений, внесение объектов интеллектуальной собственности в уставный капитал предприятий, во время определения размера вознаграждения авторам разработок. Использование на машиностроительном предприятии объектов интеллектуальной собственности необходимо для правильного отслеживания прав и обязанностей всех субъектов интеллектуальной собственности. Не учет этого факта может привести к ряду негативных юридических последствий.

РЕЗЮМЕ
В статті освячена необхідність патентного захисту винаходів (корисних моделей) на підприємствах машинобудівної промисловості в метою підвищення рівня їх конкурентоспроможності, а також показано зв'язок рівня інноваційної діяльності підприємства і отримання додаткового прибутку і розвитку.
Ключові слова: інновації, машинобудування, патент, винахід, новаторство, інтелектуальна власність, прибуток, оптимізація, захист.
РЕЗЮМЕ
В статье освящена необходимость патентной защиты изобретений (полезных моделей) на предприятиях машиностроительной промышленности в целью повышения уровня их конкурентоспособности, а также показана связь уровня инновационной деятельности предприятия и получения дополнительной прибыли и развития.
Ключевые слова: инновации, машиностроение, патент, изобретение, новаторство, интеллектуальная собственность, прибыль, оптимизация, защита.
SUMMARY
The article consecrated need patent protection of inventions (utility models) in the machine-building industry in order to improve their competitiveness, and shows the relationship of the level of innovation of the company and get more profit and development.
Keywords: innovation, engineering, patent, invention, innovation, intellectual property, income, optimization, protection.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:
1. Савицкая А.Л. Ресурсы повышения конкурентоспособности предприятия на основе патентования методов хозяйственной деятельности: дис. канд. экон. наук.: 08. 00.05. – Москва, 2004. – 216 с.
2. Скрипник К. Г. Экономическая эффективность информационных систем. – М.: ДМК-Пресс, 2002. – 256 с.
3. Економіка й організація інноваційної діяльності: Підручник / Під.ред. проф. О. І. Волков, проф. М.П. Денисенка. – К.: ВД «Професіонал», 2004. – 960 с.
4. Гареєв Є.Ш. Володілець патенту на винахід як суб´єкт права інтелектуальної власності // Актуальні проблеми держави і права. – 2007. – Вип. 33. – С. 106-110.
5. Конституція України від 28.06.1996 р. Офіційне видання. – К.: Право, 1996. – 63 с.
6. Закон України «Про охорону прав на винаходи і корисні моделі» від 15.12.1993 № 3687-XII із змінами від 22.05.2003.
7. Покатаева К.П. Управління інвестиційною діяльністю підприємств машинобудування: автореф. дис. канд. екон. наук: 08.00.04 / Національний технічний ун-т «Харківський політехнічний ін.-т». – Х., 2008. – 20 с.
8. Белов В.В., Виталиев Г.В., Денисов Г.М. Интеллектуальная собственность: объекты, право, бухучет, контроль, ответственность, налогообложение, лицензионное /нелицензионное ПО. – Х.: Фактор, 2008. – 256 с.
9. Проровский А. Г. Инновационная деятельность и возможности развития / А. Проровский, Н. Четырбок // Наука и инновации. - 2013. - № 1. - С. 31-33.
10. Борисова Е. Е. Организационно-экономическое программирование инновационного развития машиностроительных предприятий при технологической модернизации экономики / Е. Е. Борисова // Экономические науки. - 2012. - № 7. - С. 57-60.
11. Отчет об исследовательской и научно-технической работе бюро защиты интеллектуальной собственности в 2008 г. / ОАО «ММК им. Ильича». – Мариуполь, 2009.
12. Киселев Е. Управление инновационным развитием на машиностроительном предприятии / Е. Киселев, Т. Коркина // Проблемы теории и практики управления. - 2013. - № 1. - С. 127-133.

УДК 368.029

РОЗВИТОК МІЖНАРОДНОГО РИНКУ ПЕРЕСТРАХУВАННЯ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ НЕВИЗНАЧЕННОСТІ

Музиченко А.Г., к.е.н., доцент кафедри Міжнародна економіка Донецького Національного університету

На сьогоднішній день спостерігається підвищений інтерес фахівців до розгляду питань перестрахування на міжнародному страховому ринку як одному способів захисту страховика від випадків неплатоспроможності й банкрутства. Таким чином, актуальним напрямком сучасних досліджень стає розгляд перестрахування як однієї з альтернатив забезпечення фінансової стійкості страхових компаній. Поточний стан міжнародного ринку перестрахування характеризується надлишковою капіталізацією, помірним зростанням страхових тарифів та економічною невизначеністю. На думку міжнародних експертів в найближчі два-три роки дані умови не зміняться, тому перестраховим компаніям доведеться шукати нові можливості для підвищення своєї прибутковості та покращення конкурентних позицій як на міжнародному та і на локальни ринках.

© Музиченко А.Г., 2013

Дослідженню й аналізу динаміки міжнародного ринку перестрахування присвячено роботи таких вчених-економістів, як: Єфімов С., Кричевський Н., Нікітіна Т., Панджер Х., Томпсон С., Хачатурян К., Шахов В., Широков А. та ін. Аналізу розвитку та функціонуванню вітчизняного ринку перестрахування роботи українських вчених-економістів: Дьякова Ю., Гвозденко А., Кінащук Л., Мальований М., Огієнко В., Фисун І. та ін.

Однією з тенденцій яка найбільше впливає на розвиток ринку страхування та перестрахування є глобалізація, як процес, що приводить до того, що економічна активність страхових компаній переборює національні й географічні границі. Необхідність виконувати вимоги, встановлені міжнародними організаціями, багатосторонніми угодами - призвела до значної лібералізації світового страхового та перестрахового ринків. Це, у свою чергу, сприяло появі більшої кількості іноземних страховиків у різних регіонах і створенню спільних страхових компаній. Лібералізація доступу на національні ринки страхування й ослаблення контролю з боку держави дозволяє компаніям застосовувати більш прогресивні, інноваційні підходи до введення нових видів перестрахування й розподілу ресурсів.

Метою наукової статті є дослідження основних факторів, які впливають на функціонування міжнародного ринку перестрахування в умовах економічної невизначеності та аналіз можливих сценаріїв його подальшого розвитку.

Майже кожна двадцята компанія зі списку найбільших світових публічних компаній - "The World's Biggest Public Companies", складеному Forbes, доводиться на страхові компанії. Так, у списку з 2000 тисяч компаній 106 становлять страхові компанії, ще три - страхові брокери. Перше місце в рейтингу серед страховиків займає Allianz (25-і місце в загальному ренкінгу). За нею ідуть AXA Group і ING Group (39-і й 60-і місця, відповідно). У першу сотню самих великих у світі компаній увійшли також AI, Prudential, Zurich Insurance Group, Munich Re і Ping An Insurance Group [1].

США стали абсолютним лідером по кількості компаній у цьому списку. Так, страховики із юридичною адресою в США зайняли в цілому 31 рядок у списку Forbes. Інші країни представлені наступним чином: Великобританія - 8, Швейцарія й Канада - по 7, Китай, Південна Корея, Японія й Бермудські острови - по 5, Німеччина, Італія й Франція - по 4, Нідерланди й Австралія - по 3, Гонконг, ПАР, Тайвань, Австрія, Нормандські острови й Норвегія - по 2 компанії. Іспанія, Бельгія, Фінляндія, Ірландія й Польща представлені в одиничному екземплярі.

Загальні економічні фактори впливають на поточний стан міжнародного ринку перестрахування (сукупний прибуток). За даними міжнародної рейтингової агенції Standart&Poors в найближчі роки економічне зростання в США та Великій Британії буде нестійким, в той же час країни Єврозони переживатимуть другу хвилю рецесії, табл. 1. Подібна читаці негативно позначається на зростанні страхових премій, а на частку вище вказаних країн припадає майже дві третини загальносвітового збору страхових премій.

Таблиця 1

Темпи зростання ВВП у розвинутих країнах світу, % [2]

Країна	2010р.	2011р.	2012р.	2013р. (п)
США	3,0	1,7	2,0	2,0
Велика Британія	1,8	0,8	0,3	1,0
Країни Єврозони	2,0	1,5	(0,6)	0,4
Німеччина	3,6	3,1	0,6	1,4
Франція	1,6	1,7	0,3	0,7
Італія	1,8	0,5	(2,1)	(0,4)
Іспанія	(0,1)	0,7	(1,7)	(0,6)
Латинська Америка	6,5	4,3	3,6	3,9
Аргентина	9,2	8,9	3,5	3,5
Бразилія	7,5	2,7	3,0	3,9
Мексика	5,5	3,9	3,4	3,3

За даними Swis Re, обсяги страхових та перестрахових премій, які були зібрані в розвинутих країнах по страхуванню (окрім страхування життя) у 2011 р. практично не змінилися, а по страхуванню життя – скоротилися, табл. 2.

Таблиця 2

Реальне зростання страхових та перестрахових премій у світі, 2011р. (%) [3]

	Страхування життя		Інше страхування	
	Первинне страхування	Перестрахування	Первинне страхування	Перестрахування
Промислово розвинуті країни	(1,8)	(3,0)	0,6	0,4
Країни, що розвиваються	0,6	5,1	8,9	14,5
Весь світ	(1,4)	(2,5)	1,8	3,0

Середнє зростання ВВП на цих ринках склало менше 2% на рік. Відсоткові ставки починаючи з фінансово кризи 2008 р. та нещодавні заходи щодо фінансової та грошово-кредитної політики, які були прийняті центральними банками Європи, Азії та США говорять про те, що подібна ситуація буде складатися й надалі.

В 2011 р. відбулися рекордні за розмірами страхові виплати. На початку року величина капіталу у світовій перестрахувальній галузі сягнула історичного максимуму, але після задоволення страхових вимог на загальну суму 105 млрд. дол. рівень надлишкового капіталу знизився. Рівень надлишкового капіталу стосовно відповідної рейтингової категорії скоротився протягом 2011 р. приблизно на 40%. Таке скорочення було обумовлено головним чином збільшенням ризиків, пов'язаних із рівнем резервування, збільшенням прогнозованих значень схильності страхових компаній катастрофічним ризикам та більш ризиковому розподілу інвестиційного портфеля. Однак за даними бухгалтерського обліку, сукупний капітал перестрахувальних компаній скоротився в 2011 р. усього на 1%, що свідчить про те, що рівень збитків в 2011 р., у значній мірі недооцінений.

На початку 2012 р. компанії досить сильно розрізнялися за рівнем фінансової стійкості. Шанси швидко й успішно реалізувати існуючі можливості були найкращими в тих страхових компаній, які почали рік, маючи сильні показники достатності капіталу, диверсифіковану лінійку страхових продуктів, високий рівень професійної кваліфікації, дотримувалися при цьому твердої андеррайтингової політики. Для того, щоб перестрахувальники могли скористатися поточними можливостями, вони повинні мати стабільні ринкові позиції в декількох географічних регіонах.

Страховий ринок стає все більше фрагментованим. Розрив між ставками страхових премій у розвинених і країнах, що розвиваються, зростає. Крім того, зміна рівня страхових тарифів у зв'язку з великими катастрофічними подіями була неоднаковою у різних регіонах. Наприклад, у США страхування від землетрусів в 2012 р. істотно не подорожчало, незважаючи на землетруси в Тихоокеанському поясі, які відбулися в 2011 р. й спричинили великі страхові виплати. У минулому очікувалася б більша кореляція між вагою наслідків страхової події й ставкою страхової премії.

Після 2011 р. багато перестрахувальних компаній шукають можливості для нарощування бізнесу по видах страхових продуктів, не пов'язаних із катастрофічними подіями й які мають короткий період страхування. Експерти відзначають підвищений інтерес до

перестрахування ризиків в області особистого страхування, агростраховання, страхування торговельних кредитів, які в меншому ступені піддаються впливу природних катастроф. В останні роки прибутковість по цих видах страхування була досить високою, але через зростання конкуренції вона може знизитися.

Диверсифікація надає можливість страховим компаніям знизити волатильність і залежність доходів від окремих видів діяльності. У 40 найбільших перестрахувальних компаній світу у 2011 р. середній комбінований коефіцієнт збитковості склав 107%, коефіцієнт рентабельності - 2%, а коефіцієнт прибутковості капіталу був на рівні беззбитковості навіть після рекордних страхових виплат у розмірі 105 млрд. дол., табл. 3. Тим часом в 2005-м і 2001-м рр., коли виплати склали 101 млрд. і 34 млрд. дол. відповідно, а комбінований коефіцієнт по сектору дорівнював 114% і 128%, коефіцієнт рентабельності становив -2% і -9% відповідно. Це насамперед пов'язано зі зростаючою диверсифікованістю бізнесу перестрахувальників. У період 2007-2011 рр. у портфелях перестрахувальників зменшився відсоток угод, що припадають на ризики, прийняті з США, у той час як частка бізнесу, не пов'язаного з США, підвищилася з 50% в 2007 р. до 55% у 2011р. [2].

Таблиця 3

Топ-10 глобальних перестрахувальників і перестрахувальних груп світу, 2011 р. [2]

№	Перестрахувальник	Країна	Підписані перестрахувальні нетто-премії, млн. дол.	
			2011р.	2010р.
1	Munich Re	Німеччина	33,719.2	29,269.1
2	Swiss Re	Швейцарія	22,868.0	19,433.0
3	Berkshire Hathaway Re	США	15,350.0	14,669.0
4	Hannover Re	Німеччина	14,279.2	13,652.2
5	Lloyd's	Велика Британія	10,735.5	9,762.1
6	SCOR	Франція	8,891.5	8,141.3
7	Reinsurance Group of America	США	7,335.7	6,659.7
8	PartnerRe	Бермуди	4,486.3	4,705.1
9	Everest Re	Бермуди	4,108.9	3,945.6
10	Transatlantic Holdings	США	3,859.6	3,881.7

На страховому ринку України послуги з перестрахування можуть надавати страхові компанії й компанії перестрахувальники, але у формі перестрахувальників сьогодні працюють лише представництва іноземних компаній перестрахувальників, оскільки вітчизняних представників даного сегменту практично немає. Звідси, показником низької платоспроможності вітчизняного ринку страхових послуг виступає неможливість відшкодування значних збитків власними силами, що спонукує страховиків розміщувати ризики на міжнародних ринках перестрахування.

Страховий ринок України складається з 460 страхових компаній, з яких 115 є компаніями з іноземними інвестиціями [4]. В 2000-х роках на український страховий ринок вийшло багато міжнародних гравців, наприклад, AXA Group, UNIQA, PZU Ukraina, Generali Garant, "Альфа страхування", "Allianz Україна", "АІ Україна". Із всіх східноєвропейських країн Україна має найбільший потенціал, з огляду на кількість населення.

До 1997 р. експорт страхових послуг з України був блокований у зв'язку із забороною на надання перестрахувального покриття за рубіж. Розвиток експорту страхових послуг України фактично почався з 2000 р. в результаті виходу на міжнародні ринки й роботі з формування довіри до країни в іноземних партнерів страховою компанією "ЛЕМА".

В 2000 р. в Україні вхідне перестрахування з-за кордону мали у своїх портфелях 12 українських перестрахувальників, то за результатами 2010 р. їх кількість збільшилася практично втроє. Частка лідера українського експорту послуг - СК "ЛЕМА" (рейтинг A.M. Best "B+") на цьому ринку постійно зростала й за підсумками 2010 р. склала 92% при диверсифікованості вхідних ризиків з 40 країн світу [5].

Вітчизняні компанії працювали головним чином на ринках СНД, приймаючи в перестрахування наступні види страхування: громадянської відповідальності власників транспортних засобів, автотранспорту, майна й вантажів. За 2010 р. виплати, здійснені на користь іноземних страховиків склали майже 125,6 млн. дол. (в 2009 р. - 131,3 млн. дол., в 2008 р. - 132,1 млн. дол.).

Страхові й перестрахувальні платежі українським страховикам від нерезидентів у 2012 р., за попередніми даними, склали близько 450 млн. грн., що на 34% менше, ніж в 2011 р. У структурі експорту послуг перестрахування склало 55%, страхування - 45%. При цьому 44% експорту це страхування й перестрахування майна,16% - вантажів, 15% - автострахування, 14% - медичного страхування й 9% - авіації. Зниження суверенного рейтингу країни, макроекономічні проблеми, а також застаріле страхове й валютне законодавство не дозволять українським страховикам збільшити обсяги експорту страхових і перестрахових послуг в 2013 р., табл. 4.

Таблиця 4

Топ-5 страховиків по вхідному перестрахуванню від нерезидентів, 2012 р., млн. грн. [4]

№	Компанії	Перестрахувальні премії			Перестрахувальні виплати		
		Всього	Добровільні виплати	Обов'язкові виплати	Всього	Добровільні виплати	Обов'язкові виплати
1	ЛЕММА	237734,7	234 579,4	3 155,3	1689,9	1 435,9	254,0
2	БУСИН	5 200,8	2 796,2	2 404,6	37,1	27,0	10,1
3	ОРАНТА	4 344,0	3 403,5	940,5	1 794,2	1 756,6	37,6
4	НАСТА	3 625,7	3 625,7	0,0	1 131,9	1 131,9	0,0
5	Просто-страхование	2 502,7	1 959,4	543,3	785,9	733,0	52,9

При відносно невеликій ємності перестрахувального ринку Україна має певний потенціал, який полягає в тому, що деякі компанії намагаються виходити на міжнародні ринки зі своїми пропозиціями. Проте стикаються з певними труднощами - відсутність прозорої звітності відповідно до міжнародних стандартів і зрозумілої іноземним контрагентам позиції платоспроможності. Прийняті у світі актуарні підходи до оцінки зобов'язань в Україні застосовуються, в основному, обмеженою кількістю великих компаній, які проходять міжнародний аудит. Ситуація може ускладнитися введенням в 2012 р. в країнах Євросоюзу стандарту платоспроможності Solvency II, який не тільки вводить нові принципи звітності й оцінки балансу, але й висуває вимоги до капіталу на підставі актуарних оцінок ризиків (у першу чергу, андеррайтингових і катастрофічних) разом з наявністю адекватної системи ризику-менеджменту.

Щодо перспектив перестрахування на українському ринку, то варто відмітити, що для найбільш ефективного використання цього виду фінансових послуг потрібно виконати ряд важливих завдань:

1. формулювання законодавчої бази, яка б чітко регулювала перестрахувальну діяльність;

2. стандартизація перестрахувальних продуктів по основних класах бізнесу з урахуванням традицій українського страхового ринку й міжнародних принципів ведення перестрахувального бізнесу;

3. просування на українському ринку страхових і перестрахувальних програм, розроблених спільно страховиком і перестрахувальником;

4. підвищення рівня професіоналізму страхових послуг;

5. формування стабільного українського перестрахувального ринку з максимальним використанням його внутрішнього потенціалу.

РЕЗЮМЕ
В статті досліджуються та аналізуються фактори, які впливають на подальший розвиток та функціонування міжнародного ринку перестрахування в умовах економічної невизначеності.
Ключові слова: страхування, перестрахування, економічна невизначеність, фінансова криза, страхові премії.
РЕЗЮМЕ
В статье исследуются и анализируются факторы, влияющие на дальнейшее развитие и функционирование международного рынка перестрахования в условиях экономической неопределенности.
Ключевые слова: страхование, перестрахование, экономическая неопределенность, финансовый кризис, страховые премии.
SUMMARY
This article reviews the factors influencing further development of the international market reinsurance in the conditions of economic uncertainty.
Keywords: insurance, reinsurance, economic uncertainty, financial crisis, insurance premiums.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:
1. Почти каждая двадцатая компания из списка Forbes "The Global 2000" – страховщик [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ins.1prime.ru/news/0/%7BE3B58C4D-BCA5-424A-AA4E-C0E543812BBB%7D.uif – Назва з екрану.
2. Обзор мирового рынка перестрахования в 2012 году - S&P [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://re-insurance.com.ua/review/430 - Назва з екрану.
3. Офіційний сайт страхової компанії Swis Re [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://reports.swissre.com/2012/financialreport.html- Назва з екрану.
4. Страховой рынок Украины 2012: обзор РБК-Украина [Електронний ресурс]. – Режим доступу:http://www.marketing-ua.com/articles.php?articleId=3595 – Назва з екрану.
5. Чернышов С. Входящее перестрахование от нерезидентов – эффективный инструмент привлечения валюты в страну [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://re-insurance.com.ua/review/392 – Назва з екрану.

УДК 330.341.1:669

НАПРЯМИ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В МЕТАЛУРГІЙНОМУ КОМПЛЕКСІ УКРАЇНИ

Музиченко А.Г., провідний фахівець відділу провідних клієнтів ПуАТ СЕБ Банк, к.е.н.

В умовах вичерпності можливостей традиційних способів економічного розвитку, що виявляються в досягненні граничних факторних ресурсів, посилюються роль інноваційних факторів, зокрема високих технологій, здатних забезпечити мультиплікаційний ефект щодо підвищення продуктивності праці та якості життя.
Аналіз сучасних тенденцій розвитку економіки провідних західних країн свідчать про те, що тип господарювання високорозвинених країн можна охарактеризувати як інноваційну економіку – економіку суспільства, засновану на знаннях, інноваціях, на відкритості до сприйняття нових ідей, нових машин, систем і технологій, на готовності їх практичної реалізації в різних сферах людської діяльності. Інноваційний розвиток є головним фактором, який виводить країну на передові рубежі соціально-економічного прогресу. Його досягнення зумовлене постановкою та виконанням низки стратегічних завдань на національному і регіональному рівнях управління соціально-економічним розвитком країни. Серед широкого спектра цих завдань існують такі, виконання яких для держави є найбільш невідкладним. Це насамперед вироблення та запровадження національних інноваційних моделей розвитку, активізація інституційних трансформацій суспільного розвитку, досягнення високої конкурентоспроможності економіки.

Головними завданнями державної політики інноваційного розвитку є створення повноцінного базису національної інноваційної системи як сукупності організацій і фірм приватного і державного секторів, які самостійно й у взаємодії один з одним здійснюють всі стадії інноваційної діяльності.

Процес інноваційного розвитку світового металургійного комплексу є предметом дослідження відомих вітчизняних учених: В. Большакова, І. Бураковського, В. Мазур, Ю. Макогона, А. Смірнова, Л. Федулової та ін. Даній темі присвячено праці таких зарубіжних учених, як П. Кругмана, А. Крюгера, К. Мейєра, Г. Менш, Д. Тріллер, К. Фрідмана.

Незважаючи на велику кількість робіт як зарубіжних, так і вітчизняних учених із досліджуваної проблеми, слід зазначити, що актуальною залишається необхідність дослідження питання щодо інноваційного розвитку національних економік в контексті світових галузевих ринків, що зумовило постановку мети і задач дослідження статті.

Метою наукової статті є дослідження напрямів державної підтримки інноваційної діяльності в металургійному комплексі України.

Державна підтримка досліджень і розробок (ДіР) відіграє ключову роль у забезпеченні інноваційного процесу. Держава сама виступає великим, а в ряді країн основним інвестором у нові знання й технології. Його частка у внутрішніх витратах на ДіР у цей час становить у США й Німеччині 27 та 28%, Великобританії - 30, Франції - 40, Китаєві - 25, Бразилії - 53, Індії - 66%.

Слід зазначити, що фінансова криза, що сталася в 2008-2009 рр., у більшості провідних країн не призвела до згортання бюджетних програм підтримки інноваційної сфери, а навпроти, став потужним стимулом для їхнього подальшого розширення. Про це свідчить значний обсяг витрат на інновації в пакеті заходів по стимулюванню економіки в період кризи, табл. 1.

Таблиця 1. Структура державних витрат на стимулювання економіки в період кризи 2008-2009 рр., % до ВВП [1]

Країна	Інфраструктура	Освіта	Зелені технології	Дір
США	0.70	0.58	0.48	0.11
Німеччина	0.50	0.60	0.20	0.10
Франція	0.24	0.04	0.00	0.00
Фінляндія	0.48	0.02	0.02	0.01
Швеція	0.27	0.02	0.06	0.29
Канада	1.27	0.12	0.18	0.05
Австралія	0.82	1.40	0.48	025
Польща	0.07	н.д.	0.00	0.01

Так, у США на підтримку досліджень і розробок було виділено 16 млрд. дол. (0.11% ВВП), у Німеччині - 1.4 млрд. євро (0.1% ВВП). Ще більш значні засоби направлялися в суміжні з ДіР сектора - утворення й впровадження "зелених" технологій. У сукупності

© Музиченко А.Г., 2013

державні витрати на ДіР, утворення й екологічні цілі в ряді країн перевищили навіть заплановані витрати на інфраструктуру - традиційний напрямок бюджетної підтримки економіки в кризові періоди.

Протягом останніх декількох років металургійний комплекс України переживає кризу, що стала наслідком довгострокового використання застарілих технологій, низького технічного рівня, недостачі фінансів для забезпечення впровадження інновацій. Подорожчання газу й нафти, а також перебої в постачанні підприємств коксівним вугіллям, металобрухтом, електроенергії. Високий попит на метал у докризисні роки привів до нарощування надлишкових потужностей за рахунок підвищеної експлуатації наявного устаткування, що спричинило високий ступінь спрацювання устаткування й створення потужностей, які економічно невигідно містити в умовах падіння попиту на продукцію. Основна лінія подальшого розвитку металургійного комплексу України - модернізація й реконструкція металургійного устаткування, удосконалювання й зміна виробничих відносин в умовах ринку.

У перспективі, конкурентноздатність українських металургійних компаній на світовому ринку буде в значній мірі визначатися масштабами вітчизняних металургійних компаній, їхньою участю у світових процесах консолідації. Їхнє майбутнє прямо залежить від темпів формування великих корпорацій і їхньої реструктуризації, включаючи зміни в механізмах корпоративного керування. Це один з найважливіших шляхів підвищення ефективності національної металургійної галузі.

Для успішної діяльності вітчизняним металургійним підприємствам важливо повною мірою враховувати світові тенденції розвитку, серед яких особливо виділяються:

- загострення конкуренції на світовому ринку в умовах стійкого зниження споживання металу, особливо в період світової економічно-фінансової кризи;
- підвищення вимог до якості металопродукції;
- пріоритетний розвиток сучасних сталеливарних технологій і створення гнучких високоефективних технологічних комплексів.

За останні три роки, основні оператори світового ринку металопродукції, відзначають подальше зниження цін і обсягів продажів як на ринку ЗРС, так і на ринку металопрокату. Основним фактором зниження ділової активності на ринку чорних металів є прогнозована криза у фінансовій системі ЄС, проблеми в Греції, звернення за допомогою до уряду іспанських банків, скорочення золотого запасу Німеччини й ряд інших факторів, які вказують на можливе падіння попиту на металопрокат і відповідно ЗРС. Рівень цін на продукцію ГМК ще дуже далекий від кризових цін 2008-2009 рр., однак ситуація на металургійному ринку схиляється до зниження як цін, так і обсягів споживання.

Обсяги виробництва сталі у світі за останні 3 роки зросли. Свого трирічного максимуму щомісячний обсяг сталі досяг у березні 2012 року в розмірі 132 млн. тн. Основою для зростання світового виробництва сталі в 2010-2012 рр. стали азіатські виробники, в основному Китай. Щомісячні обсяги виробництва сталі в СНД залишалися практично на незмінному рівні - 9,2-9,8 млн. тн. За останні 3 роки частка СНД у загальному обсязі світового випуску сталі коливалася на рівні 7,2-8,6% і мала явно виражену тенденцію до поступального зниження приблизно з річним циклом.

Незважаючи на те, що в СНД був досягнутий певний рівень стабільності обсягів виробництва, у загальному обсязі виробництва китайські виробники металу поступово витісняли країни СНД, однак відбувалося це по природнім причинам. У КНР прагнули захистити свій ринок від імпорту й стимулювали розвиток чорної металургії на довгостроковій основі.

Протекціоністська політика держави привела до того, що китайські компанії стали задовольняти зростаючий внутрішній попит не тільки в Китаєві, але й наприклад, в Індії, не даючи можливості заробити європейським і американським виробникам металопрокату на зростаючій економіці країн Азії. Така тенденція є загальною проблемою не тільки для українських виробників, але й для металургів із країн ЄС. За останні 3 роки частка України в загальних обсягах виробництва сталі в СНД коливалася на рівні 28-35%. Для СНД Україна була значним виробником сталі, на яку в середньому доводилася третина обсягів. Для Євросоюзу Україна також була помітним виробником сталі.

Співвідношення між щомісячним обсягом виробництва сталі в Україні і ЄС у середньому коливалося на рівні 20-25%. І хоча в 2009 році можна було спостерігати короткочасне зниження співвідношення між обсягами випуску сталі в Україні й у ЄС із 25,63% до 17,91%, у цілому в 2010-2011 роках ситуація вирівнялася, і динаміка обсягів виробництва сталі в Україні йшла приблизно в тому ж напрямку, що й у ЄС [2].

Побічно на відставання в розвитку металургії вказує порівняння показників співвідношення між виробництвом чавуну й сталі в Україні, СНД і ЄС. Так, за 2011 рік в Україні цей показник становив 82%, у СНД - 71% у ЄС - 53%. По оцінках фахівців, для того щоб довести рівень даного співвідношення до рівня ЄС, українські металурги мають потребу в додаткових інвестицій у розмірі 80-100 млрд. грн. При цьому ефект від вкладених інвестицій наступить протягом 5-7 років.

В Україні за час кризи знизилася платоспроможність промислових підприємств унаслідок збільшення кількості збиткових підприємств. Фінансові результати підприємств промисловості в 2009 р. вперше за останні десять років сягнули від'ємного значення: - 4788 млн. грн. Утрудненість залучення позичкових коштів для промислових підприємств ускладнює не лише реалізацію інвестиційних проектів, а й поточну діяльність. Оскільки економіка нашої країни розвивається у напрямі сталого економічного розвитку на основі сировинного експорту, де провідні позиції зберігають експорт металу та інші сировинні галузі, тому залишається дуже вразливою від кон'юнктури світового ринку металопродукції.

Так, світові ціни на сталь створюють позитивні умови для українських виробників металургійної продукції, рис. 1. Однак подальше їх зростання стримується високою конкуренцією між виробниками, і споживачі цієї продукції утримуються від збільшення запасів у очікуванні зниження цін.

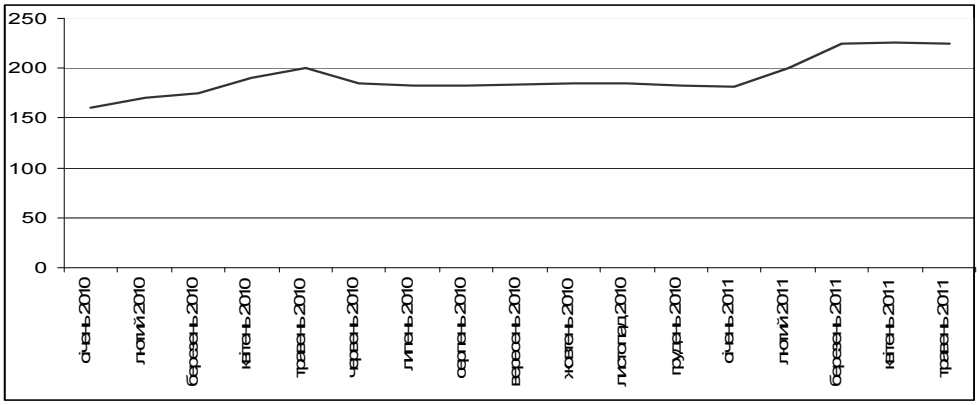


Рис. 1 - Динаміка загальносвітового індексу сталі (01.1997=100 %) [3]

Основну частку (42%) українського експорту металів у 2011-2012 рр. складали: чавун переробний у чушках, зливки, напівфабрикати з нелегованої сталі, феросплави, відходи та брухт чорних металів. Практично була відсутня номенклатура експорту

високотехнологічної металопродукції: продуктів прямого відновлення залізних руд, листів плакованих із гальванічним покриттям та електролітичним оцинкуванням, прокату плаского з корозійностійкої нержавіючої сталі. По багатьох видах високотехнологічної металопродукції імпорт у десятки разів перевищує експортні поставки.

Значне перевищення цін на основні види сталевого прокату на внутрішньому ринку над цінами експорту металу гальмує внутрішнє споживання вітчизняної металургійної продукції та стимулює споживання імпортної продукції. В 2012 р ціни на сляби в СНД знизилися з 530 до 500 дол. США за тону, арматурна сталь - з 640 до 600 дол. США за тону, сортовий прокат - з 740 до 610 дол. США за тону.

Перспективи розвитку металургійної галузі України значною мірою залежать від того, як швидко вона зможе відновити свої позиції на світових ринках.

В умовах фінансової кризи інвестування процесів модернізації та технічного переоснащення металургійних підприємств різко скоротилося: річний обсяг інвестицій в основний капітал у 2009 р. порівняно з 2007 р. зменшився на 41%, а прямих іноземних інвестицій – майже в 3,5 рази, табл. 2.

Таблиця 2 - Інвестування металургійної галузі [2]

Найменування	Річні обсяги інвестицій в основний капітал, млн. грн.				Річні обсяги прямих іноземних інвестицій, млн. дол. США			
	2007	2008	2009	2010	2007	2008	2009	2010
Металургійне виробництво та виробництво готових металевих виробів	11234	10503	6683	5161	156,2	-240,2	44,7	383,3
Промисловість (довідково)	64341	76618	57658	58558	1893	48,5	969,3	766,2

Підприємства галузі не готові йти на глобальні заходи щодо реконструкції та реорганізації виробництва, а залучені інвестиції переважно спрямовуються на завершення раніше початих проектів і здійснення короткострокових високорентабельних заходів. Найприйнятнішими джерелами фінансування при реалізації проектів модернізації залишаються власні кошти підприємств і позичкові кошти. Тому необхідно, кошти державного сектору раціонально поєднувати з металургійним підприємницьким капіталом, що в окремих випадках дасть змогу ефективно активізувати інноваційну діяльність в галузі, наростити обсяги виробництва наукомісткої конкурентоспроможної продукції.

Металургія в Україні вимагає значних фінансових уливань, а також ряду заходів з боку держави, спрямованих на податкове стимулювання поглиблення металургійного переділу.

Формально самим великим виробником металу у світі залишається ArcelorMittal, його найближчий конкурент Hebei Iron and Steel виплавляє майже в 2 рази менше сталі. Однак таке положення справ варто сприймати як формальне. ArcelorMittal вже давно залежить від значних процесів росту власної металургії в Китаї (із 2001 по 2011 рр.), які стали причинами зниження частки ЄС і країн СНД у загальному обсязі виробництва сталі у світі. З ТОП-20 компаній по виплавці сталі в 2011 році 9 перебували в КНР, із цих 9-ти компаній 7 належали державі. Тобто, у будь-який момент по формальних ознаках ці 7 компаній могли б бути об'єднані в єдиний холдинг і показувати загальну статистику виплавки сталі.

Підприємства здобувають нове обладнання, що дозволяє робити їхню продукцію більше конкурентноздатної, а її випуск - більше екологічним. Так, у грудні 2011 року Єнакіївський металургійний завод (ЄМЗ, Донецька обл.), що входить у ГМК "Метинвест", увів в експлуатацію доменну піч потужністю 1,2 млн. тон чавуну в рік вартістю 220 млн. дол.

Запуск печі є частиною технологічної стратегії розвитку підприємства. Реалізація даної стратегії дозволить підвищити виробництво сталі з 2,6 млн. тонн до 4,5 млн. тонн, посприяє зниженню споживання енергоресурсів і забезпечить відповідність загальноєвропейським екологічним нормам. На реалізацію стратегії розвитку заводу групою "Метинвест" виділені засоби в розмірі близько 1 млрд. діл. Зокрема планується:

- будівництво нового агломераційного цеху;
- модернізація доменного виробництва (з метою відмови від використання природного газу в доменному виробництві);
- модернізація сталеплавильного виробництва, спрямована на освоєння нового виду продукції (блюмів для забезпечення виробництва найвищого гатунку сорту сталі на "Азовстали");
- будівництво нового велико-середньосортного стану й т.д.

Однієї з найбільш важливих завдань технологічної стратегії розвитку ЕМЗ є забезпечення екологічної безпеки виробництва. Як очікується, дана технологічна модернізація виробництва повинна привести до істотного зменшення валових викидів пилу: з 15 тис. тон в 2010 році до 2,7 тис. тон, починаючи з 2017 року. Витрати на екологічні інвестиції становлять більше 30% загального обсягу планованих вкладень у підприємство.

Варто розуміти різницю між якістю металургійних виробничих потужностей у СНД і КНР. Більшість їхніх потужностей були уведені в експлуатацію протягом останніх 10 років, ситуація ж у СНД і Україні зокрема диктується тим фактом, що більшість виробничих потужностей були уведені в 50-60 р. XX століття. Боргові джерела фінансування, до яких так часто прибігають ключові учасники ринку: СКМ, ИСД і Метинвест, не в змозі забезпечити такий приплив інвестицій, а великі іноземні компанії, такі як ArcelorMittal не поглиблюють металургійний переділ і не відмовляються від застарілого доменного виробництва. Крім того, частково розвиток електрометалургії в Україні блокують високі ціни на енергоносії [2].

Для подолання труднощів українському гірничо-металургійному комплексу необхідна продумана державна стратегія розвитку на найближчі 10-15 років, що буде регламентувати обсяги залучення засобів у модернізацію галузі і їхні джерела, обсяги виробництва й правила гри для гравців ринку (особливо - для імпортерів).

Для розвитку українського ГМК необхідні великі інвестиції, спрямовані в першу чергу на заміну застарілого обладнання високотехнологічними новими аналогами. Зрозуміло, окупність цих інвестицій буде досить тривалою. Однак без них, у галузі взагалі можна чекати серйозного погіршення ситуації, особливо в періоди обвалу цін на продукцію металургії на світовому ринку. Варто також відзначити, що на даний момент собівартість російського й турецького металу вже нижче українського. Тому стає очевидним, що Україна поступово програє конкурентну боротьбу, незважаючи на сприятливі умови для виробництва металу.

За останні 10 років українські металурги піддавалися систематичному ризику, що виник через появу в КНР протягом 10 років власної сталеплавильної галузі, здатної робити до 700 млн. тон сталі в рік. Фундаментальна статистика вказує на те, що від подібного ризику зазнають збитків не тільки українські металурги, але і європейські, японські й американські компанії. Проблема домінування КНР у сталеплавильній індустрії частково викликана істотним перевищенням темпів економічного росту в Китаєві над темпами приросту країн з розвитою економікою.

Подальших сценаріїв розвитку подій можна очікувати, через те, що європейські металурги і металурги країн СНД втрачають частку ринку, уступаючи її азіатським виробникам. Для розвитку такого негативного сценарію необхідна наявність двох умов:

1. Економіка КНР продовжить рости швидше, ніж економіка ЄС та інших розвинених країн.
2. Металургія СНД не зможе здійснити істотний ривок в області залучення капіталу для інноваційного розвитку галузі.

РЕЗЮМЕ

В статті досліджуються напрями державної підтримки інноваційної діяльності в металургійному комплексі України в посткризових умовах.

Ключові слова: економічна криза, інноваційні фактори, державне регулювання, металургія, економічний розвиток.

РЕЗЮМЕ
В статье исследуются направления государственной поддержки инновационной деятельности в металлургическом комплексе Украины в посткризисных условиях.
Ключевые слова: экономический кризис, инновационные факторы, государственное регулирование, металлургия, экономическое развитие.
SUMMARY
This article reviews the directions of the state support of innovative activity in a metallurgical complex of Ukraine in post-crisis conditions.
Keywords: economic crisis, innovative factors, state regulation, metallurgy, economic development.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:
1. Анализ горно-металлургического комплекса Украины / [ООО «Группа компаний «Pro Capital Ggroup»]. - Аналитический обзор, 2012. – 8с.
2. Горно-металлургический комплекс: анализ пяти лет развития / [Рейтинговое агентство «Стандарт-Рейтинг»]. - Аналитический обзор, 2012. – 26с.
3. Экономическое развитие Украины 2011 г. / [Рейтинговое агентство «Кредит-Рейтинг»]. - Аналитический обзор, 2012. – 11с.
4. Харахулах В.С. Состояние и перспективы развития горно-металлургического комплекса Украины // Харахулах В.С., Зражевский А.Д., Смирнов А.Н. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.uas.su/conferences/2011/vnepecnaya/1/razdel1.php - Назва з екрану.

УДК 330.47

СТРАХОВАНИЕ ДЕПОЗИТОВ КАК СПОСОБ РЕГУЛИРОВАНИЯ АСИММЕТРИЧНОСТИ ИНФОРМАЦИИ. ВОПРОС МОРАЛЬНОГО РИСКА

Палагута Н., аспирант кафедры экономической теории Донецкого национального университета

Постановка проблемы. Регулирование цикличности в экономике является одним из важнейших тем исследований в экономической теории. Под влиянием кризисов в экономике наблюдаются спад, который отрицательно влияет на благосостояние страны и ее граждан, а также может привести к кризису мирового масштаба.

В условиях асимметричности информации (неравномерное владение информацией контрагентами), которая может привести к кризису, встает вопрос о ее регулировании.

Асимметричность информации в банковских отношениях приводит к неустойчивости и уязвимости банковской системы, что в свою очередь влечет за собой банковскую панику, и в особенно тяжелых случаях приводит к полномасштабному кризису. Асимметричность информации здесь проявляется в том, что вкладчики полагают, что банк всегда может вернуть им их деньги по требованию, в то время как банк не всегда обладает таким количеством денежных ресурсов на каждый момент времени. Таким образом, вкладчики лишены полной информации о своих средствах в банке, в то время как банк эту информацию имеет.

В современной экономике существуют несколько способов регулирования асимметричности информации. Поскольку в банковских отношениях она часто приводит к появлению банковской паники, многими государствами стало применяться страхование депозитов, которое, в свою очередь, влечет за собой ряд последствий.

Анализ публикаций. Разные аспекты данной проблемы были рассмотрены в работах таких ученых как Д. Даймонд, Ф. Дибвиг, И. Фишер, Дж. Стиглиц, Г. Гарсия, Э. Кейн, Э. Демиргук-Кунт, Дж. Т. Салерно, Ф. Мишкин и др.

Целью данной статьи является рассмотрение системы страхования депозитов как одного из способов предотвращения кризиса или его преодоления в условиях асимметричности информации. В первую очередь будут освещены причины появления страхования депозитов и динамика роста популярности данного инструмента регулирования в странах мира, затем будет описан механизм воздействия страхования депозитов на банковские отношения, будут рассмотрены положительные и отрицательные стороны инструмента, а также проблемы, возникающие при его применении. В завершении, будут приведены способы решения этих проблем.

Результаты исследования. Первая попытка создания системы страхования депозитов были предприняты в США еще в 19 веке (Нью-Йоркский страховой фонд был основан в 1829г.), но фонд потерпел неудачу из-за большого количества случаев мошенничества и рисковых операций[1]. Законодательно страхование депозитов впервые было введено в США в 1933 году законом Гласса – Стигалла в ответ на крах банков во время Великой депрессии. [2] Закон создал Федеральную корпорацию по страхованию депозитов (Federal Deposit Insurance Corporation). Причиной появления FDIC стала с одной стороны асимметричность информации, которая создавала проблемы для вкладчиков. Во-первых, вкладчики не были уверены в стабильности банков в силу недостатка информации, во-вторых, в случае банкротства банка, они получали только часть своих денег и только после окончания официальных процедур. В результате, вкладчики неохотно приносили деньги в банки. С другой стороны, правительство опасалось, что недостаток информации у вкладчиков приведет к банковской панике. Таким образом, создание FDIC стало для вкладчиков гарантом того, что они не потеряют свои сбережения даже в случае банкротства банка. Следовательно, причины изымать средства в случае неуверенности в стабильности банка исчезли, и вероятность банковской паники была снижена. [3]

Впоследствии, подобная система была создана в Великобритании (1982г.), Канаде (1967г.), ФРГ (1975 г.), Японии (1971г.). Тем не менее, во многих странах существуют свои особенности. В Японии, в страховании могут участвовать государственные и частные компании. С другой стороны, в Германии, государство не принимает участия в страховании депозитов. Оно осуществляется путем добровольного внесения вкладов банками в общий фонд и покрывает всю сумму депозита. Похожие идеи лежат в основе страхования депозитов по всей Европе, где страхование депозитов обязательно. [4]

В 1999 году страхование депозитов было принято в Эквадоре. Эль Сальвадоре, Камеруне, Центральноафриканская Республика, Чад, Экваториальная Гвинея, Габон и Республика Конго. [4]

Некоторые страны, такие как Япония, Турция и Мексика предлагают 100% покрытие убытков, другие как ВБ, Чили и Швейцария покрывают только сумму, которая меньше ВВП на душу населения. С другой стороны, Центральноафриканская республика и Чад предлагают покрытие в 13 -15 раз больше ВВП на душу населения. [4]

Таким образом, можно заметить, что, несмотря на широкое распространение системы страхования депозитов, единой системы не существует. Она должна быть адаптирована к экономике каждой конкретной страны.

Страхование депозитов может быть двух видов: формальное, обычно предполагающее законодательное регулирование или покупку страховки банком от имени вкладчика у государственной или негосударственной страховой компании [5] и антикризисное, которое применяется непосредственно в случае банкротства какого- либо банка. При этом предполагается, что государство поддержит любой банк или возместит ущерб вкладчикам в похожей ситуации. [6]

© Палагута Н., 2013

Кроме того, можно выделить еще два метода страхования депозитов по способу осуществления. В первом случае, банк признается банкротом, страховая компания, как кредитор получает часть активов банка и выплачивает определенную сумму вкладчикам. Так вкладчики получают только часть своих средств (или все вклады полностью, но если они не превышают определенную установленную для всех сумму). Этот способ не является наиболее подходящим для вкладчиков еще и потому, что процесс выплаты вкладов может занять несколько лет. Во втором случае, происходит реорганизация банка, причем находится компания, которая поглощает банк вместе с вкладами. В результате, вкладчики ничего не теряют. [3]

Целесообразность введения страхования депозитов состоит в том, что, с одной стороны вкладчики гарантированы от потери своих средств, а с другой – нет необходимости ликвидировать банк в случае невозможности уплаты по вкладам в данный момент времени. Кроме того, в силу существования страхования депозитов, а также в силу наличия Центрального банка как «кредитора последней инстанции» банки гарантированы от набегов независимо от своей ликвидности. [3] Таким образом, страхование депозитов предотвращает набеги на банки.

Несмотря на всю привлекательность системы страхования вкладов, в ней есть несколько существенных недостатков. Самой главной проблемой является моральный риск. Т.е. ситуация, при которой одна сторона несет ответственность за интересы другой стороны, но склонна ставить свои интересы превыше интересов этой стороны. [7] Это значит, что банки будут более склонны к осуществлению рисковых операций, чем они были бы, не имея страховки. Проблема банков состоит также во многом в несовпадении потоков средств. Зачастую, они принимают вклады на более короткие сроки, чем занимаю в кредит. [8] Вкладчики при этом не склонны ни отслеживать деятельность банков, ни изымать деньги, даже в случае если банк осуществляет рисковые сделки, поскольку они уверены в том, что не потеряют свои сбережения [3]. При этом вкладчики, веря в то, что они застрахованы от потерь, будут соглашаться на депозит с меньшей ставкой, чем та, на которую они согласились бы, при отсутствии страхования [2]. К тому же, обратный эффект страхования наблюдается именно в тех, странах, где страхование производится со стороны правительства, а не частными фондами. [8]

Другая проблема – проблема ложного выбора. Она значит, что предприниматели, склонные к риску, равно как и мошенники будут привлечены к банковскому сектору, когда поймут, что там можно совершать рисковые сделки с большой выгодой в случае успеха. [3]

Еще одной проблемой является доктрина «слишком крупный, чтобы лопнуть». Эта доктрина относиться к очень крупным банковским учреждениям, которые попадают в затруднительное положение. Обычно такие банки располагают большим количеством мелких и крупных вкладов. Поскольку в случае полного страхования они уверены, что все вклады будут выплачены, крупные банки склонны идти на большой риск. Государство, в свою очередь, заинтересовано в поддержании таких крупных банков в критических ситуациях, потому как банкротство такого банка очень вероятно приведет к финансовому кризису. Таким образом, проблема недобросовестного поведения для крупных банков становиться очень острой. Крупные вкладчики, в таком случае, не склонны осуществлять мониторинг деятельности банка, поскольку они знают, что гарантированы от потерь. Вероятно, в том случае, если бы сумма страховки не покрывала всю сумму вклада, а составляла меньшую ее часть, крупные вкладчики имели бы мотивацию следить за деятельность банка более пристально и при малейших подозрениях изымать средства. [3]

Кроме того, в ситуации, когда нельзя допустить банкротство крупных банков, мелкие банки оказываются в невыигрышном положении. Государство, занятое помощью крупным банкам отказывается от помощи мелким, и они становятся банкротами, не выдерживая конкуренции. [3]

Проблема регулирования состоит еще и в том, что даже при наличии страхования вкладов и регулирующих органов, существуют банки, осуществляющие международную деятельность. За рубежом становится труднее контролировать деятельность таких банков. Кроме того, когда банк осуществляет свою деятельность в разных странах не всегда ясно, власти какого государства должны контролировать его деятельность. [3]

Что касается успешности введения системы страхования депозитов, она демонстрирует, в основном успех, хотя исследователи соглашаются с тем фактом, что оно повышает риск недобросовестности.

Тем не менее, в некоторых странах практика введения страхования депозитов является более успешной, чем в других. В своем эмпирическом исследовании Э.Дж.Кейна и Э. Демиргук-Кунт доказывают, что наибольшее количество проблем возникает в тех странах, где именно государство, без участия частного бизнеса, занимается созданием системы страхования депозитов, и где покрытие вкладов значительно. Эти проблемы возникают именно из-за появления проблемы недобросовестного поведения, которое провоцирует система страхования вкладов. В странах, где прозрачность ведения банковской деятельности высока, вкладчики имеют возможность отслеживать деятельность банка, и, в случае, если банк ведет слишком рисковые операции, изымать средства или требовать более высокую ставку процента по депозиту. В системе же страхования депозитов, ответственность за контроль над деятельностью банка переходит к регулирующей системе, при этом вкладчики принимают меньшее участие в контроле. [4]

Далее ученые указывают на то, что система страхования вкладов тем больше усиливает неустойчивость банковской системы, чем меньше прозрачна и контролируема институциональная среда, в то время как в странах со стабильной институциональной средой страхование депозитов провоцирует меньше проблем. Это указывает на то, что в странах, в которых осуществляется стабильный контроль над банковской системой и прозрачностью отчетности банковских операций, проблема недобросовестного поведения встает гораздо реже и, таким образом, система страхования депозитов работает более эффективно. [4]

Впрочем, иногда, даже в случае, если институциональная среда в стране стабильна, проблемы могут быть вызваны плохо продуманной системой страхования. Такие вещи как «установление слишком высоких сумм покрытия, расширение системы страхования до страхования межбанковских депозитов, создание фондов страхования до возникновения кризисных ситуаций, финансирование резервов государственными источниками и настаивание на государственном управлении – все эти факторы понижают рыночную дисциплину» [4]

Еще одним моментом, на который стоит обращать внимание при принятии страхования депозитов, является финансовая активность. Хотя система страхования депозитов должна влиять положительно на финансовую активность, поскольку повышает уверенность вкладчиков, это не всегда так. Положительное влияние наблюдается только в тех странах, где страхование адаптировано к местной институциональной среде. В противном случае, в долгосрочной перспективе оно наносит вред финансовой активности. [4]

Кроме того, в случае адаптации антикризисного страхования необходимо учитывать долгосрочные последствия, поскольку однажды принятое решение об антикризисном страховании депозитов приводит к уверенности в том, что такие меры будут приняты в последующих подобных ситуациях, а, следовательно, этот факт расшатывает дисциплину и приводит к росту проблемы недобросовестности. Конечно, в одном конкретном случае антикризисное страхование остановит набег на конкретный банк, но может вызвать другие, более серьезные последствия.

С другой стороны страхование, осуществленное заранее, может быть более эффективным, поскольку в кризисной ситуации возникает проблема нехватки времени при решении проблем. Скорость реакции очень важна, потому что чем быстрее и эффективнее решаются проблемы, тем меньше прогрессирует кризис и тем больше вера вкладчиков с стабильность банковской системы. Кроме того, в кризисной ситуации может возникнуть проблема делегирования полномочий, поскольку ответственные лица не были определены заранее, что также понижает скорость реакции и ухудшает общую ситуацию. [9]

Исследования утверждают, что контроль того какие операции осуществляют банки, может быть успешным только в условиях прозрачности и удержания от рисковых операций. Кроме того необходимо, чтобы страховая компания или государственная организация возлагала на себя полную ответственность за те средства, которые находятся под ее контролем. Полная прозрачность достижима только при условии раскрытия и предоставления всей необходимой информации клиентам банка. Идеальная прозрачность информации предполагает возможность получения полной, ясной и доступной информации о деятельности банка всеми клиентами банка без затрат.

Идеальная отчетность состоит в том, что застрахованные граждане могут различить действия страховой организации и привлечь ее к полной ответственности за ее действия. Таким образом, прозрачность, сдержанность и отчетность являются основными условиями для правильного функционирования системы страхования депозитов. [4]

Из вышесказанного становится ясно, что проблемы недобросовестного поведения требуют решения. Современные ученые предлагают несколько вариантов более и менее радикального характера.

В первую очередь, государство может препятствовать росту асимметричности информации путем контроля того, что правдивая информация достигает потребителя, т.е. создать условия для опубликования прозрачной отчетности и запретить распространение ложной информации [3] Государствам также стоит побуждать крупных вкладчиков и акционеров осуществлять мониторинг деятельности их банков. [8] Кроме того, необходимо обеспечить стабильный контроль качеством предоставляемой продукции и свести к минимуму возможность мошенничества. [3]

Смешанная или частная система защиты депозитов может быть более эффективной, чем государственная, т.к. члены фонда могут сами пресекать желания партнеров рисковать общественными средствами. Впрочем для поддержания большей стабильности более желательной является смешанная схема, потому как при крахе нескольких банков у фонда может не хватить средств для покрытия всех обязательств. [10]

В таких условиях становится возможным использование дифференцированных взносов, таким образом, что банки, осуществляющие слишком рисковые операции, будут платить большие взносы в фонд. [11]

Странам с нестабильной институциональной средой и недостаточно разработанным и адаптированным под нужды государства проектом системы страхования депозитов, стоит отказаться от принятия такой системы, или системы, функционирующей в другой стране, поскольку она увеличивает риск наступления кризиса. Таким странам необходимо начать с улучшения системы контроля и руководства банками, реформировать законодательную базу и усовершенствовать бухгалтерскую отчетность и правила обнародования информации таким образом, чтобы правильная и полная информация достигала вкладчика своевременно. [4]

Система защиты более стабильна в странах с большим количеством организаций, осуществляющих страхование, потому как в случае банкротства банка выплаты могут быть осуществлены меньшими суммами большим количеством организаций. Предпочтительной также является большое количество мелких и средних банков, поскольку в странах с небольшим количеством крупных банков крах одного может стать серьезной проблемой при осуществлении выплат другими банками. [10]

Не стоит забывать и тот факт, что в случае отсутствия системы страхования депозитов, вклады остаются в банках только до тех пор, пока вкладчики верят в способность банка их выплатить. Как только такая уверенность исчезает, хотя бы у небольшого количества лиц, они начинают изымать средства, и вспыхивает банковская паника. [12]

Несмотря на то, что банковская паника нарастает очень быстро при малейшей неуверенности, возможность ее наступления может сыграть положительную роль и удержать зарвавшиеся банки от недобросовестного поведения, снижая проблему морального риска.

В отличие от брендов торговых марок, которые могут сравнительно быстро и с легкостью восстановить свою репутацию, а с ней и прибыли, то банк, замешанный в рисковых операциях, может потерять все, обанкротиться и прекратить свое существование, даже, если до этого он существовал более сотни лет. [12]

При таких условиях Дж. Т. Салерно, представитель австрийской школы, выдвинул для США предложение мотивировать банки не идти на риск. Для этого, в первую очередь, необходимо упразднить систему помощи ФРС и его роль «заемщика последней инстанции», равно как и страхование депозитов. Таким образом, банки не будут склонны совершать рисковые операции, и проблема морального риска будет существенно уменьшена. Далее, необходимо вернуть золотой стандарт и золото как резерв банков. Ученый также настаивает на запрете для ФРС проводить операции на открытом рынке, монопольно выпускать банкноты и создавать банковские резервы «из воздуха». Солерно, вслед за Ф. Хайеком предлагает позволить другим банкам выпускать свои банкноты, подкрепленные резервами, как это было принято в США и некоторых других странах (Швейцарии, Австралии, Шотландии, Швеции) в определенные периоды в 19 веке.

В результате, если банк сделает неверный шаг, то доверие к нему исчезнет, и его существование, как и существование его банкнот, будет закончено. Таким образом, банки будут соревноваться за право называться наиболее стабильными. Они больше не станут «одалживать» деньги у всех вкладчиков, а будут ориентироваться только на определенный срок, в который вкладчик по контракту не будет изымать деньги. [12]

Все вместе эти меры должны привести к стабилизации банковской системы и уменьшению возможности возникновения кризисных ситуаций из-за проблемы морального риска.

Выводы. Несмотря на то, что принятая во многих странах система страхования депозитов изначально кажется очень привлекательной, в ней существуют пробелы, при которых проблема асимметричности информации, а с ней и риск кризиса, не только не уменьшается, а увеличивается из-за целого спектра сопутствующих проблем.

Поэтому меры по введению или отмене такой системе в каждой конкретной стране необходимо принимать аккуратно, учитывая, как исторический опыт государств, так и внутреннее экономическое состояние страны на текущий момент.

Исходя из этого, можно сказать, что проблема асимметричности информации остается открытой, поскольку существует множество аспектов ее регулирования, изучение которых необходимо.

РЕЗЮМЕ

Рассмотрено регулирование асимметричности информации путем страхования депозитов. Сделаны выводы о способах решения проблем, связанных с использованием данного инструмента.

Ключевые слова: асимметричность информации, система страхования депозитов, моральный риск, заемщик последней инстанции.

РЕЗЮМЕ

Розглянуто регулювання асиметричності інформації шляхом страхування депозитів. Зроблено висновки щодо способів вирішення проблем, пов'язаних з використанням цього інструменту.

Ключові слова: асиметричність інформації, система страхування депозитів, моральний ризик, .позичальник останньої інстанції.

SUMMARY

The regulation of asymmetric information by using of the deposit insurance has been examined. The conclusions have been drawn as for the ways of related problems` resolution.

Key words: information asymmetry, deposit insurance system, moral hazard, lender of last resort.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ:

1. Charles W. Calomiris Is Deposit Insurance Necessary? A Historical Perspective [Электронный ресурс] / Charles W. Calomiris. - The Journal of Economic History, Vol. 50, No.2 p. 283-295. — Режим доступа к журн. : http://links.jstor.org/sici?sici=00220507%28199006%2950%3A2%3C283%3AIDINAH%3E2.0.C0%3B2-%23.

2. David C. Wheelock Can Deposit Insurance Increase the Risk of Bank Failure? Some Historical Evidence [Электронный ресурс]/ David C. Wheelock, Paul W. Wilson. – Federal Reserve Bank of St.Louis Review,1994 Vol.76, No.3, p. 57-71. — Режим доступа к журн. : http://research.stlouisfed.org/publications/review/article/3142.

3. Mishkin, Frederic S. The economics of money, banking, and financial markets / Frederic S. Mishkin.—7th ed., USA: Columbia University, 2004 – p. 849.

4. Edward J. Kane Deposit Insurance Around the Globe: Where Does it Work? [Электронный ресурс]/ Edward J. Kane, Asli Demirguc-Kunt. – Cambridge: NBER, 2001. - Working Paper No. 8493. — Режим доступа к журн. : http://www.nber.org/papers/w8493
5. Asli Demirgüç-Kunt Does Deposit Insurance Increase Banking System Stability? An Empirical Investigation [Электронный ресурс]/ Asli Demirgüç-Kunt, Enrica Detragiache. – World Bank, Development Research Group, and International Monetary Fund, Research Department, 2003. - Policy Research Working Paper — Режим доступа к журн. : http://econ.worldbank.org/external/default/main?pagePK=64165259&theSitePK=469382&piPK=64165421&menuPK=64166322&entityID=000094946_99122006330270
6. Ngalawa H. Banking Instability and Deposit Insurance: The Role of Moral Hazard [Электронный ресурс]/ Ngalawa H., F.Tchana Tchana, N. Viegi. – Munich: MPRA, 2011. - Paper No. 31329 – p. 43. — Режим доступа к журн. : http://www.opf.slu.cz/kfi/icfb/proc2011/pdf/41_Ngalawa.pdf.
7. Kevin Dowd Moral Hazard and the Financial Crisis [Электронный ресурс]/ Kevin Dowd. – Washington, DC: The Cato journal : an interdisciplinary journal of public policy analysis, 2009. - : Inst., ISSN 0273-3072, ZDB-ID 8759583. - Vol.29., 1, p. 141-166. — Режим доступа к журн. : http://www.econbiz.de/en/search/detailedview/doc/all/Moral%20hazard%20and%20the%20financial%20crisis/10003896839/?no_cache=1
8. Patricia A. McCoy The Moral Hazard Implications of Deposit Insurance: Theory and Evidence [Электронный ресурс]/ Patricia A. McCoy. – Washington, D.C.: Seminar on Current Developments in Monetary and Financial Law, 2006. – p.25. — Режим доступа к журн. : http://www.imf.org/external/np/seminars/eng/2006/mfl/pam.pdf
9. Sebastian Schich Financial Turbulence: Some LessonsтRegarding Deposit Insurance [Электронный ресурс]/ Sebastian Schich. – Paris : OECD, 2008, ISSN 0378-651X, ZDB-ID 7851583. - p. 55-79 — Режим доступа к журн. : http://www.oecd.org/daf/fin/insurance/41420525.pdf
10. Francesca Carapella Deposit Insurance, Institutions and Bank Interest Rates [Электронный ресурс]/ Francesca Carapella, Giorgio Di Giorgio. - New York: Columbia University, 2003. – Discussion Paper No.: 0304-06 — Режим доступа к журн. : http://academiccommons.columbia.edu/catalog/ac:116049
11. Asli Demirguc-Kunt Determinants of Deposit-Insurance Adoption and Design [Электронный ресурс]/ Asli Demirguc-Kunt, Edward J. Kane, Luc Laeven
– Cambridge: NBER Working Paper Series, 2007. – Working Paper No. 12862 — Режим доступа к журн. : http://www.nber.org/papers/w12862
12. Joseph T. Salerno Central Banking, Deposit Insurance, and Economic Decline, [Электронный ресурс]/ Joseph T. Salerno . New York: 2012. — Режим доступа к видео.: http://mises.org/media/categories/269/Central-Banking-Deposit-Insurance-and-Economic-Decline

УДК 332.822

ПЕРЕДУМОВИ РОЗВИТКУ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ СКЛАДОВОЇ БУДІВЕЛЬНИХ ІНТЕГРОВАНИХ СИСТЕМ

Пинда Р.В., к.е.н., доцент, докторант Інституту регіональних досджень НАНУ, м. Львів

Постановка проблеми. Широкий перелік та системність перешкод функціонування будівельних підприємств у регіонах України, а також наявність глибоких кризових явищ у будівництві як важливому секторі національного господарства актуалізують потребу обґрунтування та реалізації дієвих управлінських заходів, спроможних швидко та якісно усунути негативні тенденції розвитку будівництва включно з імплементацією позитивного досвіду вирішення аналогічних проблем в економічно розвинених державах світу. Об'єктивно зрозуміло, що пріоритетами регіональної політики мають стати створення сприятливого для детінізації, підвищення рівня прозорості економічних відносин, розвитку будівництва і його економічних агентів економіко-правового середовища, а також реальне зміцнення конкурентоспроможності і підвищення фінансово-економічної ефективності господарювання підприємств галузі. Якщо перша частина пріоритетів є виключною прерогативою державної регіональної політики, то міжнародною практикою доведено, що для досягнення іншої можуть застосовуватися механізми інтеграції економічних суб'єктів задля отримання важливих переваг – зниження трансакційних витрат та посилення конкурентоспроможності учасників об'єднання.

Аналіз останніх наукових досліджень та публікацій. Проблеми обґрунтування та реалізації управлінських заходів щодо усунення кризових наслідків у будівництві розглядали у своїх наукових дослідженнях А.Беркута, З.Варналій, Т.Васильців, В.Кравченко, Ю.Пинда, К.Процак, Ю.Соха та ряд інших українських науковців, проте варто істотно поглибити дослідження інтелектуальної складової будівельних інтегрованих систем.

Метою статті є обґрунтування передумови розвитку інтелектуальної складової будівельних інтегрованих систем.

Виклад основного матеріалу дослідження. Зауважимо два важливих аспекти. По-перше, якою б не була генеральна мета кластерної стратегії – географічна, горизонтальна, вертикальна, латеральна, технологічна, фокусна чи якісна, створення виробничо-господарських просторово-територіальних систем у будівництві є практично безальтернативним шляхом реалізації економічного потенціалу галузі в регіонах України та зміцнення її міжнародної конкурентоспроможності. По-друге, як доводиться у праці «Державна регіональна політика України: особливості та стратегічні пріоритети» за редакцією З. Варналія, важливою особливістю, а також і перевагою, створення кластерів у кожному виді економічної діяльності є їх інноваційна орієнтованість. Адже практика показує (досвід США, Японії та промислово розвинених країн ЄС), кластери стають успішними там, де здійснюються нововведення у галузі техніки та технології з подальшим створенням нових товарів і послуг [1].

На переконання автора, не виключенням є і вітчизняні регіональні будівельні кластери, при створенні і розвитку яких, належне місце має відводитися інноваційній компоненті, тим більше, що такі підходи вже не одноразово обґрунтовувалися у дослідженнях вітчизняних науковців. До прикладу, Ю. Пинда важливе місце в структурній схемі побудови будівельного кластера регіону відводить безпосередньо навчальним та науковим закладам [2].

Відтак, даючи характеристику передумовам розвитку будівельних інтегрованих систем в регіонах України важливо проаналізувати сучасний стан і тенденції зміни рівня наукової та інноваційної активності, а також комерціалізації інтелектуальної власності підприємств будівництва регіону.

Передусім зазначимо, що однією з найбільш істотних тенденцій розвитку будівництва в регіонах України, зокрема у докризовий період було інтенсивне збільшення кількості суб'єктів господарювання. Так, якщо на 1.01.2005 р. кількість суб'єктів ЄДРПОУ будівництва налічувала 64,4 тис. од. (у т. ч. 95,8 % – приватної форми власності), то на 1.01.2011 р. кількість таких суб'єктів була 91,5 тис. од. (що на 42,1 % більше). Причому спостерігається зменшення розмірів будівельних підприємств. Якщо у 2006 р. в загальній кількості суб'єктів господарювання у сфері будівництва 51,3 % припадало на підприємства, а 48,7 % – на фізичні особи – суб'єкти підприємницької діяльності, то у 2010 р. 52,2 % становили т. зв. приватні підприємці та 47,8 % - юридичні особи; за цей період збільшилася й частка фізичних осіб – підприємців в загальній кількості найманих працівників галузі – на 2,1 відсоткових пункти [3]. Тенденція до розукрупнення та збільшення загальної кількості підприємств галузі підтверджується й істотним збільшенням кількості виданих в регіонах України ліцензій на будівництво при відносно стабільній чисельності найманих працівників.

Як слушно зазначають Ю. Соха та К. Процак, це призвело до розукрупнення будівельної галузі та появи значної кількості малих і

© Пинда Р.В., 2013

середніх будівельних організацій, які на відміну від суб'єктів господарювання «з досвідом» мають проблеми з доступом до комплексної профільної інформаційної системи, страждають внаслідок недостатньої розробленості правових, технічних, морально-етичних підходів до регулювання економічних відносин між учасниками будівельного ринку [4]. Наслідком браку інформаційних технологій та необхідних знань стає зниження культури ведення будівельно-монтажних робіт та їх якості.

Відтак, насичення інформаційного простору, доступного для всіх суб'єктів будівельного ринку і учасників конкурентної боротьби, стає необхідною передумовою підвищення якості будівельних послуг. Натомість розвиток інформаційного забезпечення залежить і безпосередньо від підприємств. Позаяк, доводиться констатувати, що на сьогодні в регіонах України (на прикладі Львівської області) недостатньо приділяється увага до розвитку інформаційного забезпечення (табл. 1). Так, попри збільшення витрат на інформацію з 2000 по 2010 рр. у 6 разів (у т. ч. витрат на програмне забезпечення – у 7,8 р., витрат на сплату послуг сторонніх організацій у сфері інформатизації – у 10,1 р.), річні витрати на інформатизацію в розрахунку на одного найманого працівника становили у 2010 р. лише 106,6 грн, а частка таких витрат у загальній сумі доходу (виручки) від реалізації продукції (робіт, послуг) – 0,09 %. Такі обсяги діяльності об'єктивно можна розцінювати як недостатні та неспроможні критично змінити на краще якість інформаційного забезпечення вітчизняних підприємств будівництва, що особливо важливо в умовах глобалізації та інтелектуалізації економіки, які відбуваються сьогодні.

Зауважимо, що у 2010 р. в структурі витрат будівельних підприємств на інформацію лише 17,9 % припадало на придбання програмного забезпечення та 36,3 % – на придбання обчислювальної техніки, у той час, як майже половина (45,8 %) витрат на інформатизацію – на оплату послуг сторонніх організацій. Додамо, що у 2006-2008 рр. ситуація була ще гіршою. Це актуалізує доцільність створення і розвитку кластерних структур у будівництві, у т. ч. з метою покращення інформаційного забезпечення підприємств та істотного зменшення їх витрат на нього.

Таблиця 1

Показники витрат на інформатизацію підприємств будівництва Львівської області у 2000, 2006-2010 рр. [5, с.с.18, 26, 50]

Показники	Роки						Темпи зростання (%) / абсолютні відхилення (+/-) 2010 р. до	
	2000	2006	2007	2008	2009	2010	2000 р.	2009 р.
Витрати на інформатизацію, тис. грн, у т. ч.:	499,2	4699,7	5944,7	4387,3	2988,9	2973,7	6,0 р.	99,49
- витрати на програмне забезпечення, тис. грн	68,5	701,2	470,7	491,4	213,2	533,6	7,8 р.	2,5 р.
- витрати на обчислювальну техніку, тис. грн	296,3	2840,9	3952,6	3098,7	1497,3	1078,6	3,6 р.	72,04
- витрати на сплату послуг сторонніх підприємств у сфері інформатизації, тис. грн.	134,4	1157,6	1521,4	797,2	1278,4	1361,5	10,1 р.	106,50
Частка витрат на програмне забезпечення, %	13,7	14,9	7,9	11,2	7,1	17,9	+ 4,2	+ 10,8
Частка витрат на обчислювальну техніку, %	59,4	60,5	66,5	70,6	50,1	36,3	- 23,1	- 13,8
Частка витрат на сплату послуг сторонніх підприємств у сфері інформатизації, %	26,9	24,6	25,6	18,2	42,8	45,8	+ 18,9	+ 3,0
Витрати на інформатизацію в розрахунку на одного найманого працівника, грн/ос.	12,2	116,0	147,1	113,4	91,4	106,6	8,7 р.	116,63
Частка витрат на інформатизацію в загальній сумі доходу підприємств, %	0,15	0,13	0,10	0,08	0,08	0,09	- 0,06	+ 0,01

З огляду на критично малі значення показників витрат на інформатизацію в розрахунку на одного найманого працівника та в обсягах діяльності підприємств видається доцільним рекомендувати суб'єктам господарювання запроваджувати практику квотування обсягів витрат на інформатизацію та їх структури при плануванні бюджетів на наступні роки, адже в структурі витрат на інформатизацію та за питомими обсягами таких витрат будівельна галузь займає не найкращі позиції в реальному секторі економіки регіону (табл. 2).

Так, за показниками витрат на інформатизацію у 2010 р. будівництво не поступалося лише сільському господарству, мисливству та рибальству. Причому порівняно з іншими галузями реального сектора економіки показники витрат на інформатизацію підприємств будівництва були меншими в рази, що, крім іншого, знижує їх інвестиційну привабливість.

Щоправда, до позитивного віднесемо дещо вищу активність щодо покращення інформаційного забезпечення малих будівельних підприємств. Так, в структурі загальних витрат на інформатизацію малих підприємств регіону частка малих будівельних підприємств у 2010 р. становила 3,5 %, в т. ч. у витратах на програмне забезпечення – 4,7 %, витратах на обчислювальну техніку – 9,4 %, витратах на оплату послуг сторонніх підприємств у сфері інформатизації – 1,3 % [6]. Причому в останні роки активність малих будівельних підприємств у сфері інформатизації збільшувалася, втім, вона ще залишається недостатньою.

Відносно інноваційної діяльності будівельних підприємств регіонів України, то політика органів державного управління щодо її активізації є недостатньою. Про це свідчить хоча б те, що в Україні та її регіонах навіть не ведеться статистичного спостереження за показниками інноваційної діяльності підприємств галузі. Відповідно, не володіючи поточним станом справ та не здійснюючи моніторинг обсягів інноваційної діяльності та витрат на неї, регіональні та місцеві органи державного управління не мають належного інформаційного забезпечення для реалізації таких важливих функцій управління, як аналіз та організація.

Зрозуміло, що критична маса інноваційного потенціалу економіки концентрується у промисловості. Попри те, будівництво як вид економічної діяльності значно залежить від якісних та сучасних будівельних матеріалів, техніко-технологічного забезпечення, тобто інноваційної продукції промисловості. Відтак, ведучи мову про суб'єктний склад ефективних регіональних будівельних кластерів, необхідно визначитися із включенням до нього інноваційно активних промислових підприємств. Це важливо й в аспекті ефекту синергії, адже як будівельні, так і промислові учасники кластера отримають від цього традиційні переваги (економія на трансакційних витратах, зміцнення конкурентоспроможності), а також виступатимуть замовниками (споживачами) товарів і послуг один одного (табл. 3).

Крім того, перевагами інтеграції для підприємств будівництва є підвищення рівня доступності інноваційних технологій, оскільки інноваційно активні промислові підприємства володіють як фінансовими ресурсами, так і досвідом, кадровим забезпеченням та потужностями для досліджень, розробок і впровадження інновацій.

Відтак, позитивним наслідком такої співпраці стає покращення організаційного та фінансового забезпечення інноваційної діяльності суб'єктів господарювання у будівництві. За рахунок організаційного чи навіть юридичного об'єднання активів і ресурсів підприємств будівництва, промисловості і науково-дослідних установ істотно розширюються можливості капіталізації та інвестування,

причому у розвиток фінансово-господарської діяльності усіх учасників кластера. За умови, якщо співпраця налагоджується у вигляді вертикальної інтеграції, то суб'єкти будівельної діяльності мають змогу отримувати від партнера по бізнесу якісні сучасні будівельні матеріали, а також техніку та устаткування за нижчою ціною, своєчасно і на взаємовигідних умовах розрахунку. Промислові ж підприємства постійно потребують будівельно-монтажних робіт щодо відновлення чи розширення виробничих, складських, офісних приміщень тощо. Таким чином розширюється ринок збуту та клієнтська база підприємств будівництва.

Таблиця 2

Порівняльна характеристика окремих показників витрат на інформатизацію підприємств будівництва та інших базових видів економічної діяльності у Львівській області у 2000, 2006, 2008 та 2010 рр. [5, с.с.18, 48-53]

Види економічної діяльності	Роки								Абсолютні відхилення (+/-) 2010 р. до 2000 р. за	
	2000		2006		2008		2010			
	Частка в загальних витратах, %	Витрати на одного працівника, грн/ос.	Частка в загальних витратах, %	Витрати на одного працівника, грн/ос.	Частка в загальних витратах, %	Витрати на одного працівника, грн/ос.	Частка в загальних витратах, %	Витрати на одного працівника, грн/ос.	часткою в загальних витратах, %	витратами на одного працівника, грн/ос.
Будівництво	1,8	12,2	4,5	116,0	2,0	113,4	1,0	106,6	-0,8	94,4
Сільське господарство, мисливство, лісове господарство	0,1	0,46	0,3	10,8	0,6	78,8	0,4	95,6	0,3	95,14
Промисловість	44,2	56,3	31,8	200,1	16,8	232,2	15,3	340,4	-28,9	284,1
Діяльність готелів та ресторанів	0,4	10,9	1,2	107,8	0,4	69,6	1,5	456,2	1,1	445,3
Діяльність транспорту та зв'язку	20,1	86,3	6,0	105,8	10,8	394,5	6,8	372,2	-13,3	285,9
Операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям	10,3	83,1	34,4	854,6	39,8	1972,8	53,5	4093,8	43,2	4010,7

Таблиця 3

Переваги, доцільність та завдання посилення інтегрованості суб'єктів господарювання будівельної сфери та інноваційно активних промислових підприємств регіону (запропоновано автором)

Переваги інтеграції для:		Доцільність інтеграції для розвитку регіональних економічних комплексів	Завдання регіональних органів влади щодо забезпечення інтеграції
підприємств будівництва	промислових підприємств		
• Підвищення рівня доступності інноваційних технологій; • покращення організаційного та фінансового забезпечення інноваційної діяльності; • зростання можливостей капіталізації та інвестування; • забезпеченість якісними сучасними будівельними матеріалами та техніко-технологічною базою; • розширення ринку збуту та клієнтської бази	• Здешевлення вартості будівельно-монтажних робіт; • непряма диверсифікація фінансово-господарської діяльності та зниження економічних ризиків; • покращення організаційного та фінансового забезпечення інноваційної діяльності; • покращення можливостей лобіювання владних рішень; • розширення ринку збуту будівельних матеріалів та засобів праці	• Зростання конкурентоспроможності регіональної економіки та її галузей; • розвиток горизонтальних та латеральних коопераційних виробничих зв'язків та підприємницьких мереж; • підвищення інноваційно-інвестиційної активності і науково-технічного та технологічного потенціалу регіональної економіки; • підвищення рівня прозорості економічних відносин та посилення системи державного регулювання і контролю в реальному секторі економіки; • популяризація практики створення інтегрованих систем	• Детальний аналіз поточного стану розвитку підприємств будівництва та інноваційних промислових підприємств, планування, пошук можливостей та організаційна підтримка суб'єктів господарювання, для яких перспективна виробнича інтеграція; • формування програмно-нормативного регламентування та інституційних стимулів інтеграції діяльності підприємств будівництва та промисловості; • розвиток інфраструктури та активізація процесів створення і впровадження інновацій в будівництві, формування інноваційних, територіально-галузевих кластерів та розвиток виробничо-територіальної кооперації

Своєю чергою, якщо налагоджена співпраця взаємовигідна, то промислові підприємства – учасники кластера мають змогу отримувати будівельно-ремонтні послуги вищої якості та за оптимальною ціною.

Висновки. Якою б не була співпраця декількох економічних агентів, що спільно ведуть бізнес, через певний час вона переростає в участь в капіталі споріднених підприємств. Таким чином перерозподіляються фінансові та інвестиційні ресурси учасників кластера, що має

позитивним наслідком диверсифікацію видів і напрямів фінансово-господарської діяльності, розширення бізнесу та зниження економічних ризиків. Ще одним важливим і позитивним аспектом інтеграції підприємств будівництва та промисловості є те, що види економічної діяльності, які вони представляють належать до реального сектора економіки, формуючи «ядро» конкурентоспроможності економіки регіону, створюючи велику кількість робочих місць та реалізуючи соціальні заходи. Саме тому при співпраці суб'єктів господарювання у вказаних видах економічної діяльності формуються об'єднання, спроможні впливати на рішення органів регіональної і місцевої влади. Це покращує можливості лобіювання легальними та офіційно діючими економічними агентами владних рішень, що не мало важливо в умовах несправедливого інституціонального середовища та нерівних правил конкуренції, які спостерігаються на сьогодні практично у всіх регіонах України.

РЕЗЮМЕ
Кризові явища у будівництві як важливому секторі національного господарства потребують розробки та реалізації дієвих управлінських заходів, спроможних швидко та якісно усунути негативні тенденції розвитку будівництва. В роботі подано передумови розвитку інтелектуальної складової формування будівельних інтегрованих систем.
Ключові слова: кризові явища, будівництво, регіони України, управлінські заходи, інтелектуальна складова, інформатизація, інтегровані системи, кластер.
РЕЗЮМЕ
Кризисные явления в строительстве как важном секторе национального хозяйства нуждаются в разработке и реализации действенных управленческих мероприятий, способных быстро и качественно устранить негативные тенденции развития строительства. В работе поданы предпосылки развития интеллектуальной составляющей формирования строительных интегрированных систем.
Ключевые слова: кризисные явления, строительство, регионы Украины, управленческие мероприятия, интеллектуальная составляющая, информатизация, интегрированы системы, кластер.
SUMMARY
The crisis phenomena in building as important sector of national economy need development and realization of effective administrative measures, capable quickly and high-quality to remove negative progress of building trends. Pre-conditions of development of intellectual constituent of forming of build computer-integrated systems are in-process given.
Keywords: crisis phenomena, building, regions of Ukraine, administrative measures, intellectual constituent, informatization, the systems, cluster, are computer-integrated.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ
1. Державна регіональна політика України: особливості та стратегічні пріоритети : монографія / [за ред. З. С. Варналія]. – К. : НІСД, 2007. – С. 579-581.
2. Пинда Ю. В. Організаційно-економічне забезпечення конкурентоспроможності будівельного комплексу регіону : автореф. дис. на здоб. наук. ст. к.е.н.: 08.00.05 – розвиток продуктивних сил і регіональна економіка / Ю. В. Пинда / Ін-т регіональних досліджень НАН України. – Львів, 2009. – С. 13.
3. Статистичний щорічник України за 2010 рік : статистичний збірник / Державна служба статистики України. – К.: Август Трейд, 2011. – С. 305.
4. Соха Ю. І. Формування будівельного ринку в Україні / Соха Ю. І., Процак К. В. // Проблеми економіки та управління. – Львів : Вид-во НУ «Львівська політехніка», 2009. – С. 203-207.
5. Діяльність підприємств – суб'єктів підприємницької діяльності : статистичний збірник. – Львів: Головне управління статистики у Львівській області, 2011. – С. 18, 26, 50.
6. Діяльність суб'єктів малого підприємництва Львівщини : статистичний збірник. – Львів: Головне управління статистики у Львівській області, 2011. – С. 73.

УДК 336.748.2

ОПТИМІЗАЦІЯ СТРУКТУРИ ЗОЛОТОВАЛЮТНИХ РЕЗЕРВІВ ЯК ІНСТРУМЕНТ ВАЛЮТНОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВ

Приступа Т.В., аспирант кафедри міжнародної економіки Донецького національного університету

Актуальність. Створення золотовалютних резервів країни є однією з необхідних умов існування і функціонування будь-якої держави, оскільки вони забезпечують виконання ряду найважливіших завдань: дають можливість проводити незалежну від зовнішніх чинників грошово-кредитну політику шляхом стабілізації і регулювання курсу національної валюти. Правильний вибір структури золотовалютних резервів, оптимізація її є найважливішим завданням для Національного банку України в умовах нестабільності світової валютної системи і значного впливу на Україну ризиків світового масштабу.

Вивченням цієї проблематики займаються як вітчизняні, так і зарубіжні учені. Аспекти управління золотовалютними резервами аналізували у своїх наукових роботах українські, російські та іноземні економісти, серед яких Аксьонов Д., Анікін А., Бєляєв Д., Вожжов А., Кигель В., Ковальчук А., Козюк К., Лук'яненко Д., Луцишин З., Мазин Е., Матіос А., Мозговий О., Оболенський В., Паливода К., Платонова И., Роуз А., Савельєв Е., Тихонов А., Фаненко М., Френкель Дж., Шаров О. та ін.

Постановка завдання. Метою роботи є аналіз світових тенденцій накопичення і використання міжнародних золотовалютних резервів, визначення оптимальності їх структури, а також аналіз формування і використання золотовалютних резервів України як інструменту валютної політики Національного банку.

Результати дослідження. У світовій практиці під золотовалютними резервами розуміються державні запаси золота і іноземної валюти в центральному банку і фінансових органах країни, включаючи рахунки в міжнародних валютно-кредитних організаціях [3].

Золотовалютні резерви – офіційні централізовані запаси резервних високоліквідних активів, які використовуються для міжнародних розрахунків країн, погашення зовнішніх боргових зобов'язань, регулювання ринкових валютних курсів національних грошових одиниць. Резервні активи перебувають у володінні і розпорядженні центральних банків, державних фінансових органів, міжнародних валютно-кредитних організацій і характеризуються наступними ознаками, приведеними в таблиці 1.

© Приступа Т.В., 2013

Таблиця 1

Основні ознаки, що характеризують золотовалютні резерви

Ознака	Характеристика ознаки
1. Високоліквідні активи	Міжнародні резерви повинні відрізнятися високою ліквідністю; як правило, до складу золотовалютних резервів включають іноземні валюти і золото
2. Гарантія виконання країною міжнародних фінансових зобов'язань	Демонстрація учасникам ринків здатності країни виконати свої зовнішні зобов'язання. Можуть служити джерелом погашення зовнішнього боргу або покриття дефіциту платіжного балансу
3. Забезпечення стабільності національної валюти	Золотовалютні резерви використовуються Центробанком для проведення інтервенцій на внутрішньому валютному ринку, тим самим попереджаючи різкі коливання курсу національної валюти
4. Свідчать про міцність фінансового положення країни	Призначені для згладжування коливань доходів і витрат в роки несприятливої кон'юнктури; є фінансовим резервом на випадок національних катастроф або надзвичайних подій. Збільшення золотовалютних резервів позитивно впливає на інвестиційну привабливість будь-якої країни

Необхідним елементом валютної політики, пов'язаної з формуванням і управлінням офіційними золотовалютними резервами країни, є визначення їх оптимальної структури. Актуальність цього питання особливо посилюється у зв'язку з останніми тенденціями розвитку провідних світових економік, нестабільністю фінансових ринків, значною волатильностью валютних курсів, що примушує центральні банки диверсифікувати свої золотовалютні резерви і ставить проблему вибору резервної валюти [4].

Структура офіційних золотовалютних резервів - це сукупність підібраних в певній пропорції валютних активів. На цьому етапі розвитку світового фінансового ринку можна говорити про те, що структура золотовалютних резервів більшості країн залежить від економічного стану країни, її місця у світовій економіці, стійкості національної валюти, валютно-курсової політики країни відносно зовнішньоекономічної діяльності і динаміки експортно-імпортних операцій.

У сучасних умовах структура офіційних золотовалютних резервів, що формуються банками більшості країн світу, включає, як правило, чотири основні компоненти (рис. 1) [5].

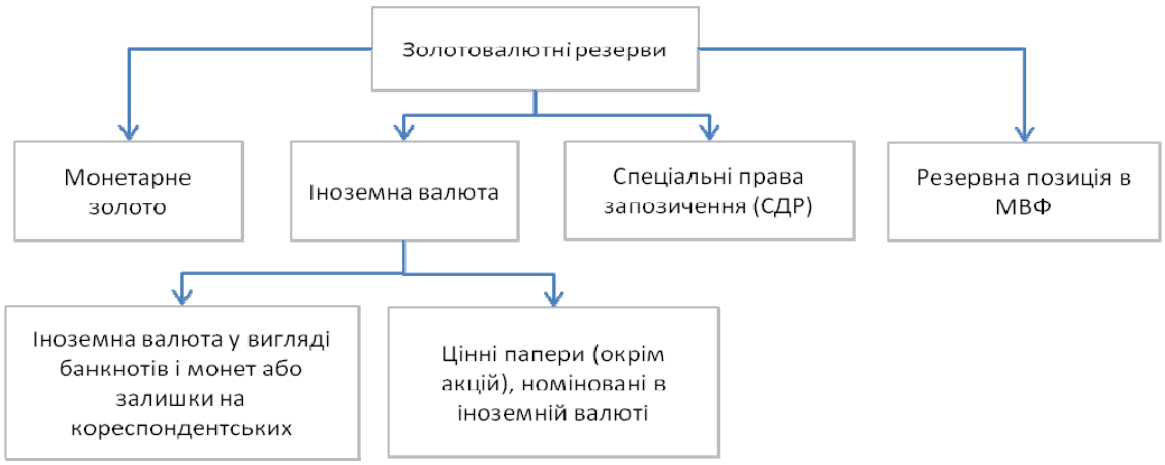


Рис. 1 Структура золотовалютних резервів

Необхідний розмір золотовалютних резервів країни прийнято розраховувати виходячи з об'єму виплат по зовнішніх боргах і об'єму імпорту товарів і послуг. Найчастіше в міжнародній практиці застосовують коефіцієнт достатності міжнародних резервів, який розраховується як можливість покриття середньомісячного імпорту країни. По практиці, що склалася, прийнятним вважається рівень резервів, що покриває тримісячний імпорт. Проте в епоху глобалізації для більшості країн основним завданням формування і використання золотовалютних резервів стає не забезпечення критичного імпорту, а збереження і підтримка стійкості курсу національної валюти.

Таблиця 2

Держави з найбільшими міжнародними резервами [6]

№	Країна	Золотовалютні резерви, млрд. дол	Дані за станом на
1	Китай	3 312,0	31.12.2012
2	Японія	1 351,0	31.12.2012
3	Євросоюз	863,8	31.12.2011
4	Саудівська Аравія	626,8	31.12.2012
5	Росія	537,6	31.12.2012
6	Тайвань	408,5	31.12.2012
7	Бразилія	371,1	31.12.2012
8	Швейцарія	331,9	31.12.2011
9	Південна Корея	326,9	31.12.2012
10	Гонконг	317,3	31.12.2012
11	Індія	287,2	31.12.2012
12	Сінгапур	259,3	31.12.2012
13	Німеччина	238,9	31.12.2011
14	Алжір	190,5	31.12.2012
15	Таїланд	181,6	31.12.2012

Структура золотовалютних резервів значною мірою залежить від особливостей елементів світової валютної системи, що діє в цей історичний період, особливостей міжнародних розрахунків, ролі різних країн у світовій торгівлі і міжнародному розподілі праці. В умовах функціонування золотого стандарту (Паризька система) основну частину офіційних резервів, створених центральними банками, складало золото, яке було не лише способом міжнародних розрахунків, але і основним активом, який забезпечував внутрішній банкнотний оборот в країні. Генуезька система започаткувала активне нагромадження іноземних валют в структурі золотовалютних резервів - головним чином розмінних на золото девізів - долара США, англійського фунта стерлінгів і французького франка. А із створенням Бреттон-Вудської валютної системи домінуючі позиції як у світовій торгівлі, так і, відповідно, в структурі золотовалютних резервів зайняв долар США. Із зростанням ролі Західної Європи і Японії у світовій торгівлі в офіційних валютних резервах їх центральних банків сталися адекватні зміни, які відбивали валютний стандарт Ямайської системи. До золотовалютних резервів нарівні з доларом США були також включені найбільш стабільні європейські валюти.

Як показує світовий досвід, найбільш великі запаси вільно конвертованої валюти мають в розпорядженні країни, які мають значний доходи від експорту товарів і послуг, туризму, інвестиційної діяльності за кордоном, а також що зуміли створити ефективні механізми по акумуляції і раціональному використанню валютних надходжень.

За даними [6] на початок 2013 року загальна сума офіційних резервних активів у світовій економіці оцінювалася в 12,9 трлн. дол. Останніми роками значна частина золотовалютних резервів концентрується в країнах Південно-Східної Азії (таблиця 2). Зокрема, приблизно 6,8 трлн.дол., або більше 50% усіх золотовалютних резервів доводилося на центральні банки Азіатських країн: Китай - 3312 млрд.дол., Японія - 1351 млрд.дол., Тайвань - 409 млрд.дол., Південна Корея - 327 млрд.дол., Індія - 287 млрд.дол. У таблиці 2 представлені країни з найбільшим золотовалютним резервом (за станом на кінець 2012р.), на долю яких доводиться більше 74 % золотовалютних запасів світу.

Серед промислово розвинених держав найбільші валютні резерви мають Німеччина, Італія, Франція, США та ін. Слід зазначити, що якщо більшість промислово розвинених країн традиційно мали відносно великі об'єми золотовалютних резервів, то новим індустріальним країнам Азії - Китаю, Тайваню, Кореї, Гонконгу - вдалося створити великі запаси валюти завдяки успішному розвитку концепції експортної орієнтації.

Особливо нестримно збільшуються золотовалютні накопичення Китаю і дорівнюють більш ніж 3,3 трлн.дол. Китайська економіка стабільно демонструє небувалі темпи зростання. Значне резервування наявних валютних ресурсів є одним із способів захисту від "перегрівання економіки". Китай формує золотовалютні резерви і розміщує їх в США. Таким чином, уряд Китаю формує "могутній фінансовий щит" і може робити відчутний вплив на економіку США [7].

Великі об'єми валютних резервів розширюють можливості країн здійснювати валютні і інвестиційні операції з метою отримання додаткового прибутку, а також надають більше можливостей для проведення валютних інтервенцій. Проте, деякі автори [7] відмічають негативні наслідки накопичення надмірних об'ємів золотовалютних резервів вище оптимального рівня, що ринково розвинені країни розглядають швидше як недолік, чим позитивне явище. Зв'язується це зі збільшенням інфляційного тиску на економіку країни, зростанням надмірних інвестицій і виникненням переоцінених активів, утворенням труднощів в реалізації грошово-кредитної політики. Керівник ФРС США Алан Гриспен свого часу відмічав, що надмірно великий резерв є тягарем для національної економіки. Можливо, виходячи з цього золотовалютний резерв США складає 148 млрд.дол. при ВВП рівному 15,7 трлн.дол.

Як показує динаміка (рис. 2), доля розвинених країн в структурі світових валютних резервів стабільно скорочується. В середині 90-х валютні резерви розвинених країн, що розвиваються, співвідносилися як 67:33, в 2000-му році 63:37. Вже в 2005-му сукупна величина валютних резервів країн з ринком, що розвивається, перевищувала резерви розвинених країн, і по стану на початок 2013 доля останніх скоротилася до 33,7%.

Зростання валютних резервів країн, що розвиваються, частково було пов'язане зі збільшенням іноземного капіталу, але в окремих випадках цей чинник мав негативні наслідки. У деяких країнах (Індонезія, Таїланд, Південна Корея) раптовий відплив спекулятивного капіталу призвів восени 1997 року до розвитку валютно-фінансової кризи, що змусило витратити частину валютних резервів і навіть звернутися по допомогу до міжнародних організацій.

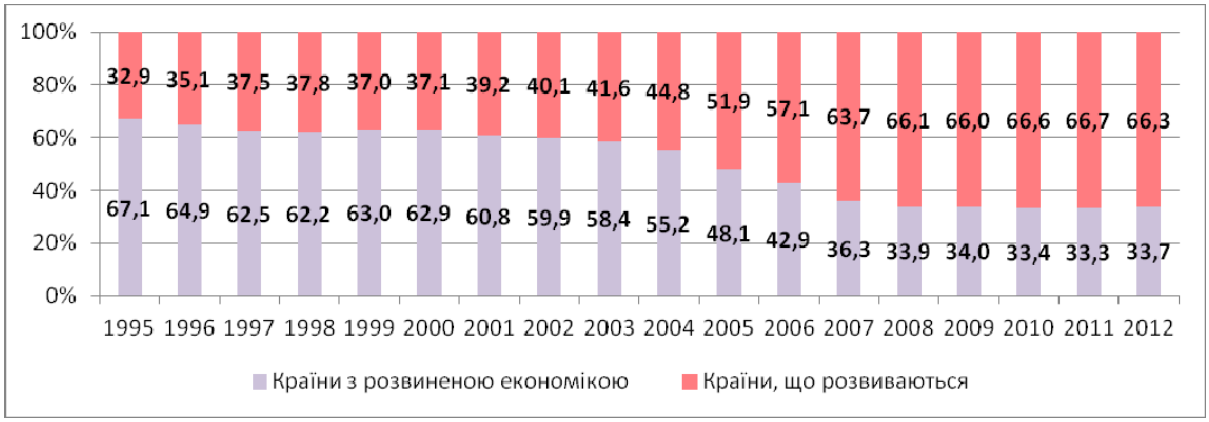


Рис. 2 Структура світових валютних резервів в розрізі країн з розвиненою економікою та країн з економікою, що розвивається, в 1995-2012рр.

Як показано в таблиці 3, основними валютами, що грають у світовій економіці роль резервних на сьогодні являються долар США, євро, японська єна, англійський фунт стерлінгів, швейцарський франк. При цьому ключові валюти - національні кредитні гроші провідних розвинених країн, які використовуються в міжнародному обороті, - на сьогодні всього дві: долар США і євро.

Сьогодні структура резервів центральних банків значною мірою визначається оцінкою перспектив економічного розвитку США і Західної Європи, що впливає на долі, відповідно, долара і євро у складі золотовалютних резервів. Таким чином, нині основними резервними валютами є долар США і євро, що характеризує сучасну валютну систему як бівалютну.

При цьому, хоча швейцарський франк і не є валютою зовнішньоторговельних операцій, він використовується як резервна валюта, оскільки швейцарські банки мобілізують значні грошові кошти і забезпечують надійне розміщення капіталу. Іноді його ще називають "валютою-притулком" на період криз або підвищеної волатильности на ринках, оскільки у якості притулку зазвичай виступає валюта країни з найбільш стабільною економікою і низькою процентною ставкою. Історично цю роль виконують швейцарський франк і японська єна.

Фунт стерлінгів, незважаючи на зменшення ролі Великобританії на світових ринках, зберігає за собою роль резервної валюти завдяки розгорнутій на весь світ банківській мережі цієї країни.

Таблиця 3

Динаміка зміни обсягів світових золотовалютних резервів у структурі валют [9]

Найменування валюти	1995	1997	1999	2001	2003	2005	2007	2009	2010	2011	2012
Долар США	59%	65%	71%	72%	66%	67%	64%	62%	62%	62%	62%
Євро			18%	19%	25%	24%	26%	28%	26%	25%	24%
Німецька марка	16%	14%									
Англійський фунт стерлінгів	2%	3%	3%	3%	3%	4%	5%	4%	4%	4%	4%
Японська єна	7%	6%	6%	5%	4%	4%	3%	3%	4%	4%	4%
ЕКЮ	9%	6%									
Нідерландський гульден	0.3%	0.4%									
Французький франк	2%	1%									
Швейцарський франк	0.3%	0.3%	0.2%	0.3%	0.2%	0.1%	0.2%	0.1%	0.1%	0.1%	0.1%
Інші	5%	4%	2%	1%	2%	2%	2%	3%	4%	5%	6%

На початку 2000-х років після введення Європейським Союзом нової резервної валюти - євро моновалютна система трансформувалася у бівалютну. У момент її ведення в 1999 році світові золотовалютні резерви на 18% складалися з євро. Це сталося внаслідок того, що євро об'єднало в собі декілька конвертованих валют - німецьку марку, французький франк, італійську ліру. Німецька марка і французький франк, сумарна доля яких в 1998 році складала 15% і забезпечили вигідну стартову позицію євро у валютних резервах центральних банків різних країн світу, що підтверджується даними таблиці 3 і рис.3.

Розширення Євросоза з 8 до 27 країн і відповідне розширення зони впливу євро, збільшення об'ємів міжнародної торгівлі з розрахунками в євро забезпечили збільшення його долі в міжнародних валютних резервах за більш ніж 10 років до 24%. За цей же період доля долара у світових валютних резервах скоротилася з 71% до 62 %.

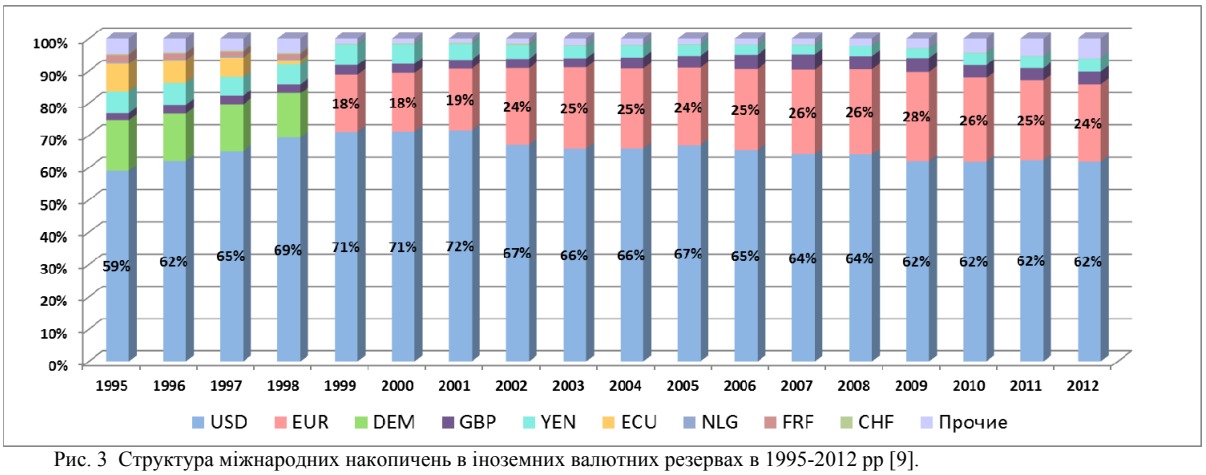


Рис. 3 Структура міжнародних накопичень в іноземних валютних резервах в 1995-2012 рр [9].

Досягнувши найбільшої питомої долі в 2001 році - 72%, доля долара в структурі резервів поступово почала знижуватися з одночасним посиленням ролі євро як світового резервного засобу.

За станом на кінець 2000 року доля долара США і євро в структурі офіційних резервів дорівнювала відповідно: в розвинених країнах - 70% і 18%, в країнах, що розвиваються, - 75% і 18% (рис. 4).

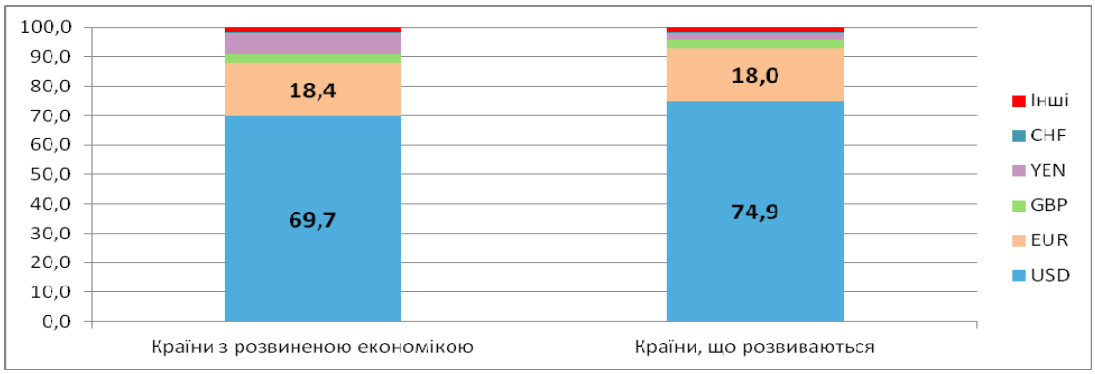


Рис. 4 Співвідношення структури валют офіційних резервів розвинених країн і країн з економікою, що розвивається, в 2000 році.

До початку 2013 року в структурі офіційних резервів сталися зміни: доля резервів в доларах знизилася як в країнах з розвиненою економікою, так і в країнах, що розвиваються. Тепер співвідношення долар/євро в структурі резервів виглядає так: в розвинених країнах - 64% і 24%, в країнах, що розвиваються, - 60% і 24% (рис. 5). Ці тенденції вказують на поступове витіснення долара США з позиції провідної резервної валюти.

Фінансова криза показала недостатню стійкість бивалютной системи. Нестабільність долара США останніми роками знижує довіру до нього з боку суб'єктів економічних стосунків, що призводить до зниження попиту на цю валюту для використання як способу збереження і примушує країни-експортерів розробляти методи захисту від витрат при взаєморозрахунках.

Порушення макроекономічної стабільності в окремих країнах єврозони у відчутно дестабілізували євро, що продемонструвало уразливі сторони монетарного союзу в умовах посилення глобальної фінансової нестабільності. Фінансова інтеграція в ЄС

супроводжується економічними процесами, які об'єктивно утворюють підоснову нестійкості євро і послабляють позиції валюти як резервною [13].

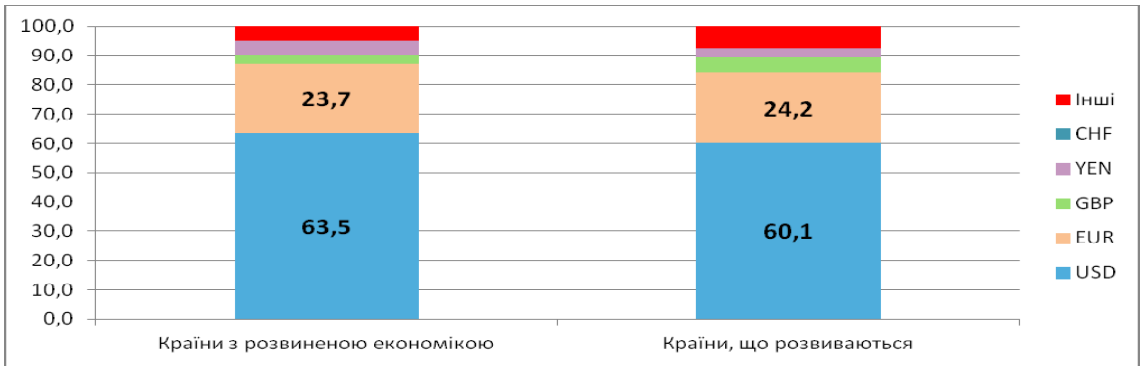


Рис. 5 Співвідношення структури валют офіційних резервів розвинених країн і країн з економікою, що розвивається, у 2012 році

Але проте на сьогодні економіки США і Євросоза переважають над економіками інших країн світу (за підсумками 2012 року ВВП США склав - 15,7 трлн.дол., ВВП Євросоюзу - 15,9 трлн.дол). Можливо, з часом положення зміниться - зараз до числа лідерів приєднався Китай (у 2012 році ВВП Китаю склав - 12,4 трлн.дол.), а у разі об'єднання деяких країн з великими експортними потоками в економічні союзи і введення ними загальної нової валюти можуть статися і інші зміни. Сукупний об'єм ВВП цих країн стане забезпеченням нової валюти, а об'єднання декількох країн з їх диверсифікованими експортними потоками різноманітної продукції понизить можливі ризики використання цієї валюти. Політика таких економічних союзів буде спрямована на поступове розширення сфери впливу своєї нової валюти і подальше отримання нею статусу резервної спочатку в регіональному, а потім і у світовому масштабі.

На практиці вже немало [2] країн почали працювати над утворенням нових регіональних економічних союзів з метою консолідації економічного потенціалу і об'ємів експорту. Так, стани-члени Ради співпраці арабських країн Персидської затоки ще в 2008 році оголосили про створення єдиного ринку з метою введення нової валюти "халиджи" [10]. Ще одна валюта, яка може з'явитися до 2015 року, ініційована Азіатським банком розвитку, це - "азіатська валютна одиниця" (ACU), яка об'єднає грошові одиниці 13 країн Азіатсько-тихоокеанського регіону, у тому числі Японії, Китаю, Південної Кореї, Тайваню [11]. На іншому континенті країни-учасниці Боліваріанської альтернативи для народів Латинської Америки бачать свій подальший розвиток в переході на новою умовною одиницю взаєморозрахунків - "сукре". Спочатку планується її використати як віртуальну, а потім як повноцінну з метою заміни долара США у зв'язку з його нестабільністю [12]. Країни Південної Африки: ЮАР, Намібія, Свазиленд, Лесото, Ботсвана також розробляють проект створення регіональної валюти. Планується до 2028 року здійснити перехід усього континенту на нову валюту "афро", але доки багато африканських країн мають наміри спершу вступити в менш масштабні фінансові союзи, - як наприклад, Західноафриканський економічний і валютний союз і Центральноафриканське валютно-економічне співтовариство [12]. Зараз можливість створення нових резервних валют і економічних союзів стає усе більш реальною, що обумовлено як нестабільністю долара США, так і перманентними кризовими явищами зони євро.

Золотовалютні резерви України знаходяться під контролем держави в особі Національного банку України і уряду України. Золотовалютні резерви (офіційні резервні активи) розраховуються в доларах США і представлені у вигляді монетарного золота, іноземної валюти і державних цінних паперів, деномінованих в цих валютах. Резерви використовуються для здійснення міжнародних розрахунків і платежів, покриття дефіциту платіжного балансу, стабілізації курсу національної валюти.

Структура і динаміка золотовалютних резервів України представлена на рис.6 і в таблиці.4. Як видно, починаючи з 2003 року золотовалютні резерви України демонстрували стійке зростання і на кінець 2007 року складали 32,5 млрд.долл. Така динаміка пояснюється стабільним економічним зростанням і, на тлі цього, можливістю Національного банку поповнювати офіційні резерви.

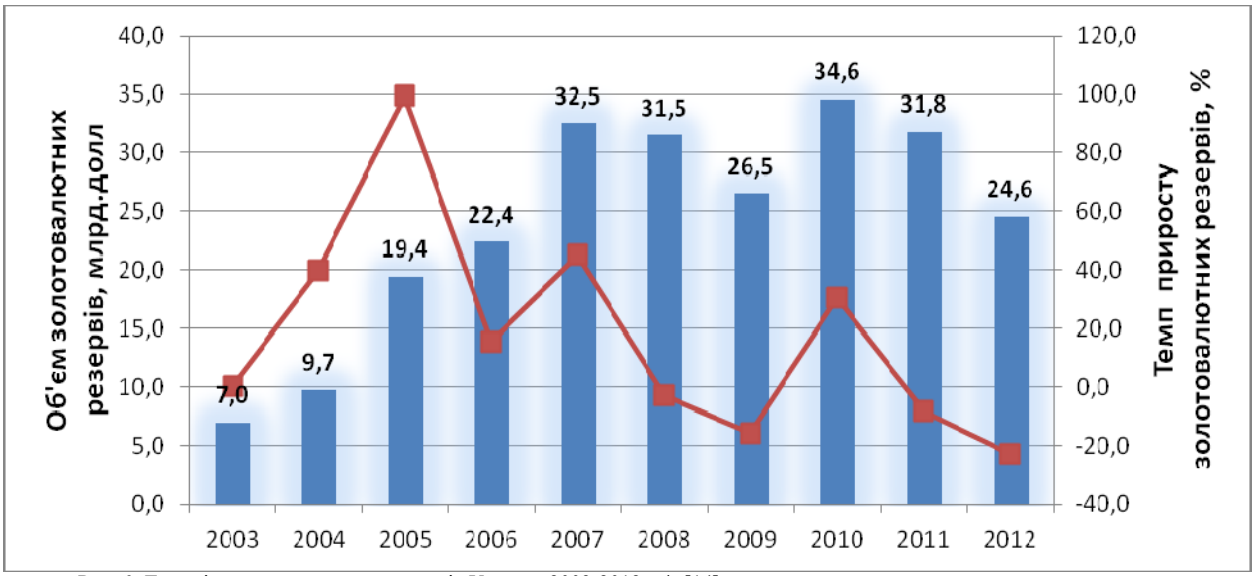


Рис. 6 Динаміка золотовалютних резервів України 2003-2012рр*. [14]
**- за станом на кінець періоду*

У кризові 2008-2009 рр. у зв'язку із зростанням дефіциту платіжного балансу і різким коливанням курсу гривни, Національний банк був вимушений проводити інтервенції на валютному ринку, що привело до падіння рівня золотовалютних резервів до 26,5 млрд. дол.

Починаючи з 2010 року економічна ситуація в країні почала стабілізуватися, економічне зростання поновилося (4,2% зростання ВВП), що зумовило збільшення золотовалютних резервів до 34,5 млрд.дол. за станом на кінець 2010 року.

Таблиця 4

Структура офіційних золотовалютних резервів України* [14]

Період	Всього	Резерви в іноземній валюті	Резервна позиція в МВФ	Спеціальні права запозичення	Золото
2003	6 943	6 662	0	21	260
2004	9 715	9 490	0	1	224
2005	19 391	18 987	0,004	1	403
2006	22 358	21 843	0,004	1	513
2007	32 479	31 783	0,01	3	693
2008	31 543	30 792	0,03	9	743
2009	26 505	25 493	0,03	64	948
2010	34 576	33 319	0,03	8	1 249
2011	31 795	30 391	0,03	18	1 385
2012	24 546	22 647	0,03	9	1 890

*- *за станом на кінець періоду*

У 2011 році напередодні парламентських виборів Кабінет міністрів України не зважився на виконання вимоги МВФ збалансувати бюджет "Нафтогазу" шляхом підвищення ціни на природний газ для населення. Внаслідок чого Україна не змогла отримати черговий транш у рамках ув'язненого в 2010-му році кредитної програми МВФ. Тому Національному банку довелося обходитися "власними силами". У результаті, золотовалютні резерви знизилися з $34, 6 млрд.дол. до $31, 8 млрд.дол.

Відносно різке зниження рівня золотовалютних резервів спостерігалося за підсумками 2012 року - офіційні резерви знизилися на 6,8 млрд. дол. Це зниження було обумовлене виплатою 3,7 млрд. дол. по позиках МВФ, а також погашенням виплат єврооблігацій і відсотків по зовнішніх держборгах. Крім того, частина золотовалютних резервів пішла на задоволення спекулятивних очікувань населення в 2012 році: за минулий рік було додатково скуплено готівкової валюти на суму більше 8 млрд.дол., що послужило причиною активних валютних інтервенцій з боку Національного банку з метою стабілізації курсу національної валюти.

Експерти фінансових ринків припускають, що в 2013 році золотовалютні резерви України виростуть за рахунок кредиту МВФ, а також за рахунок зростання експорту продуктів харчування, об'єм експорту яких запланований на рівні 22 млрд. дол., що порівнянно в рівнем експортної виручки від продажу українського металу [15].

Також слід зазначити збільшення долі золота в структурі офіційних резервів України. Так, в 2003 році доля золота складала 3,7%, а вже в 2013 році доля золота виросла до 7,7%, що обумовлене підвищенням рівня нестабільності на валютному ринку і наміром Національного банку диверсифікувати валютні риски.

За станом на 31.12.2011 року структура золотовалютних резервів НБУ по видах валют мала наступний вигляд (рис. 7) :

- долар США - 49% (оскільки велика частина усіх зовнішньоекономічних розрахунків в Україні здійснюється в американських доларах);
- євро - 31%;
- англійський фунт стерлінгів - 7%;
- інші валюти (єна, швейцарський франк) - 13%.

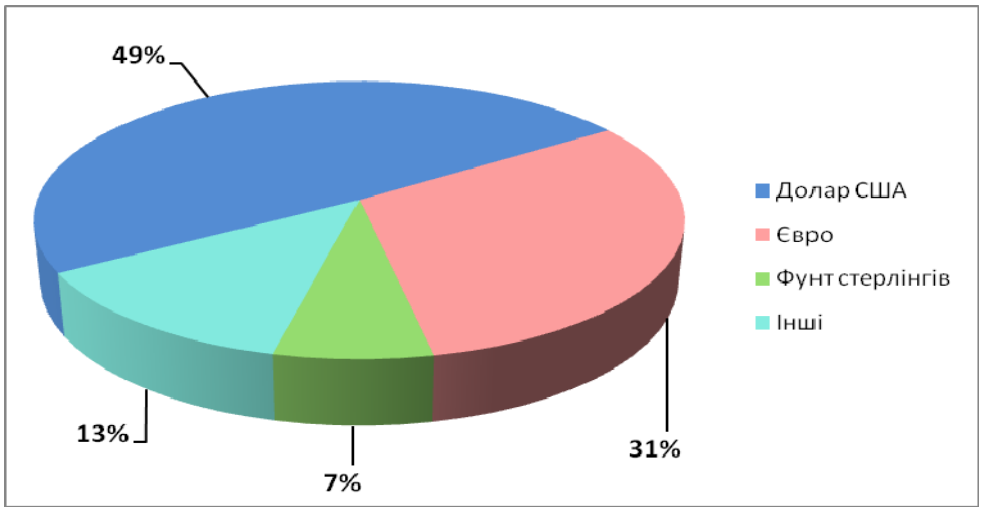


Рис.7 Структура валютного компонента золотовалютнеых резервів Національного банку за станом на 01.01.2012р. [16]

На рис.8 представлена структура валютного компонента офіційних резервів за станом на початок 2011 року. Як видно, впродовж 2011 року сталися істотні зміни: значно знизилася доля долара США з 57% до 49%, збільшилася доля інших валют з 4% до 13%. При цьому доля євро залишилася практично без змін.

Поки що основна доля в структурі офіційних золотовалютних резервів належить активам в американських доларах, хоча видно, що йде робота відносно зниження його питомої ваги. В той же час керівництво Національного банку України говорить про те, що в перспективі можливе збільшення долі китайського юаня, японської єни і інших валют в структурі офіційних запасів, залежно від формування структури зовнішньої торгівлі.

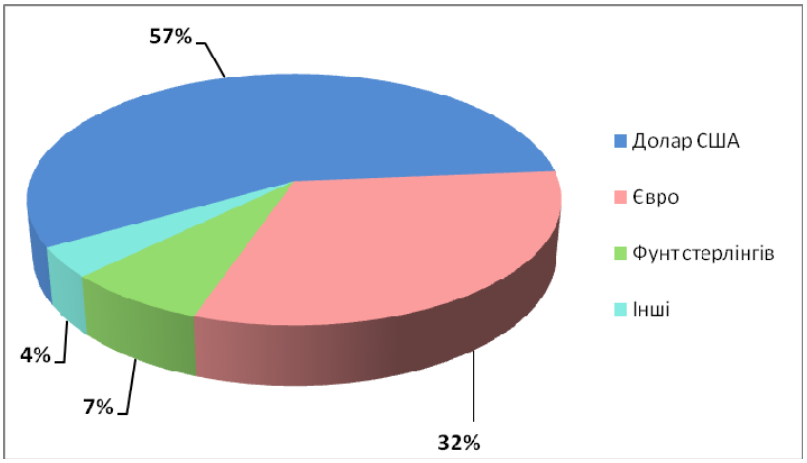


Рис.8 Структура валютного компонента золотовалютних резервів Національного банку за станом на 01.01.2011р. [16]

В той же час зниження долі долара США в структурі золотовалютних резервів може зробити їх дуже уразливими на тлі постійного зниження вартості євро, фунта стерлінгів і швейцарського франка до долара США, що спостерігається останнім часом. З іншого боку це має свої позитивні сторони - передусім, в результаті були отримані диверсифіковані резерви, не залежні від коливань якої-небудь однієї валюти.

Висновки.

З метою вивчення проблеми вибору резервної валюти розглянуті основні сучасні тенденції світової економіки, пов'язані з тим, що значна частина золотовалютних резервів концентрується в країнах Південно-східної Азії в результаті експортної орієнтації економік цих країн, при цьому доля розвинених країн в структурі світових валютних резервів стабільно скорочується.

Проаналізовані і охарактеризовані основні процеси формування і використання золотовалютних резервів в умовах нестабільності фінансових ринків, значної волатильности курсів ключових валют - долара і євро, що формують основну частину світових золотовалютних резервів. Розглянуті можливості утворення нових регіональних економічних союзів і введення нових резервних валют з метою захисту від глобальних фінансових потрясінь і досягнення валютної стабілізації.

Визначена важливість золотовалютних резервів України як інструменту валютної політики Національного банку з метою підтримки курсу грошової одиниці, захисту від спекулятивного переміщення капіталів на фінансових ринках. Розглянута і проаналізована структура офіційних валютних резервів України з позицій її оптимальності і диверсифікації валютних ризиків.

РЕЗЮМЕ

У статті досліджуються сучасні світові тенденції накопичення та використання міжнародних золотовалютних резервів, питання оптимізації структури валютних резервів в умовах нестабільності курсів ключових валют.

Ключові слова: золотовалютні резерви, резервна валюта, міжнародні резерви, ключові валюти.

РЕЗЮМЕ

В статье исследуются современные мировые тенденции накопления и использования международных золотовалютных резервов, вопросы оптимизации структуры валютных резервов в условиях нестабильности курсов ключевых валют.

Ключевые слова: золотовалютные резервы, резервная валюта, международные резервы, ключевые валюты.

SUMMARY

The article investigates the modern world trends of accumulation and use of international reserves, how to optimize the structure of foreign exchange reserves in unstable rates of key currencies.

Keywords: foreign exchange reserves, reserve currency, international reserves, the key currency

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Центральний банк та грошово-кредитна політика: підруч. / [Мороз А.М., Пуховкіна М.Ф., Савлук М.І. та ін.]. – К.: КНЕУ, 2005. – 556с.
2. Вожжов А. Україна в новій архітерктурі світової валютної системи / А.Вожжов, О.Білоусов // Вісник НБУ. – 2011. – №8. – с. 24-29.
3. Райзберг Б. А., Лозовский Л. Ш., Стародубцева Е. Б. Современный экономический словарь. 5-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2007. – 495 с.
4. Чабаненко І. Золотовалютні резерви: проблеми формування та управління / І.Чабаненко, В.Фіногєєва // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності: Збірник наукових праць. – Маріуполь: ДВНЗ «ПДТУ», 2012. – Вип. 2, Т. 1. – 217 с.
5. Лупін О.Б. Нові фінансові інструменти в управлінні золотовалютними резервами НБУ /Лупін О.Б. // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України. Т. 9. – Суми : Мрія-1 ЛТД : УАБС, 2004. – С. 24-30.
6. The World Factbook (Centrat Intelligence Agency) [Електронний ресурс]/ – Режим доступу: http://www.cia.gov.
7. Ковальчук А.Т. Валютные резервы: проблемы формирования, размещения, использования [Електронний ресурс] / А.Т. Ковальчук, И.В. Матиос. – Режим доступу: http://www.soskin.info.
8. Журавка Ф.О. Проблемні аспекти вибору резервної валюти при формуванні та управлінні золотовалютними резервами: світові тенденції та Україна / Ф.О. Журавка // Вісник СевДТУ : збірник наукових праць. – Випуск 92 "Економіка і фінанси". – Севастополь: Вид-во СевНТУ, 2008. – С. 72–77.
9. Currency Composition of Official Foreign Exchange Reserves (COFER) [Електронний ресурс]: Міжнародні накопичення в іноземних валютних резервах. Офіційний сайт міжнародного валютного фонду / Режим доступу: http://www.imf.org/external/np/sta/cofer/eng
10. Маслов О. "Динар залива", золото, энерговалюта и вектора в мультивалютное будущее после Первой глобальной Великой депрессии // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.polit.nnov.ru/2008/01/15/multigcconsens/
11. Зыкова Т. ACU – соперник доллара и евро. – "Российская газета" – Столичный выпуск № 3971 // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rg.ru/2006/01/16/acu.html
12. Эдельберто Лопес Бланч. СУКРЕ – ещё один удар по доллару // "Rebe lion".– Іспанія. – 26/10/2009 // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.urist.in.ua/showthread.php?t=47485
13. Софіщенко І.Я. Юань і євро: перспективи у лізі міжнародних резервних валют / І. Софіщенко // Вісник Національного банку України : Науково-практичний журнал. - 2011. - N 7. - С. 50-54

14. Міжнародні резерви та ліквідність в іноземній валюті [Електронний ресурс] / Статистика НБУ – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=45272
15. Охрименко А. Что для нас золотовалютные резервы. – "Бизнес" – Бизнес-блог // Финансы [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.business.ua/blogs/finansy/blog_aohrimenko/1272/
16. Национальный банк Украины / Годовой отчет 2011 // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=121938

УДК 339.92-339.98

МОДЕЛЮВАННЯ ТЕОРЕТИЧНИХ КОНСТРУКТІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ЗАЛЕЖНОСТІ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ЗРУШЕНЬ

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. Сучасний етап розвитку міжнародних економічних відносин характеризується діалектичною взаємодією глобального та національного. Така площина потенційної взаємодії створює множинність варіацій взаємозв'язків та взаємозалежностей глобальних акторів, одні з яких встановлюють правила гри, а іншим відведено завідомо визначені функції та межі розвитку. З'ясування природи та чинників економічної залежності країн, їхнього домінування та взаємозалежності дозволить не лише по-новому оцінити роль держав у викликах сьогодення, але й по-новому осягнути доробок теорій, присвячених проблематиці міжнародної економічної взаємодії.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Визначенню специфіки позиціонування геоекономічних акторів та системних механізмів залежності присвятили свої праці, А. Амсден, А. Валенсуела, А. Вендт, Б. Брюер, Б. Сілвер, Г. Файєрбах, Дж. Аріґі, Дж.-А. Капоразо, Дж.-С. Валенсуела, К. Чейз-Дан, Р. Бреннер, Т. Саміт. Втім, попри небайдужість економістів до дослідження феномену приреченості на перебування у числі периферії світової економіки або її центрів сили, науковці оминули увагою вивчення самого феномену економічної залежності як багаторівневого явища, що і ***являє собою важливе наукове завдання.***

Мета наукової статті полягає у відслідковуванні етимології поняття «залежність»

Результати дослідження. Взаємозалежність у сучасному світі, зазвичай, спонукає до економічної співпраці, тому що, з одного боку, економічні взаємовигоди, як правило, є результатом співпраці, а, з іншого, альтернативна поведінка, що виключає співпрацю, зазвичай, не приносить жодних вигод країнам, яких це стосується. У сучасному світі випадки абсолютної автаркії і повного домінування й залежності трапляються надзвичайно не часто, якщо взагалі трапляються. Майже всі країни досягли політичної незалежності і виробили певний рівень економічного впливу щодо колишньої колоніальної влади. Це означає, що випадки абсолютної автаркії, повного домінування і повної залежності будуть граничними. У сучасному світі країни є більш або менш економічно домінуючими, більш або менш економічно залежними (Див. Рис.1).

Навіть взаємозалежність у сучасному світі трапляється не часто на відміну від того, як нам здається. Сучасному світові характерне зростання економічної залежності для деяких країн та відповідного економічного домінування для інших, хоч історія й не стоїть на місці. Слід зазначити, що саме зараз існує найбільший потенціал виникнення економічної взаємозалежності. І це вигідно для усіх країн. Справедливо стверджувати, що сучасні технології створюють об'єктивну основу для взаємозалежності, але два інші фактори роблять відносини взаємозалежності ще привабливішими.

По-перше, незважаючи на моральні причини, багато країн, що ворогують між собою, все ж усвідомлюють, що в ядерну епоху війна є надзвичайно ризикованою й дорогою і в абсолютному, і у відносному розумінні порівняно із застосуванням дипломатичних, політичних і, особливо, економічних заходів. Другий фактор на користь економічної взаємозалежності – це створення великої кількості регіональних економічних і політичних угрупувань, які, за умови успішного об'єднання, сприятимуть нарощуванню нетто-ефекту на старіші і потужніші угрупування.

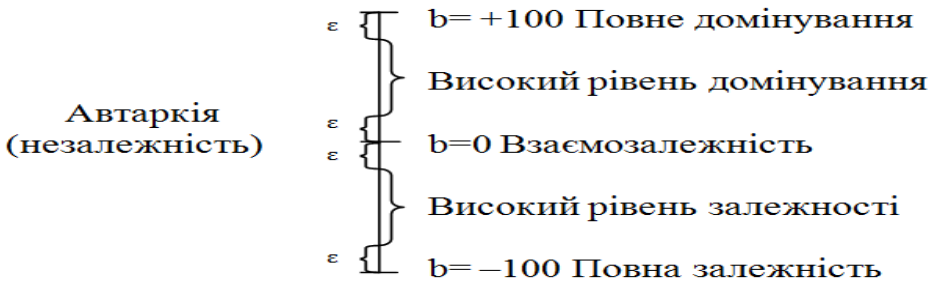


Рис. 1. Економічна залежність, домінування, взаємозалежність і автаркія

Примітка:
де ε є малою додатною величиною.
де β = відносний виграш для А(В) від її економічної взаємодії з В(А), тобто, виграш А(В) від її економічної взаємодії з В(А) відносно виграшу А(В) від економічної взаємодії зі світом.

Вживання терміну "економічна взаємозалежність" само по собі передбачає, що всі країни, які вступають в економічну взаємодію одна з одною, отримають від цього виграш, а, відтак, стають залежними одна від одної. Щоправда, один з учасників торгової діади може більше залежати від іншого. Невідомо лише, чи країна, яка отримує більший виграш, є також і більш залежною? Можна сказати, що саме країна, яка більше виграє від торгівлі, буде більше втрачати у разі її припинення, а тому є більш залежною. З іншого боку, існує думка, що саме більш залежні країни отримують мінімум переваг від торгівлі.

Справді, у літературі з питань економічної залежності "залежність" трактується саме як відсутність самостійності країни, а не просто асиметрична форма взаємозалежності. Асиметрична форма взаємозалежності, що передбачає дисбаланс у відносинах між двома країнами, може набувати як:

а) форми повної незалежності А від Б за повної залежності Б від А;
б) повної незалежності Б від А за повної залежності А від Б.

© Резнікова Н.В., 2013

Така білатеральна концепція випливає з оцінки міри залежності А від Б і Б від А. Втім, слід зазначити, що повна специфікація структурних умов існування залежності, як асиметричної взаємозалежності, могла б містити:

а) суспільну корисність для країни А певного товару Х,
б) рівень контролю товару Х країною Б,
в) можливість країни А замінити або товар Х, або постачальника Б.

Перша умова покликана розмежувати товари першої необхідності і товари розкоші. Друга умова стосується числа постачальників, а третя – ціни товарів-замінників Х. Тоді, з урахуванням такої ж оцінки залежності Б від А, різниця між отриманими результатами вимірюватиме рівень залежності однієї країни від іншої.

Оцінки ступеня залежності, на думку Дж. Капоразо [2], повинні містити три окремих типи інформації про:

1) ступінь зовнішньої залежності (свідчить про обсяги постачання капіталу і товарів із зовнішніх джерел);

2) широту вибору (вимірює залежність від одного постачальника і високий рівень затрат на перехід до інших постачальників);

3) цілісність національної економічної системи (характеризує недостатню інтегрованість секторів національної економіки і нездатність реагувати на внутрішній і зовнішній попити).

Останні два показники, щоправда, виявились настільки складними для оцінки, що у більшості праць з питань залежності автори зосереджуються на оцінці ступеня зовнішньої залежності, що впливає на торгівлю, інвестиції й допомогу.

Моделі залежності є динамічними у тому аспекті, що вивчають спосіб, у який економічні й інституційні механізми підтримують нерівність, але є статичними в аспекті нездатності оцінити зміни рівня залежності у часі [4]. Вони загалом ігнорують факти, подані Т. Морганом у його праці про ТНК у Чилі, що уряди периферії можуть врешті виробити навички й інструменти для управління їхніми ресурсами у спосіб, що дав би змогу уникнути експлуатації.

Представники теорії залежності також не беруть до уваги приклади Тайваню і Південної Кореї, які подолали неоколоніальну економічну залежність, на чому й робить акцент К. Холсті [4]. Націоналізм, регіональні відмінності, проблеми, зумовлені зростанням населення, нестача ресурсів не розглядаються адептами цієї теорії. На противагу загальноприйнятій у 1950-их і 1960-их роках точці зору, що більшість бар'єрів для зростання були внутрішніми, представники теорії залежності перекинулись в іншу крайність – лише зовнішні фактори обумовлюють існування недорозвиненості. То ж аби досягти незалежності, необхідно, на їх погляд, змінити характер економічних зв'язків між центром і периферією.

Цікавим виглядає зауваження, зроблене Д. Реєм [7], яке стосується наведення необ'єктивних прикладів, що презентують лише взаємодію країн ОЕСР і найменш розвинених держав. Слід визнати, що воно стосується більшості робіт з теорії залежності – як тих, що вивчають залежність, так і тих, що стосуються асиметричної взаємозалежності. Трактування поняття економічної залежності і визначення того, хто від кого залежить, як мінімум, невідповідне. Загалом, залежність окремих країн (найменш розвинених) від інших (ОЕСР) презюмується, тому будь-які оцінки економічної взаємодії розглядаються у контексті віддзеркалення цієї удаваної асиметрії. До того ж, у багатьох випадках такі оцінки вважаються пов'язаними з економічною залежністю лише з огляду на їх відношення до найменш розвинених країн. Односторонні трансферти, як-от урядові позики (субсидовані або інші), гранти від країн ОЕСР часто розглядаються як індикатори такої економічної залежності.

Одностороння (асиметрична) природа іноземної допомоги очевидно є достатнім обґрунтуванням, аби зробити висновок про залежність її отримувачів: безперечно, якщо йдеться про найменш розвинені країни як отримувачів. Таке твердження, звісно ж, продиктоване переконанням, що найменш розвинені країни залежать від країн ОЕСР, інакше б вони не були найменш розвиненими. Жодної уваги не надається освяченій століттями аксіомі про те, що "коли ти позичив людині сотню доларів, вона – твій боржник, але якщо ти позичив їй мільйон доларів, вона - твій партнер". Гарним прикладом такого новітнього партнера США може бути Туреччина. У випадку ж значно субсидованих позик або грантів найменш розвинені країни можна розглядати як отримувачів допомоги внаслідок реалізації країнами національних стратегій вивозу капіталу.

Іншим показником економічної взаємодії, що часто застосовується для конструювання індикаторів економічної залежності, виступають торгові потоки. Проблема, відтак, полягає у визначенні того, хто ж від кого більше залежить, а це не обов'язково відображається у відносних обсягах торгових потоків. По-перше, необхідно визначити відносні вигоди від торгівлі, які отримує кожен учасник торговельних відносин, але з'ясування таких даних вимагає знань про цінову еластичність попиту, пропозиції і доходів або ж про граничну схильність до імпорту [11]. Та навіть наявність такої інформації не допомогла б з'ясувати, чи стає країна з більшою вигодою від торгівлі менш залежною, чи ні.

Справді, з'ясування правильності взаємозв'язку між змінами умов торгівлі (ТОТ), тобто, співвідношенням відносних витрат, за яким обмінюються товари, і зміною виграшів від торгівлі, вимагає визнати існування розбіжностей у трактуванні умов торгівлі. Так, поліпшення умов торгівлі відбувається, коли зростає купівельна спроможність країни на міжнародному ринку. За такого обсягу експорту країна, в якої поліпшилися умови торгівлі, може імпортувати більше. Це означає, що країна отримує більше можливостей для розвитку, адже вона вивільняє ресурси, які б за відсутності кращих умов торгівлі витрачалися на експорт або імпортозаміщуюче виробництво.

Поліпшення умов торгівлі, спричинене зростанням експортних цін, ймовірно, стимулюватиме приплив іноземного капіталу. І, навпаки, погіршення умов торгівлі через падіння експортних цін знижує купівельну спроможність країни на міжнародному ринку, зменшує можливості для розвитку, бо більше ресурсів треба витратити на виготовлення експортних товарів, продаж яких забезпечив би такий же обсяг імпорту, що й раніше (якщо падіння експортних цін не спричинене зростанням продуктивності), а також сповільнює приплив іноземних інвестицій.

Економічний розвиток також впливає на умови торгівлі. Зміни моделей споживання, відпускних цін, технологій, структури ринку, що супроводжують економічний розвиток, впливатимуть на пропозицію і попит на товари, а, відповідно, й на умови торгівлі. Поняття "умови торгівлі" визначається по-різному. Втім, найпоширеніше визначення умов торгівлі – це умови торгівлі товарами (СТОТ) або умови торгівлі чистого бартеру, які визначаються як співвідношення між цінами двох товарів або індексованими цінами двох груп товарів, які обмінюються один на одного.

Додатковими умовами торгівлі можуть бути:

1) Доходні умови торгівлі (ІТОТ), що визначаються як вартість усього експорту, поділена на ціну (індексовану) імпорту. Цей показник також називають "можливостями імпорту" (тобто, купівельною спроможністю).

2) Показник валових бартерних умов торгівлі (GBTOT), для визначення якого фактична вартість експорту ділиться на фактичну вартість імпорту. Він використовується, коли платіжний баланс країни містить односторонні платежі;

3) Однофакторні умови торгівлі (SFTOT) є модифікацією двофакторних умов торгівлі, коли СТОТ коригуються лише на зміну продуктивності в експортному секторі, а тому ми вимірюємо кількість імпорту, яку можна придбати за одиницю фактора.

Альтернативний варіант концепцій пропонував для розгляду визначення "коефіцієнтів некорисності" і "середньої відносної граничної корисності" на одиницю товарів, що виробляються, втім, попри складність обрахування, не набув поширення. Два вищезазначені показники - СТОТ і DFTOT - будуть рівними, якщо співвідношення факторів, які використовуються у кожній з двох країн, є сталим, а віддача від масштабу - постійна. Водночас, вони відрізнятимуться, якщо матимуть місце зміни у рівні продуктивності і/або спадна віддача, зумовлена обмеженістю пропозиції якогось фактора. Тому DFTOT свідчить про обмеженість СТОТ як показника. Зміна величини останнього може нівелюватися зворотною зміною у продуктивності фактора.

Наступна умова стосується ефекту розподілу доходів, включно зі звільненням від сплати податків за кордоном іноземних інвесторів і некваліфікованих робітників, як компенсації перевищення вартості експорту над вартістю імпорту. Третя умова полягає у

тому, що фактичні ціни первинних виробників відрізняються від ціни СІФ або ФОБ через наявність тарифів, квот, валютного контролю і витрат на страхування й доставку.

Треба розрізняти зміни умов торгівлі та зміни виграшу від торгівлі, оскільки зміни умов торгівлі не обов'язково мають лінійний зв'язок із змінами виграшів. Необхідно з'ясувати, як відбуваються зміни умов торгівлі. Класична теорія торгівлі звертала увагу на цю проблему, приділяючи увагу вивченню не лише ціни або обсягів експорту, а й обсягів ресурсів, необхідних для виготовлення експортних товарів. Наприклад, хоча СТОТ зменшуватиметься при зниженні витрат експортного виробництва, DFTOT може, незважаючи на це, зростати, якщо країна отримує більше імпортних товарів, ніж раніше, у розрахунку на обсяг факторів, задіяних у виробництві експорту. У цьому випадку виграш від торгівлі матиме місце, незважаючи на зменшення показника СТОТ. На жаль, показник DFTOT важко розраховувати навіть за наявності великої кількості статистичних даних. Зважаючи на викладене вище, стає очевидним, що показник умов торгівлі не є достатнім або безумовно вірним способом визначення величини зміни виграшів від торгівлі. Крім того, у літературі ніколи навіть не висувалося припущення про те, що обсяг цих виграшів можна виміряти.

Натомість два найвідоміші індикатори торгової залежності мають у своїй основі оцінку торгових потоків. Один з показників - коефіцієнт відносної прийнятності (КВП) - визначається як різниця між фактичними торговими потоками двох країн й очікуваними торговими потоками цих же країн за умови, що частки країн у світовому експорті й імпорті розподілялись рівномірно між усіма країнами. Тобто, він приблизно показує міру надання переваги однією країною співпраці з іншою. Прикладом цього є процентна експортна модель/ модель концентрації експорту Р. Хьюза, яка показує відношення суми транзакцій від країни А країні Б до загальної суми транзакцій країни Б. Інший показник – відношення експорту й імпорту відповідної країни до її ВНП - пропонує Б. Рассетт [9].

Втім, як зазначає Р. Купер, не існує жодного обов'язкового зв'язку між величиною торгових потоків, виміряних КВП або моделлю ВНП, і концепцією економічної залежності. Жодна модель не оцінює цінову еластичність пропозиції і попиту або граничну схильність до імпорту. І навіть якщо не зважати на достовірність цих моделей, слід зазначити, що часто їх невірно застосовують. Саме це, на переконання Дж. Капоразо [2] та Б. Рассетта [9], засвідчує один з концептів відносної залежності, що визначається як різниця між коефіцієнтами відношення торгівлі до ВНП у двох країн, що торгують між собою.

Переваги від торгівлі часто пояснюють за допомогою теорії альтернативних витрат. Ця теорія переконує, що за умов вільної торгівлі кожна країна у довготривалому періоді буде спеціалізуватися на виробництві й експорті тих товарів, у виробництві яких вона має порівняльні переваги з огляду на фактичні витрати виробництва. Отже, кожна країна імпортуватиме ті товари, які можуть вироблятись у національній економіці лише з порівняльним збитком з огляду на фактичні витрати. Спеціалізація у цьому сенсі є взаємовигідною для країн, де фактичні витрати визначаються граничною продуктивністю певного фактора виробництва. Такі витрати відрізнятимуться у різних країнах через відмінності у забезпеченості факторами виробництва.

Припустимо, що у світі є лише дві країни, кожна з яких виробляє два товари з різними відносними витратами. Тоді ці товари обмінюватимуться у співвідношенні (умови торгівлі), значення якого на числовому відрізку міститиметься на проміжку між рівнями відносних витрат країн залежно від відносної величини країн (взаємний попит). Якщо одна країна значно більша в економічному сенсі за іншу у такому двотоварному світі, то умови торгівлі визначатимуться лише відносними витратами більшої країни, тобто, мала країна отримуватиме усі переваги від торгівлі.

Однак, як зазначав Дж. Мілль [5], наявність більш як двох товарів та більш як двох країн у світовій торгівлі веде до того, що умови торгівлі визначатимуться рівнем, за якого переваги розподілятимуться між різними країнами. Подібний висновок зробив і А. Рей [6], написавши, що розподіл відносних переваг (тобто, нормалізованих відповідно до розміру країни) буде загалом незалежним від величини країн за умов вільної торгівлі між багатьма країнами. З огляду на вищесказане, можна зробити висновок про те, що залежність усе ж існує хоча б тому, що торгові партнери бувають взаємозалежними або незалежними.

Така економічна взаємозалежність може бути симетричною або асиметричною, тобто, “втрати” кожної країни від припинення торгівлі можуть бути однаковими або ж різними. До того ж, рівень економічних взаємозв'язків може варіюватися від досить низького до високого, тобто, обидва торгові партери можуть мати або ж значні, або невеликі втрати від припинення торгівлі незалежно від ступеня симетричності їхніх відносин. Ті роботи у межах теорії інтеграції, що найближче підходять до такого широкого розуміння міжнародних економічних відносин, вивчають причини посилення політичної інтеграції серед індустріалізованих країн Європейського спільного ринку. Центральним предметом вивчення у таких працях є проблема визначення залежної змінної зовнішньополітичних дій країн як функції різних незалежних змінних, серед яких і ступінь економічної взаємодії між країнами. Одним із найвідоміших індикаторів, на переконання Н.Річардсона [8], що характеризує зовнішньополітичні дії країн, є частота узгодженості позицій країн на міжнародних форумах (типу ООН). В основі такого індикатора виступає припущення про те, що вищий рівень співпраці буде характерним для країн, які частіше мають єдину позицію з тих або інших питань особливо на фоні узгодженості голосування з іншими країнами.

Підсумовуючи, маємо висновок, що більшість праць з теорії залежності спочатку базувалися на припущенні про існування відносин панування-залежності між цими країнами, а це означало, що показники, які вимірюють ступінь залежності, за визначенням, мали відображати наявність економічної залежності. Такий підхід меркантилістський за своєю суттю як з економічної, так і з політичної точки зору. Така неомеркантилістська концепція, як зазначає Р.Соломон [10], заснована на переконанні, що зростання багатства однієї країни може досягатися тільки за рахунок експлуатації інших країн.

Ситуацію економічної взаємозалежності пропонуємо інтерпретувати, відштовхуючись від протилежного розглянутому, але переважаючого, погляду на міжнародну економічну взаємодію, що бере початок у класичній теорії торгівлі та відповідній концепції переваг від торгівлі. Це означає, що всі національні економіки, які беруть участь у міжнародній торгівлі, щонайменше не погіршують, якщо не поліпшують, свій стан порівняно з ситуацією відсутності торгівлі.

Висновки. Окрім проблем з оцінкою зовнішньополітичних дій, праці з теорії інтеграції багаті на недоліки, подібні до тих, які зустрічаються і в роботах з залежності в аспекті незалежних змінних. Дослідження з інтеграції базуються на припущенні не про відносини домінування-залежності, а про відносини рівності. Але одні й ті ж показники економічної взаємодії використовуються у працях з залежності (для демонстрації наявності економічної залежності) і дослідженнях з інтеграції (для доведення економічної взаємозалежності). Іншими словами, в обох теоріях наголос робиться на кількісній оцінці ступеня економічної взаємодії між країнами, що, за замовчуванням, отримують рівний або ж нерівний виграш від їх економічної взаємодії. Небагато досліджень зосереджені на оцінці величини, власне, симетричності або асиметричності виграшу, який такі країни отримують від економічної взаємодії, та визначенні мінливого впливу, який така оцінка справляє на їх залежні змінні.

Таким чином, слід констатувати брак серйозних емпіричних досліджень щодо характеру зв'язку міжнародної економічної взаємодії та зовнішньополітичної поведінки. Праці з теорії залежності побудовані на припущенні про відносини домінування-залежності. Удосконалені концепції економічної залежності також характеризуються невизначеністю і внутрішньою суперечливістю. Більше того, вони так і не з'ясовують, хто ж від кого залежить. Окрім цього, такий підхід накладає непотрібні й недоцільні обмеження на аналіз, що зводиться до вивчення тільки відносин розвинених і найменш розвинених країн, які підпадають під таку модель домінування-залежності. І, нарешті, такий підхід не досліджує взаємодію більш «рівних» країн (відносини яких характеризуються взаємозалежністю). Ця теорія, скоріше, вивчає негативні ефекти міжнародної економічної взаємодії, зокрема, недорозвиненість.

У теорії інтеграції, навпаки, розглядається лише взаємодія розвинених країн і досліджуються позитивні ефекти міжнародної економічної взаємодії, а саме: посилення зовнішньополітичної співпраці країн. Втім, обидві парадигми не містять теоретичних засад власне характеру економічної взаємозалежності. Видається, що теорія інтеграції не враховує деякі можливі негативні наслідки міжнародної економічної взаємодії, а теорія залежності, стверджуючи, що економічна взаємодія між країнами першого і третього світу веде тільки до

негативних наслідків, оминає увагою певні позитивні ефекти. Кожна з теорій, щонайменше, занадто вузька, їх необхідно синтезувати і розширити, намагаючись створити більш загальну теорію політичних наслідків міжнародної економічної взаємодії.

РЕЗЮМЕ
В статті досліджується ступінь залежності і взаємозалежності держав в умовах глобалізації на основі аналізу окремих індикаторів міжкраїнової взаємодії.
Ключові слова:
РЕЗЮМЕ
В статье исследуется степень зависимости и взаимозависимости государств в условиях глобализации на основе анализа отдельных индикаторов межстранового взаимодействия.
Ключевые слова:
SUMMARY
The paper analyzes the problem of economic interdependence in the context of globalization.
Keywords:

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Cooper R. Economic Interdependence and Coordination of Economic Policies [Electronic resource] / R. Cooper, P.B. Kenen, R.W. Jones // 1985. – Mode of access:http://econpapers. repec.org/bookchap/eeeintchp/2-23.htm.
2. Caporaso J.-A. Dependence, dependency, and power in the global system: a structural and behavioral analysis [Electronic resource] / J.-A. Caporaso. – Mode of access: http://www.ucm.es/info/materiales033.pdf
3. Groenewegen P. Joseph Shield Nicholson (1850-1927): An early student of Marshall at Cambridge, later quite critical of Marshall and his Economics [Electronic resource] / P. Groenewegen. 2003. - Mode of access: /http://sydney. edu.au/business/__data/ assets/pdf_file/0015/71421/Groenewegen.pdf.
4. Holsti K. J. A New International Politics? Diplomacy in Complex Interdependence [Electronic resource] / K. J. Holsti // International Organization. - Vol. 32(No.2). – 1978. - Mode of access: http://journals. cambridge.org/action/displayAbstract?fromPage =online&aid =4305880.
5. Mill J. S. Principles of Political Economy [Electronic resource] / J. S. Mill // Vol. II, D. Appleton and Co., New York, N. Y., 1894 (as cited in R. Solomon, 1977). - 1984. - Mode of access: http://www.gutenberg.org/files/30107/30107-pdf.pdf.
6. Ray A. Gains from Trade and the Size of a Country [Electronic resource] / A. Ray // Journal of International Economics. - Vol. 7 (№.1) – 1977. - Mode of access: http://ideas.repec.org/ a/ eee/inecon/v7y1977i1p67-71.html.
7. Ray D. The Dependency Models of Latin American Underdevelopment: Three Basic Fallacies [Electronic resource] / D. Ray // Journal of Inter-American studies and World Affairs. - Vol. 15 (No.1). - 1974. - Mode of access: https://staff.rockwood.k12.mo.us/ glossengerdaniel/Documents/ Global%20 Studies/Unit%205% 20-%20Economic%20 Geography/Latin Americadepen dencyModelarticle.pdf.
8. Richardson N. R. Political Compliance and United States Trade Dominance [Electronic resource] / N. R. Richardson // American Political Science Review. - Vol. 70(No.4). – 1976. - Mode of access: http://cps.sagepub.com/content /21/3/315.refs?patientinform-links=yes& legid=spcps;21/3/315.
9. Russett B. M. International Regions and the International System [Electronic resource] / B. M. Russett // A Study in Political Ecology. - 1967. - Mode of access: http:// www.abebooks.co.uk/International-Regions-System-Russett-B.M-Rand/72054286 1/bd.
10. Solomon R. The Interdependence of Nations [Electronic resource] / R. Solomon // Brookings Institution, Washington, D. C., December 1977.
11. Tollison R. D. An Economic Theory of Mutually Advantageous Issue Linkages in International Negotiations [Electronic resource] / R. D. Tollison, T. D. Tillett //International Organization, Vol. 33, No.4, Autumn 1979, pp. 425-450.
12. Valenzuela J.-S., Valenzuela A. Modernization and dependency: alternative perspectives in the study of Latin American development [Electronic resource] / R. Brenner. – Mode of access: http://www.springerlink.com.
13. Зінченко В.В. Світ-системний аналіз глобального розвитку versus теорії модернізації [Електронний ресурс] / В.В. Зінченко. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Gileya/2011_49/Gileya49/F1_doc.pdf.
14. Павленко Ю. Структура глобальної цивілізації / Ю. Павленко // Вісн. НАН України. — 2005. — N 3. — С. 3-16.
15. Кальченко Т.В. Глобальна економіка: методологія системних досліджень: Монографія. – К.: КНЕУ, 2006. – 248 с.
16. Кравчук Н.Я. Асиметрії глобального розвитку: логіка поєднання індивідуалізації та уніфікації глобальних перетворень [Електронний ресурс] / Н.Я.Кравчук. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/ portal /soc_gum/sre/2011_5/129.pdf.
17. Філіпенко А.С. Економічний розвиток сучасної цивілізації: Навч. посіб. - 3-є вид., перероб. і допов. — К.: Знання України, 2006. - 316 с. - Бібліогр.: 312-315 с.
18. Цивілізаційна структура сучасного світу. Том 1. Глобальні трансформації сучасності. – К., „Наукова думка”, 686 с.

УДК 331.3

РОЗВИТОК СИСТЕМИ ПРОФЕСІЙНОЇ ОРІЄНТАЦІЇ НАСЕЛЕННЯ У ДОНЕЦЬКІЙ ОБЛАСТІ

Рибалко В.М., к.е.н., заступник директора Донецького обласного центру зайнятості,
Рибалко Г.С., економіст

Постановка проблеми. Сьогодні однією з головних проблем на ринку праці країни є дефіцит кваліфікованої робочої сили, а саме – робітників, практично у всіх галузях економіки. Молоді люди все частіше стають безробітними через нестачу відповідних вакансій, відсутність досвіду роботи, невідповідність змісту професійної діяльності запитам та потребам молоді, недостатність конкурентоспроможних робочих місць, що не відповідають запитам молоді як за змістом роботи, так і за рівнем заробітної плати.

Проблема вибору професії безпосередньо пов’язана з професійною орієнтацією, тобто треба бути досить обізнаним про типи професій і володіти умінням розбиратися в їх професійній специфіці та цілеспрямовано підійти до вибору професії відповідно до особистісних здібностей та інтересів. Професійна орієнтація - складна комплексна психолого-педагогічна та медико-фізіологічна проблема особистості, а результативність професійної діяльності людини - важлива соціальна складова. Саме тому актуальним завданням сьогодення є підвищення значущості профорієнтаційної роботи як дієвого інструменту державного регулювання ринку праці.

Мета статті полягає в аргументації значущості розвитку профорієнтаційної діяльності в умовах сучасного ринку праці та удосконаленні організаційно-економічного забезпечення профорієнтаційної діяльності.

Виклад основного матеріалу. Аналіз стану ринку раці Донецької області, процесу забезпечення економіки регіону необхідними кадрами, дозволяє виділити ряд проблем, що потребують вирішення:

Активне старіння населення. Вікова структура населення області свідчить, що підростаюче покоління значно поступається за

© Рибалко В.М., Рибалко Г.С., 2013

чисельністю особам пенсійного віку. Так, питома вага дітей та підлітків у віці до 16 років у загальній чисельності населення області зменшилась з 21,7% на початок 1991 року до 12,6% на 1 січня 2012 року. Одночасно з цим збільшилася вага населення старшого за працездатний вік з 21,1% до 27,5%. Тобто, якщо два десятиріччя тому чисельність підростаючого покоління декілька перевищувала чисельність тих, хто отримав право завершити трудову діяльність, то на початок 2012 року людей пенсійного віку вдвічі більше, ніж дітей та підлітків.

Скорочення чисельності зайнятих. За даними Головного управління статистики у Донецькій області спостерігається стійка тенденція зменшення середньооблікової чисельності штатних працівників з 1286 тис. осіб у 2007 році до 1139,4 тис. осіб у 2011 році [1].

Зростання рівня безробіття. За результатами обстеження домашніх господарств за методологією Міжнародної організації праці рівень безробіття серед населення в трудоактивному віці зріс з 5,6% у 2007 році, до 8,0 % - за 9 місяців 2012 року (рис.1).

Зростання навантаження на одне вільне робоче місце: якщо на початок 2008 року на одне вакантне місце, яке замовлено роботодавцем до обласної служби зайнятості претендувало 2 особи з числа перебуваючих на обліку в службі зайнятості, то на початок 2013 року – майже 9 осіб [2]. (рис. 2)

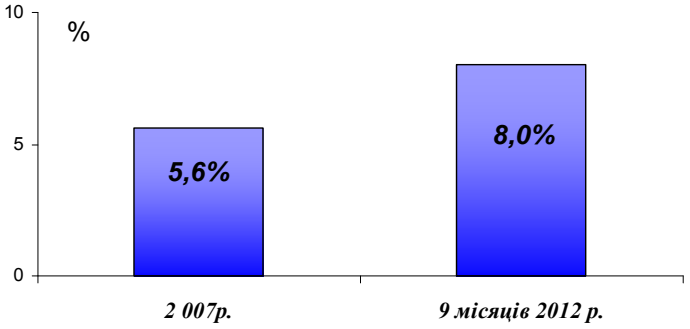


Рис.1. Динаміка рівня безробіття за методологією Міжнародної організації праці у Донецькій області

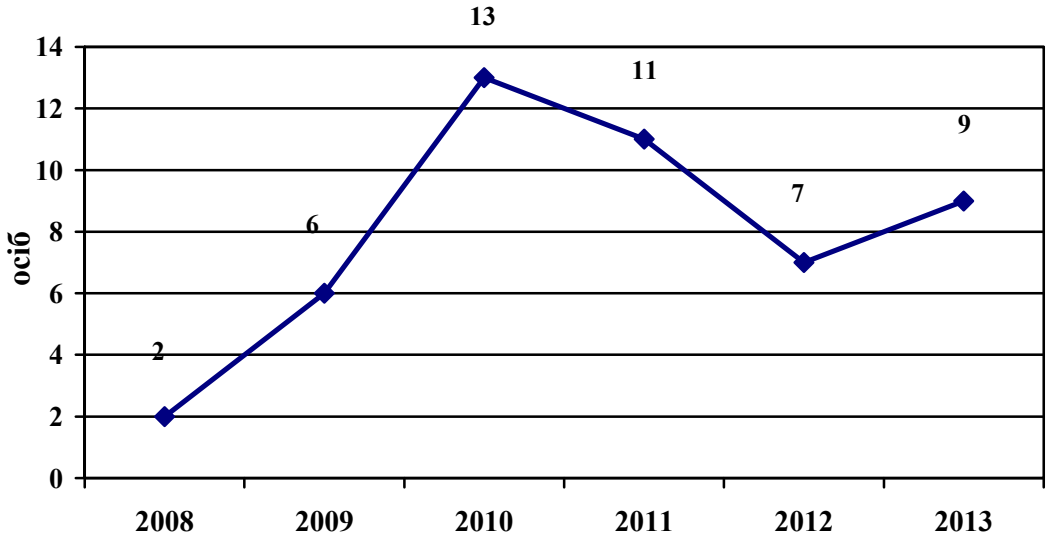


Рис.2. Навантаження на одне вільне робоче місце по Донецькій області (на початок року)

Кожен другий безробітний, зареєстрований в Донецькій обласній службі зайнятості у 2012 році - віком до 35 років. (рис. 3).

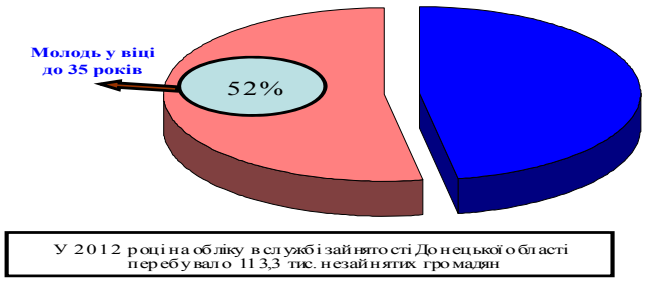


Рис.3. Обсяги молодіжного безробіття у Донецькій області

Зростання дисбалансу між ринком освітніх послуг та ринком праці:
питома вага осіб з вищою освітою серед незайнятого населення області, які перебували на обліку в Донецької обласної службі

зайнятості зросла з 12,7% у 2007 році до 23,6% - у 2012 році [2];

збільшення питомої ваги осіб з базовою загальною середньою освітою в загальній чисельності перебуваючих на обліку в службі зайнятості Донецької області: з 3,2% у 2007 році до 4,3% - у 2012 році.

Збереження стійкої потреби роботодавців щодо кваліфікованих робітників з інструментом. На початок 2013 року питома вага вакантних місць для кваліфікованих робітників з інструментом в загальній кількості вакантних місць складає 27,2% (на початок 2007 року – 46,0%, 2012 року – 25,3%). (рис. 4).

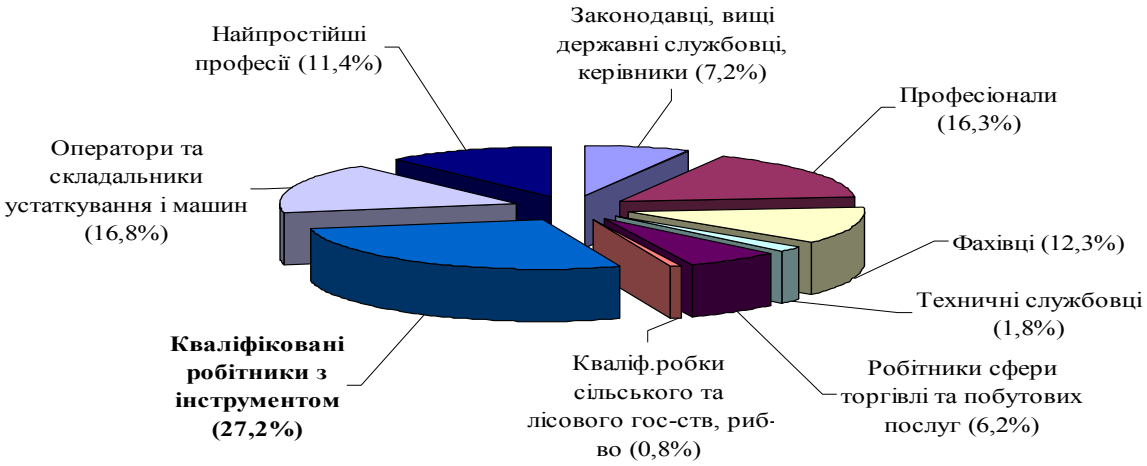


Рис. 4. Потреба підприємств, установ і організацій Донецької області у працівниках станом на початок 2013 року

Таким чином, стан ринку праці Донецької області свідчить про необхідність удосконалення та подальшого розвитку профорієнтаційної діяльності, націленої на забезпечення конкурентоздатності робочої сили, ефективне формування, відтворення й використання її трудового потенціалу.

З метою визначення ступеню задоволеності споживачів профорієнтаційними послугами державної служби зайнятості, отримання більш повної інформації про професійні орієнтири випускників шкіл Донецької області та подальшого використання отриманих результатів у профорієнтаційній діяльності, у травні-липні 2008 р. і у лютому-липні 2011 р. проведено опитування учнів 9-х та 11-х класів загальноосвітніх шкіл, учнів випускного курсу ПТНЗ, студентів ВНЗ, молодих спеціалістів області та експертів.

Аналіз результатів анкетування свідчить, що для учнів шкіл Донецької області головним мотивуючим принципом при виборі професії є рівень заробітної плати (75%), можливість просування по службі 42,6%, на рівні 30% зазначені мотиви престижу професії, перспективи працевлаштування, відповідність знань та навичок, цікавість праці (рис. 5).

Рис.5. Порівняльний аналіз змін мотивів вибору майбутньої професії

На думку школярів, найбільший престиж у суспільстві має професія банкіра, лікаря, журналіста, перекладача (80%), а на найменшу повагу заслуговує праця шофера, маляра, медсестри, продавця, електромонтера (теж на рівні 80% респондентів). Така ситуація свідчить про недостатню мотивацію молоді на отримання професій та спеціальностей, що користуються сталим попитом на регіональному ринку праці.

У сучасних економічних реаліях молодь не бере до уваги те, що на ринку праці регіону спостерігається перевищення пропозиції спеціалістів, професій які вони вважають престижними. Така ситуація вже призвела до значних диспропорцій у структурі економічно активного населення. Ці тенденції у наступні 3-5 років можуть призвести до негативних соціально-економічних наслідків для економіки як регіону, так і України в цілому.

На основі аналізу проведеного опитування визначено специфічні цілі, завдання та критерії ефективного управління профорієнтаційною діяльністю на різних рівнях (індивід, ринок праці, суспільство) (рис. 6).

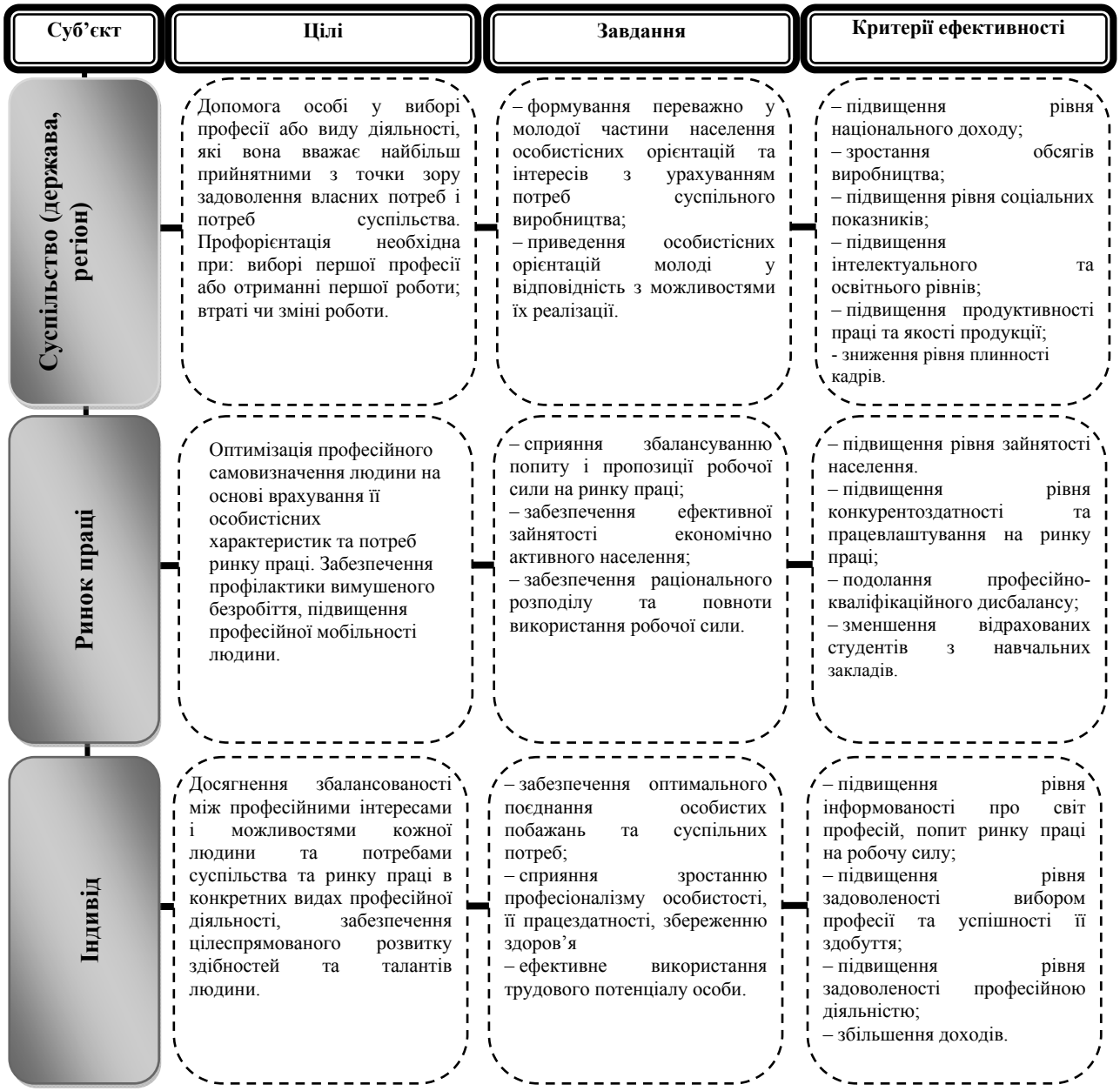


Рис.6. Цілі, завдання, критерії ефективності управління профорієнтаційною діяльністю

За результатами проведеного опитування та проведених досліджень розроблено план дій щодо вдосконалення профорієнтаційної роботи в регіоні, які були затверджені розпорядженням Донецької облдержадміністрації від 08.06.2012 № 358 «Про заходи з професійної орієнтації населення Донецької області на 2012-2015 роки». Цим розпорядженням було:

створено та затверджено персональний склад обласної Ради з професійної орієнтації населення;

затверджені заходи з професійної орієнтації населення Донецької області на 2012-2015 роки;

затверджено положення про обласну Раду з питань професійної орієнтації населення (рис.7).

Обласна Рада з питань професійної орієнтації населення, як консультаційно-дорадчий орган, створена з метою: сприяння координації зусиль органів виконавчої влади та сторін соціального діалогу в проведенні профорієнтаційної роботи на обласному та місцевих рівнях; розробка пропозицій і рекомендацій щодо підвищення рівня професійної орієнтації населення, її методичного та інформаційного забезпечення. Очолює Раду заступник голови облдержадміністрації, його заступниками є керівники обласної служби зайнятості та управління освіти і науки облдержадміністрації.

Координацію роботи по реалізації плану заходів з професійної орієнтації Донецької області на 2012-2015 роки здійснюватимуть обласна Рада з питань професійної орієнтації населення (рис. 7).

Заходи з професійної орієнтації населення Донецької області передбачають організацію комплексної роботи и охоплюють наступні напрямки:

просвітницька, інформаційно - роз'яснювальна робота серед населення;

підвищення якості профорієнтаційної роботи з різними категоріями громадян;

методичні розробки з питань профорієнтаційної роботи.

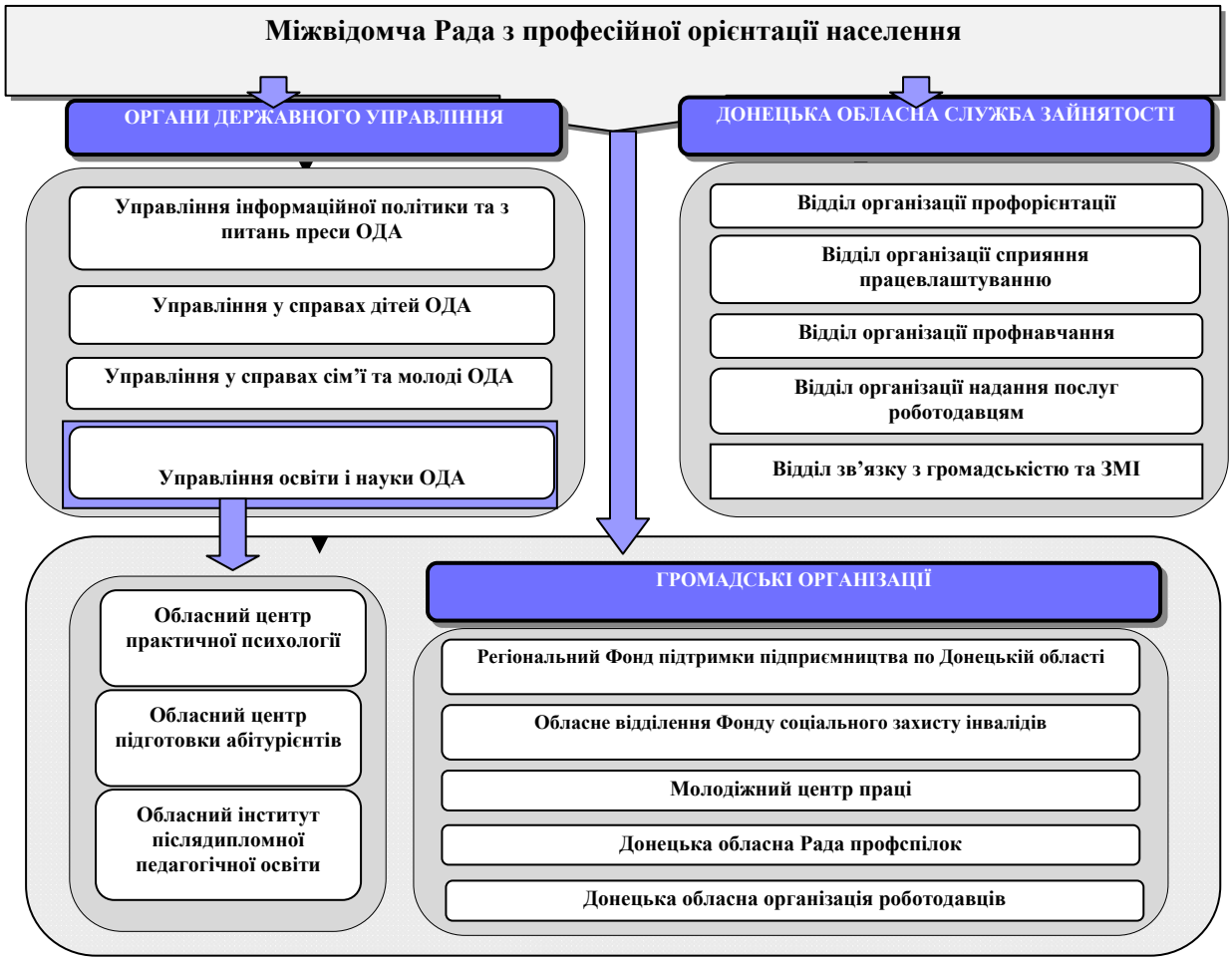


Рис. 7. Організаційна структура реалізації системи професійної орієнтації населення Донецької області

Реалізація розроблених заходів сприятиме:

посиленню конкурентоспроможності працівника на ринку праці та досягнення ефективної зайнятості населення;

створенню обласної системи професійної орієнтації, забезпеченню комплексного підходу до діяльності у сфері професійної орієнтації, посиленню її соціально-економічної спрямованості;

забезпеченню відповідності ринку освітніх послуг та ринку праці в області;

забезпеченню проведення ефективної профорієнтаційної роботи серед населення, спрямованої на формування позитивної мотивації до набуття професій, які користуються сталим попитом на ринку праці і забезпечують гарантоване працевлаштування;

підвищенню якості, удосконаленню форм і методів профорієнтаційної роботи шляхом розробки науково-методичних матеріалів;

відродженню наставництва на виробництві;

підвищенню статусу робітника у суспільстві та престижу робітничих професій шляхом проведення інформаційно-роз'яснювальної роботи серед населення.

Висновки. Саме над втіленням поставлених завдань щодо ефективної профорієнтаційної роботи, яка сприятиме, насамперед, подоланню дисбалансу між попитом та пропозицією робочої сили на ринку праці області і планує займатися Донецька обласна служба зайнятості спільно з органами влади, органами освіти, роботодавцями та іншими соціальними партнерами.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Офіційний сайт Головного управління статистики у Донецькій області. [Електронній ресурс]. – Режим доступу: http://www.donetskstat.gov.ua.
2. Офіційний сайт Донецького обласного центру зайнятості [Електронній ресурс]. – Режим доступу: http://www.dcz.gov.ua.

РЕЗЮМЕ

У статті аргументована актуальність профорієнтаційної діяльності в умовах сучасного ринку праці на прикладі Донецького регіону, наведено аналіз результатів анкетування та практичні аспекти щодо удосконалення організаційно-економічного забезпечення розвитку профорієнтаційної діяльності в Донецькій області.

Ключові слова: регулювання ринку праці, профорієнтаційна діяльність, управління профорієнтаційною діяльністю, міжвідомча рада з професійної орієнтації населення.

РЕЗЮМЕ

В статье аргументирована актуальность профориентационной работы в условиях современного рынка труда на примере Донецкого региона, представлен анализ результатов анкетирования и практические аспекты совершенствования организационно-экономического обеспечения развития профориентационной деятельности в Донецкой области.

Ключевые слова: регулирование рынка труда, профориентационная деятельность, управление профориентационной деятельностью, межведомственный совет по профессиональной ориентации населения.

SUMMARY
In article relevance of professional orientation work in the conditions of a modern labor market on the example of the Donetsk region is reasoned. The analysis of results of questioning and practical aspects of improvement of organizational and economic ensuring development of professional orientation activity in Donetsk region is submitted.
Key words*:* labor market regulation, professional orientation activity, management of professional orientation activity, interdepartmental council on vocational guidance of the population.

УДК 658.334

ФИНАНСОВЫЙ ПОТЕНЦИАЛ КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА В КОНКУРЕНТНОЙ РЫНОЧНОЙ СРЕДЕ

Селиванова Ю.В., к.е.н., доцент кафедры экономики предприятия Донецкого национального университета

Постановка проблемы и ее связь с важными научными и практическими задачами. Важнейшим фактором успешной деловой активности предприятия в условиях конкурентной рыночной экономики является адаптивность к изменениям внешней среды, способность к постоянному развитию, что возможно лишь при эффективном использовании потенциала, и в первую очередь, финансового.

Финансовый потенциал, как фактор развития бизнеса, оказывает существенное влияние на все аспекты деятельности предприятия. Выступая источником и движущей силой расширенного воспроизводства, он предопределяет финансовое здоровье предприятия, уровень социальной защищённости его работников и развития технико-технологической базы. Отсюда, чем выше финансовый потенциал и эффективнее его использование, тем более конкурентоспособно предприятие во внешней среде, результативнее его деятельность.

Вместе с тем, рост убыточности предприятий (с 37,1% в 2003г. до 42,4% в 2010 г.) и возбуждённых дел о банкротстве (с 7496 в 2003 г. до 14597 в 2010 г.) свидетельствует о нерациональном подходе отечественных субъектов хозяйствования к формированию и использованию финансового потенциала. В этих условиях особую важность приобретает безотлагательное решение проблемы повышения финансового потенциала на основе управления ним, что подтверждает актуальность, своевременность и научно-практическую значимость данного исследования.

Анализ последних исследований и публикаций. Значительный вклад в исследование вопросов, связанных с управлением финансовым потенциалом, внесли такие учёные-экономисты и практики. как Е.В. Арефьева, И.А. Бланк, Ю. Бригхем, Л. Гапенски, П.В. Егоров, Б. Коласс, Л.А. Лигоненко, О.О. Маслыган, В.В. Краснова, Н.С. Краснокутская, П.В. Пузырева, И.М. Репина, Ю.В. Сердюк-Копкчекчи, Э.Ю. Терещенко, О.С. Федонин, Дж.К. Ван Хорн и др.

Нерешенные проблемы. Между тем, при всей значимости вклада указанных исследований научным сообществом все ещё не выработан системный подход к созданию действенной системы управления финансовым потенциалом с учетом нынешних реалий украинской экономики, нет и общепризнанной методики комплексной оценки эффективности такого управления. Эти обстоятельства детерминируют необходимость дальнейших углублённых исследований, определяют цель и задачи данной статьи.

Цель научной статьи заключается в научном обосновании подходов к финан-совому потенциалу предприятия для выработки рекомендаций по совершенствованию управления им с учетом современных реалий украинской экономики.

В соответствии с поставленной целью поставлены и решаются следующие *задачи*:

− систематизировать теоретико-методические подходы к трактовке сущности финансового потенциала предприятия, его структуре и классификации;

− уточнить понятийный аппарат и содержание категории «финансовый потенциал предприятия»,

− исследовать состав и структуру финансового потенциала предприятия в современных условиях, критически проанализировать подходы к его классификации;

− в контексте разработки финансовой политики предприятия выработать рекомендации по управлению финансовым потенциалом.

Для решения поставленных задач использован комплекс научных методов исследования: научной абстракции, дедукции и индукции, анализа и синтеза - для исследования сущности финансового потенциала и связанного с ним категорий; системного подхода - для систематизации подходов к управлению финансовым потенциалом; статистические и экономико-статистические методы - для критической оценки практики управления финансовым потенциалом предприятий и разработки рекомендаций по ее совершенствованию.

Изложение основного материала с обоснованием полученных научных результатов. Проведенный критический обзор и обобщение теоретическо-методических подходов к трактовке потенциала предприятия дает нам основание констатировать имеющуюся широкую и разнообразную палитру имеющихся определений. Вместе с тем, их можно систематизировать в три основных направления, отражающие современные представления о потенциале и его роли в развитии бизнеса в условиях конкурентной рыночной среды. Сторонники первого направления трактуют потенциал как совокупность различных видов ресурсов, необходимых для функционирования или развития системы, второго - как систему материальных и трудовых факторов, обеспечивающих достижение цели производства, третьего – как способность комплекса ресурсов экономической системы выполнять поставленные перед нею задачи.

Критический анализ сложившихся подходов привел нас к выводу о том, что при всем многообразии дефиниций потенциала все они в той или иной мере опираются, с одной стороны, на ресурсы предприятия, а с другой - на необходимость достижения с их помощью поставленных целей. Не приуменьшая значимости ресурсов как базиса в формировании потенциала предприятия, заметим, что само по себе их наличие не является гарантом достижения бизнесовых целей. Второй, не менее важной составляю-щей потенциала, выступают способности предприятия мобилизовать ресурсы в ходе осуществления бизнес-процессов. С учётом того, что совокупность таких способностей в экономической литературе принято называть компетенциями, считаем обоснованной научную позицию о том, что потенциал предприятия следует трактовать как возможности системы ресурсов и компетенций предприятия создавать результат для заинтересованных лиц посредством реализации бизнес-процессов [1, с. 9].

Многоаспектность потенциала предприятия обуславливает многогранность производной категории – «финансовый потенциал»; относительно его научным сообществом также не выработано единого подхода (табл. 1).

Критический анализ существующих научных позиций позволяет констатировать факт существования двух принципиальных подходов к трактовке сущности финансового потенциала. Представители первого подхода (И.Т. Балабанов, Р.Г. Брейли, С.Т. Майерс, Ю. Бригхем, И.Г. Бритченко [2], А.С. Федонин, И.Н. Репина, А.И. Алексюк [3] и др.) рассматривают финансовый потенциал как финансовые ресурсы предприятия, совокупность денежных доходов и поступлений, имеющихся в распоряжении субъектов хозяйствования и предназначенных для выполнения финансовых операций, осуществления расходов по расширенному воспроизводству и экономическому стимулированию работников. Сторонники второй концепции (Ю. Блех, М.Н. Крейнина, М.Х. Лапуста, Л.Г. Шаршукова, Д. Мидлтон, Э.Ю. Терещенко, В.Г. Андреева [12], Е.В. Белова, Г.В. Ковальчук [13] и др.) системно подходят к трактовке сути финансового потенциала, считая его понятием комплексным, более широким, нежели финансовые ресурсы.

© Селиванова Ю.В., 2013

Таблица 1

Определения категории «финансовый потенциал предприятия»

Авторы	Трактовка категории «финансовый потенциал предприятия»
И.Г. Бритченко [2], А.С.Федонин,И.Н.Репина, А.И. Алексюк [3]	Объем собственных, заёмных и привлечённых финансовых ресурсов предприятия, которыми оно может распоряжаться для осуществления текущих и перспективных затрат
Г.В. Митрофанов, Г.О. Кравченко, Н.С. Барабаш [4]	Потенциал, который определяется объёмом, составом и структурой источников финансирования, т.е. часть экономического потенциала предприятия
И.П. Мойсеенко, Л.А. Мачкур [5]	Потенциал, который определяет конкурентоспособность предприятия, возможности делового сотрудничества, оценивает, насколько гарантированы экономические интересы предприятия и его партнёров в финансовом и производственном отношениях
Н.С. Танклевская [6] , П.А. Фомин [7]	Потенциальные финансовые показатели производства (доходность, ликвидность, платёжеспособность), потенциальные инвестиционные возможности
М.А. Юдин [8]	Интегральный показатель, учитывающий показатели финансовой устойчивости предприятия и определяющий объем финансовых ресурсов, которые могут быть дополнительно использованы предприятием без угрозы его финансовой автономии.
А.С. Назаренко [9]	Финансовые возможности предприятия, которые формируются при наличии разного рода ресурсов под влиянием внешнего окружения и внутренней структуры предприятия и могут быть реализованы посредством деятельности персонала и системы управления с целью достижения максимального желаемого финансового результата
Ф.И.Евдокимов, О.В. Мизина [10]	Возможности системы финансового управления к эффективному распределению финансовых ресурсов
О.О. Маслыган [11]	Это формализованная модель системы финансового управления, расширенная на величину возможности предприятия к целенаправленному финансовому развитию
Э.Ю. Терещенко, В.Г. Андреева [12], Е.В. Белова, Г.В. Ковальчук, В.О. Кунцевич [13]	Отношения, возникающие на предприятии по поводу достижения максимально возможного финансового результата при условии: наличия собственного капитала, достаточного для выполнения условий ликвидности и финансовой устойчивости; возможности привлечения капитала, в объёме необходимом для реализации эффективных инвестиционных проектов; рентабельности вложенного капитала; наличия эффективной системы управления финансами, обеспечивающей прозрачность текущего и будущего финансового состояния

Продолжение табл. 1.1

Рис. 1. Систематизация научных мировоззрений о финансовом потенциале

Систематизация научных представлений о финансовом потенциале, выполненная нами на основе четырёх основных сущностных концепциях финансового потенциала (ресурсной, функциональной, комплексной и базирующейся на эффективности финансовых результатов), представлена на рис. 1. Заметим, что научное сообщество не ограничивается традиционным пониманием философии финансового потенциала. Так, наряду с понятием «финансовый потенциал» оперируют и его модификациями - «финансово-инвестиционный потенциал» (П.В. Егоров, В.Г. Андреева [14]), «финан-совый потенциал инвестиционной деятельности» (Ю. Борко, А.

Борщ [15]); ряд авторов (А.С. Федонин, И.Н. Репина, А.И. Алексюк [3]) особый акцент делают на взаимосвязи финансового и инвестиционного потенциала, отмечая, что инвестиционный потенциал выступает главной составляющей финансового, характеризует имеющиеся и скрытые возможности предприятия для простого и расширенного воспроизводства. С учётом всего вышесказанного, по нашему мнению, под финансовым потенциалом
следует понимать возможности системы финансовых ресурсов и компетенций предприятия обеспечивать решение текущих и стратегических задач, ориентированных на устойчивое функционирование и развитие предприятия. Для более глубокой трактовки финансового потенциала обратимся к его структурному наполнению (рис. 2).

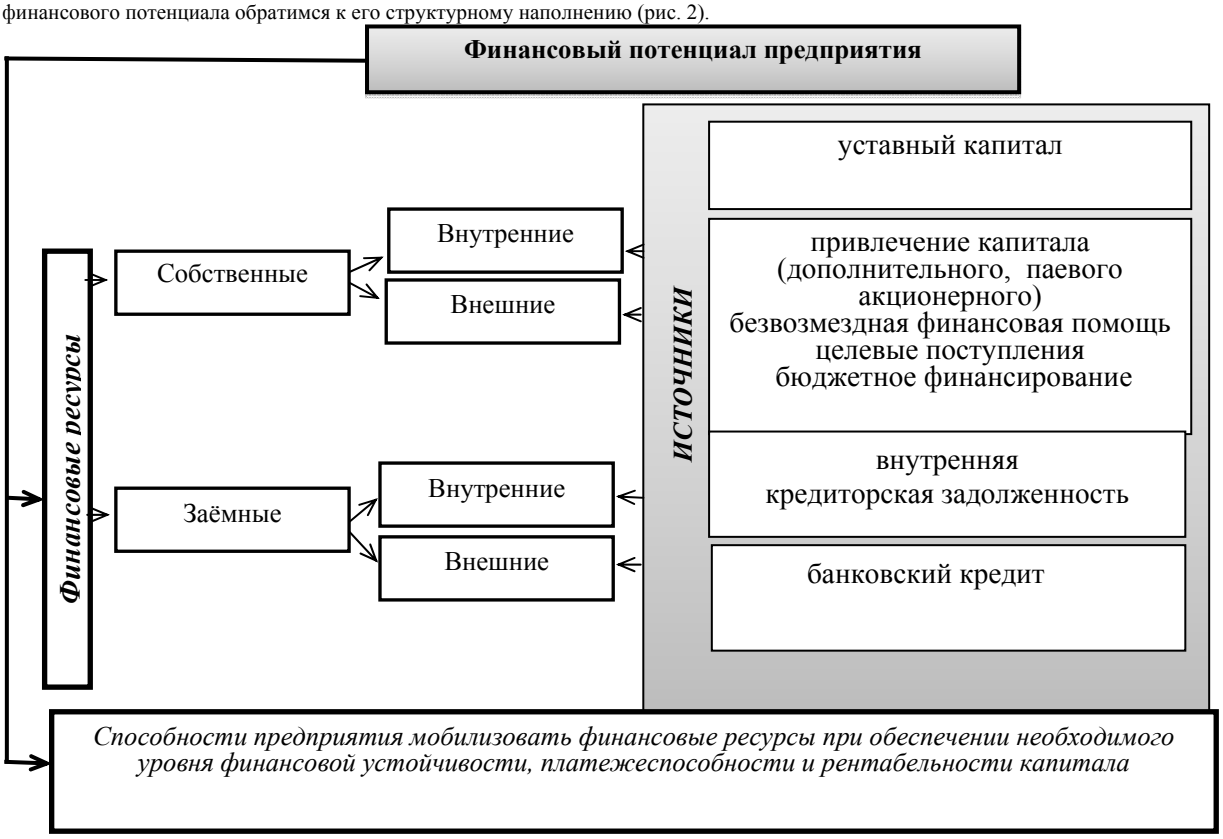


Рис. 2. Структура финансового потенциала предприятия

Из рис. 2 следует, что основой формирования финансового потенциала предприятия являются его финансовые ресурсы. В этом контексте заметим, что финансовые ресурсы в учёными-экономистами определяются как [15, с.138]:

– денежные накопления и доходы, которые создаются в процессе распределения и перераспределения валового внутреннего продукта... и обеспечивают процесс расширенного воспроизводства (О.Василик, К. Павлюк);

– часть денежных ресурсов в виде внутренних и внешних поступлений в распоряжении субъектов хозяйствования (А. Поддерегин, М. Билык, М. Буряк);

– фонды денежных ресурсов, которые формируются субъектами хозяйствования и используются для расширенного воспроизводства (С. Мочерный, Я.Ларина, О.Усенко, С. Юрий, В. Базилевич, П.Леоненко, П. Юхименко и др.);

– сумма средств, направленных в основные и оборотные средства (В. Опарин);

– совокупность активов, которые обращаются в денежной форме и используются для обеспечения деятельности субъектов (В.Кудряшов);

– наиболее ликвидные активы, которые обеспечивают непрерывность движения денежных потоков (П. Стецюк).

Таким образом, практически все исследователи сходятся во мнении о том, что финансовые ресурсы являются активами, однако не все склонны полагать, что они обращаются в денежной форме. Между тем, с учётом того, что в экономическом словаре «ресурс» понимается как «запас или источник, которым можно воспользоваться в случае необходимости» [15, с.138], финансовые ресурсы предприятия можно определить как совокупность денежных средств и их эквивалентов, мобилизованных в процессе хозяйственной деятельности и предназначенных для выполнения финансовых обязательств, финансирования текущих затрат и затрат, связанных с развитием предприятия.

Структура финансовых ресурсов определяется источниками их поступления. Систематизация существующих подходов к структуризации источников финансовых ресурсов (табл. 3, 4) указывает на существенные расхождения мнений учёных в этом вопросе. Так, например, одни и те же источники финансовых ресурсов некоторые авторы рассматривают как привлечённые, а другие - как заёмные. В этой связи считаем необходимым уточнить экономическую природу источников финансовых ресурсов, взяв за основу подход к их классификации, предложенный И.А. Бланком [16, с.124].

В связи с этим заметим, что формируемые предприятием финансовые ресурсы следует подразделять: по титулу собственности - на собственные и заёмные; по группам источников привлечения по отношению к предприятию - на внутренние (формируемые непосредственно на предприятии для обеспечения его развития) и внешние (формируемые вне пределов предприятия).

Собственные финансовые ресурсы характеризуют общую стоимость денежных средств предприятия и их эквивалентов, принадлежащих им на правах собственности, то есть составляющих часть его собственного капитала. Собственные финансовые ресурсы формируются за счёт внутренних и внешних источников. Основными источниками внутренних собственных финансовых ресурсов являются уставный капитал, прибыль и амортизационные отчисления. В составе внешних источников формирования собственных финансовых ресурсов основная роль принадлежит дополнительной эмиссии ценных бумаг, посредством которой происходит увеличение

акционерного капитала, а также привлечение дополнительного паевого капитала путём дополнительных взносов средств в уставный фонд.

Таблица 3

Подходы к классификации собственных источников финансовых ресурсов [17,с.128]

Источники финансовых ресурсов	В.М. Гринева, В.О. Коляда	В.М. Родионова	О.С. Филимоненков	П.И. Вахрин, А.С. Нешитой	И.Т. Балабанов	В.М. Опарин	В.В. Ковалев	П.Т. Саблук	А.М. Поддерегин	А.М. Билоченко
Амортизационные отчисления / фонд	+	+		/+	+	+		+	+	+
Взносы учредителей в уставный фонд	+	+				+			+	
Выручка от реализации имущества	+			+				+		
Целевые поступления	+	+	+						+	
Устойчивые пассивы	+							+	+	
Мобилизация внутренних резервов	+									
Целевые взносы членов трудового коллектива	+								+	
Валовый и чистый доход	+								+	
Прибыль от реализации	+				+	+		+		
Прибыль от использования НИР и прочие целевые доходы	+									
Прибыль от строительно-монтажных работ, выполненных хозяйственным способом	+									
Прибыль от финансовых операций	+			+				+	+	+
Доходы от инвестиционной деятельности	+									
Нераспределённая прибыль		+	+				+			+
Резервный фонд (капитал)		+	+	+			+			
Средства, поступающие в порядке распределения		+								+
Дополнительный капитал		+	+							
Паевой капитал		+								
Акционерный капитал		+		+		+	+			
Уставный капитал			+							
Прочий дополнительный капитал			+							
Прибыль от основной деятельности				+					+	
Фонд развития производства				+						
Паевые и прочие взносы трудового коллектива, юридических и физических лиц					+					
Собственный капитал						+	+			
Привилегированные акции							+			
Выручка от реализации								+		
Взносы акционеров								+		
Поступления от внереализационных операций								+		
Прибыль от прочей операционной деятельности									+	
Прибыль от прочей обычной деятельности и чрезвычайных событий									+	
Дивиденды и проценты по финансовым вложениям										+

Заёмные финансовые ресурсы характеризуют привлекаемый предприятием капитал во всех его формах на возвратной основе. Они представляют собой финансовые обязательства предприятия, подлежащие погашению в предусмотренные сроки. Внутренние источники заёмных финансовых ресурсов представлены устойчивой кредиторской задолженностью в варианте задолженности по оплате труда, по налогам и платежам, по расчётам с дочерними предприятиями и др. К внешним источникам заёмных финансовых ресурсов относятся остальные краткосрочные и долгосрочные обязательства предприятия, в том числе банковский и коммерческий (товарный) кредит. Привлечение заёмных средств в оборот предприятия при условии их эффективного использования позволяет увеличивать объёмы совершаемых хозяйственных операций, наращивать доходы, повышать рентабельность собственного капитала, поскольку в нормальных условиях заёмные средства - более дешёвый источник по сравнению с собственными финансовыми ресурсами. Привлечение заёмных средств позволяет существенно увеличить объем контролируемых финансовых ресурсов, расширить инвестиционные возможности предприятия. Однако в ситуации, когда величина затрат по обслуживанию долга превышает доходы от использования заёмных средств, неизбежно ухудшение финансовой ситуации. В этой связи формирование и использование финансовых ресурсов должно быть сопряжено с продуманной финансовой политикой предприятия, что обуславливает существование второй, не менее важной составляющей финансового потенциала - способности пред-приятия мобилизовать финансовые ресурсы при обеспечении необходимого уровня финансовой устойчивости, платежеспособности и рентабельности капитала (рис. 2). Финансовый потенциал предприятия классифицируют по ряду признаков (рис. 3) [18].

Так, в зависимости от имеющихся финансовых ресурсов финансовый потенциал подразделяется на критический, дефицитный, достаточный и высокий. Под критическим следует понимать финансовый потенциал, при котором предприятие считается банкротом; под дефицитным - финансовый потенциал, при котором у предприятия недостаточно финансовых ресурсов для того, чтобы расплатиться по своим обязательствам, при этом основные показатели ниже нормативных значений, при таком финансовом потенциале предприятие находится на грани банкротства. Достаточным принято считать финансовый потенциал, при котором у предприятия достаточно финансовых ресурсов, чтоб расплатиться по всем своим обязательствам и продолжить свою деятельность, при этом основные показатели находятся на уровне нормативных значений. При таком финансовом потенциале у предприятия риск банкротства невысок.

Таблица 4

Подходы к классификации источников финансовых ресурсов [17, с. 129]

Источники финансовых ресурсов	Привлечённые										Заёмные									
	В.М. Гринева, В.О. Коляда	В.М. Родионова	О.С. Филимоненков	П.И. Вахрин, А.С. Нешитой	И.Т. Балабанов	В.М. Опарин	В.В. Ковалев	П.Т. Саблук	А.М. Поддеретин	А.М. Биloченко	В.М. Гринева, В.О. Коляда	В.М. Родионова	О.С. Филимоненков	П.И. Вахрин, А.С. Нешитой	И.Т. Балабанов	В.М. Опарин	В.В. Ковалев	П.Т. Саблук	А.М. Поддеретин	А.М. Биloченко
Поступления от акций, облигаций	+								+											
Кредитные инвестиции	+								+											
Дивиденды, проценты по ценным бумагам	+																			
Финансовые ресурсы от паевых вносов	+																			
Финансовые ресурсы от отраслевых структур	+							+	+											
Страховые возмещения	+			+				+	+	+										
Бюджетные субсидии	+			+				(+)	+	(+)										
Долгосрочные кредиты		+		+	+	+		+					+				+			+
Краткосрочные кредиты		+		+	+	+		+									+			+
Выпуск акций, облигаций		+																		+
Финансовый лизинг		+															+			+
Внутренняя кредиторская задолженность		+						+												+
Отсроченные налоговые обязательства		+						+												+
Кредиторская задолженность за товары, работы, услуги			+		+															
Текущие обязательства предприятия			+																	
Прочие долгосрочные и финансовые обязательства, связанные с привлечением заёмных средств													+							
Средства от продажи ценных бумаг					+															
Средства от реализации залогового имущества					+															
Благотворительные взносы					+			+		+										
Средства, поступающие из бюджета, централизованных фондов						+														
Облигационные займы																	+			
Поступления от органов соцобеспечения								+												
Эмиссия акций										+										
Поглощение и слияние										+										
Иностранные инвестиции										+										
Векселя																				+

Достаточный финансовый потенциал, в свою очередь, можно разделить на финансовый потенциал с негативной тенденцией (показатели деятельности предприятия на должном уровне, но имеют четкую тенденцию к снижению, что обуславливает увеличение риска банкротства) и финансовый потенциал с положительной тенденцией (показатели деятельности предприятия на должном уровне и имеют четкую тенденцию к росту, то есть при умелом управлении предприятие может достичь высокого финансового потенциала). И наконец, высокий финансовый потенциал – это потенциал, при котором у предприятия достаточно финансовых ресурсов, чтобы расплатиться по всем своим обязательствам, продолжить свою деятельность и расширить ее, а также основные показатели которого намного превышают свои нормативные значения. При таком финансовом потенциале предприятие имеет минимальный риск банкротства.

Выводы. Под финансовым потенциалом следует понимать возможности системы финансовых ресурсов и компетенций предприятия обеспечивать решение текущих и стратегических задач, ориентированных на устойчивое функционирование и развитие предприятия. Финансовый потенциал оказывает существенное влияние на деятельность предприятия, на все элементы его экономического потенциала. Он определяет финансовое состояние предприятия, его платежеспособность и ликвидность, уровень социальной защищённости работников, развития технико-технологической базы; позволяет объективно оценить финансовые возможности, обеспечить на всех этапах развития высокий уровень конкурентных преимуществ. Для получения максимально возможного эффекта от финансового потенциала требуется управление ним посредством современного инструментария, что должно быть воплощено в финансовую политику предприятия. При ее разработке следует принять во внимание, что основой формирования финансового потенциала предприятия являются финансовые ресурсы и возможности по их эффективному формированию и использованию. В зависимости от имеющихся финансовых ресурсов рекомендуется различать критический, дефицитный, достаточный и высокий финансовый потенциал.

Перспективы дальнейших исследований связаны с разработкой инструментария диагностики эффективности управления финансовым потенциалом.

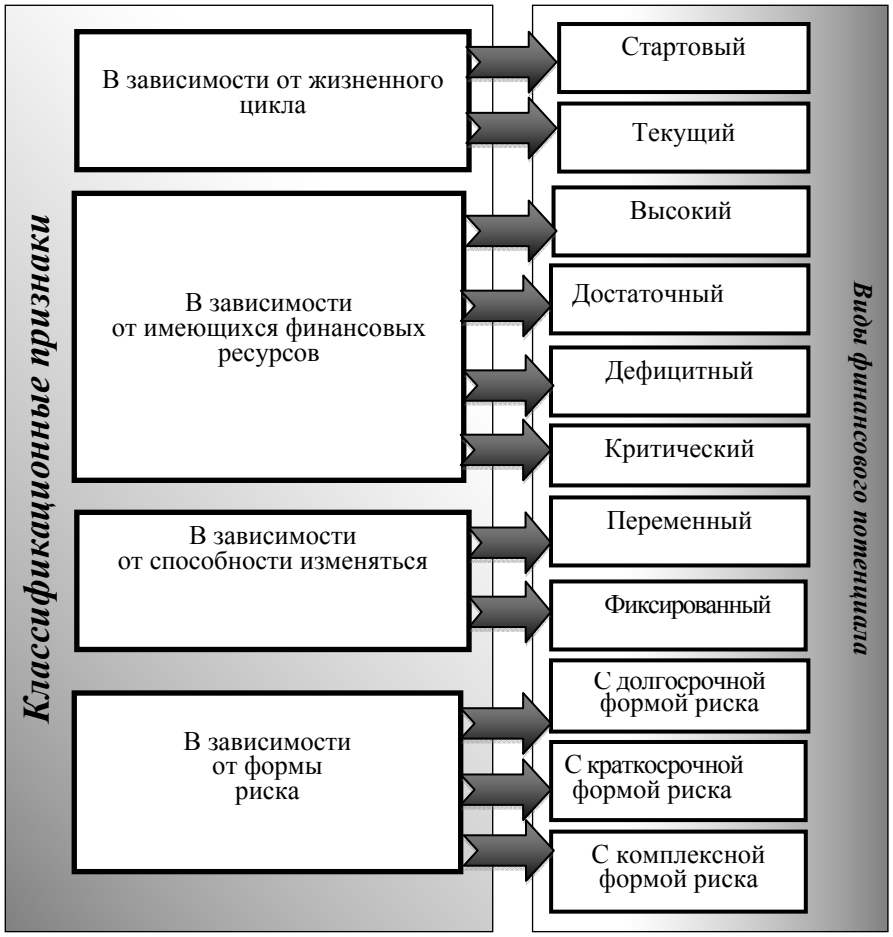


Рис. 3. Классификация финансового потенциала предприятия

РЕЗЮМЕ
У статті обгрунтовано значення фінансового потенціалу підприємства у забезпечення конкурентоздатності. Викладені дискусійні проблеми щодо природи та змісту фінансового потенціалу. У контексті рекомендацій з розробки фінансової політики розглянуто склад, структура та види фінансового потенціалу.
Ключові слова: економічний потенціал, фінансовій потенціал, ресурси, управління, конкурентоспроможність.
РЕЗЮМЕ
В статье обосновано значение финансового потенциала предприятия в обеспечении конкурентоспособности. Изложены дискуссионные проблемы природы и содержания финансового потенциала. В контексте рекомендаций по разработке финансовой политики рассмотрен состав, структура и виды финансового потенциала.
Ключевые слова: экономический потенциал, финансовый потенциал, ресурсы, управление, конкурентоспособность.
SUMMARY
In article importance of the financial potential to achievement of company competitiveness is grounded. There are expounded the discussion problems of the financial potential nature and substance. Composition, structure and types of financial potential is considered.
Key words: economical potential, financial potential, resources, management, competitiveness.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ:
1. Краснокутська Н. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка / Н. С. Краснокутська. – Київ: Центр навчальної літератури, 2005. – 352 с.
2. Британченко І.Г. Управління потенціалом підприємства. Конспект лекцій. / І.Г. Британченко. – Донецьк: ДонГУЕТ, 2005. – 112 с.
3. Федонін О. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: Навч. посібник / О. С. Федонін, І. М. Рєпіна, О. І. Олексюк. - К.: КНЕУ, 2004. - 316 с.
4. Фінансовий аналіз : навч. посіб. / Г. В. Митрофанов, Г. О. Кравченко, Н. С. Барабаш та ін. ; за ред. проф. Г.В.Митрофанова. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т : 2002. – 301 с.
5. Мойсеєнко І.П. Аналіз фінансового потенціалу підприємства. / І.П. Мойсеєнко, Л.А. Мачкур // НУ «Львівська політехніка». – 2006. – вип.16.2. – с. 201-206.
6. Танклевська Н.С. Фінансовий потенціал як категорія управління фінансами підприємства / Н.С. Танклевська // Вісник Донбаської державної машинобудівної академії – 2009. – № 2. – с. 257-262.
7. Фомин П.А. Особенности оценки потенциала промышленных предприятий / Фомин П.А., Старовойтов М.К. // [Електронний ресурс]. – Режим доступа: [http://www.cfin.ru/management/manufact/ manufact_potential.shtml].
8. Юдін М.А. Фінансовий потенціал машинобудівного підприємства / М.А. Юдін // Економіка промисловості. – 2009. – № 48 (5). – с. 47-52.
9. Назаренко А.С. Теоретичні підходи до визначення сутності економічної категорії «фінансовий потенціал підприємства» / А.С. Назаренко // Економіка фінанси і право. – 2009. – №8. – с. 22-29.
10. Євдокимов Ф.І. Дослідження категорії «економічний потенціал промислового підприємства» / Ф.І. Євдокімов, О.В. Мізіна // Наукові праці Донецького національного технічного університету. Серія: Економіка, 2004.– №75. – с. 54-59.
11. Маслиган О.О. Сутність фінансового потенціалу виробничого підприємства як економічної категорії / О.О. Маслиган // [Електронний

ресурс]. – Режим доступу: [www. nbuv.gov.ua/portal/ Soc_Gum/Ekpr/2009_24/masligan.pdf]
12. Терещенко Е.Ю. Концепция механизма управления финансовым потенциалом предприятия / Е.Ю. Терещенко, В.Г. Андреева // Вісник Донецького національного університету. – 2010. - № 1. – с. 288-291.
13. Кунцевич В.О. Поняття фінансового потенціалу розвитку підприємства та його оцінки / В.О. Кунцевич // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – №7. – с. 123-130.
14. Егоров П.В. Диагностика управления финансовой деятельностью предприятия / Егоров П.В., Андреева В.Г. – Донецк: Юго-Восток, 2005. – 201 с.
15. Борщ А.Г. Економічна природа капіталу та фінансових ресурсів підприємства: точка зору на дискусійну проблему / А.Г. Борщ // Облік і фінанси АПК. – 2011. – №1. – с. 137-140.
16. Бланк И.А. Словарь-справочник финансового менеджера / И.А. Бланк. — К.: «Ника-Центр», 1998. - 480 с.
17. Качура А.Є. Теоретичні підходи до формування структури джерел фінансових ресурсів підприємства / А.Є. Качура // Науковий вісник Волинського національного університету імені Лесі Українки. – 2009. – №7. – с. 125-132.
18. Сименко И.В. Анализ финансово-экономического потенциала предприятия Навчальний посібник / И.В. Сименко. - Донецк: ДонДУЕТ, 2004. - 145 с.

УДК 005.336

ЭМОЦИОНАЛЬНЫЙ ИНТЕЛЛЕКТ КАК КЛЮЧЕВОЙ ЭЛЕМЕНТ ДИАГНОСТИКИ ДИНАМИЧЕСКИХ СПОСОБНОСТЕЙ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО ПЕРСОНАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

Сименко И.В., д.э.н., профессор, Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского
Романюк Н.К., аспирант, Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского

Постановка проблемы.

Управленческий потенциал предприятия, с позиций системного подхода, представляет собой совокупность организационных характеристик управления, управленческих ресурсов и их возможностей по мобилизации явных и латентных компетенций для обеспечения конкурентоспособности, стабильности функционирования и развития предприятия .

В составе функциональной части потенциала особого внимания требуют исследования динамических способностей управленческого персонала, поскольку именно они оказывают доминирующее влияние на эффективность и качество работы аппарата управления. Актуальность исследования усиливается на фоне научных дискуссий по сформированию содержательной и структурной компоненты динамических способностей.

Анализ существующих немногочисленных научных работ по теории динамических способностей персонала предприятия позволяет выделить в их составе следующую триаду компонентов: когнитивные способности менеджеров; социальный капитал; человеческий капитал менеджеров. Однако, на наш взгляд, перечисленные элементы и их содержательная компонента не учитывают существенного влияния на результативность работы предприятия эмоциональной составляющей менеджеров всех уровней управления, что не позволяет в полной мере объективно оценить управленческий персонал предприятия. Данное утверждение обосновывает необходимость рассмотрения эмоциональной компоненты в качестве ключевого элемента для оценки динамических способностей управленческого персонала предприятия.

Анализ последних исследований.

Исследованию вопросов эмоционального интеллекта посвящены работы ведущих теоретиков и практиков менеджмента [4,5], психологии [6] и социологии [2,3]. Среди них: Л. Терстоун [1], П. Бурдье [2], Д. Коулмен [3], Г. Беккер [4], Ли Якокка [5], Д. Гоулмен [6], Д. Карнеги [7], Р. Бар-Он [9], П. Саловей [10,11], Дж. Майер [10,11,12], Г. Гарднер [13], Д. В. Люсин [14]. Однако, до сих пор еще четко не определены роль и значение эмоционального интеллекта (EQ), не сформирован общий подход к существованию зависимости реализации руководством своего эмоционального потенциала и успешного функционирования предприятия.

Цель статьи.

На основе реализации теории динамических способностей и концептуальных положений EQ обосновать целесообразность аналитической оценки управленческих ресурсов предприятия посредством диагностики уровня эмоциональной компоненты в их базовых качествах.

Для достижения поставленной цели необходимо решить ряд задач:

1. Изучить когнитивное наполнение динамических способностей управленческого персонала предприятия и обосновать в качестве их доминирующего элемента - эмоциональную компоненту;
2. Рассмотреть сущностное содержание понятия «эмоциональный интеллект»;
3. Выделить базовые качества эмоциональной компоненты у менеджеров аппарата управления для последующей их оценки.

Динамические способности представляют собой «способности, с помощью которых менеджеры создают, интегрируют и реконфигурируют организационные ресурсы организации» (*Р. Аднер и К. Хелфат*). Известные ученые Р.Аднер и К. Хелфат предлагают рассматривать в составе динамических способностей следующие элементы (рис. 1).

Когнитивные (познавательные) способности - это способности сосредоточиваться и планировать работу, организовывать персонал, пользоваться словами, понимать, усваивать и интерпретировать факты. Когнитивные способности - это математические, логические, аналитические и умственные способности человека. Выдающийся американский психолог Луис Терстоун определил восемь составляющих когнитивных способностей, а именно:

- Способность воспринимать и сопоставлять пространственные паттерны;
- Способность к определению содержания слов, понимание речи и оперирование вербальными отношениями;
- Способность быстро продуцированы слова согласно соответствующих ограничений в их буквенном составе;
- Скорость и точность выполнения простых арифметических действий;
- Способность выводить правила, которым подлежит конкретный набор стимулов (индукция);
- Скорость и точность выявления определенных визуальных стимулов в массиве материала или сопоставления таких стимулов с другими (персептивная скорость);
- Способность строить ход рассуждения от предпосылок к точным выводам (дедукция);
- Способность запомнить и воспроизводить слова и числа (механическая память) [1].

© Сименко И.В., РоманюкН.К., 2013

Рис. 1. Состав динамических способностей управленческого персонала

Вторая составляющая динамических способностей - социальный капитал определяется П. Бурдье как «ресурсы, основанные на родственных отношениях и отношениях в группе членства» [2]. Но наиболее известна трактовка понятия «социальный капитал» Джеймса Коулмена, согласно которому «это потенциал взаимного доверия и взаимопомощи, целерационально формируемый в межличностных отношениях: обязательства и ожидания, информационные каналы и социальные нормы [3]. Социальный капитал - это социальный клей, позволяющий мобилизовать дополнительные ресурсы отношений на основе доверия людей друг другу.

В понятие человеческого капитала ученые вкладывают разные типы знаний и навыков: неспецифические (владение иностранным языком), специфические для отрасли (знание поставщиков, стандартов качества), специфические для компании (знание организационных бизнес-процессов). Сущность человеческого капитала определил в 1964 году Г. Беккер как «запас знаний, навыков и мотиваций, что есть у каждого человека» [4]. Таким образом, человеческий капитал можно рассматривать как совокупность следующих факторов:

- Качества, которые человек привносит в работу: ум, энергия, позитивность, надежда, преданность;
- Способность человека учиться: одаренность, творческий характер личности, представления, сообразительность;
- Побуждение человека делиться информацией и знанием.

Реализация менеджерами своих функциональных полномочий в соответствии с должностными обязанностями далеко не всегда позволяет предприятию добиться высоких финансовых результатов и обеспечить стабильную и результативную деятельность. Обоснованием данного утверждения служат исследования известных ученых и наблюдения успешных менеджеров. Так, Ли Якокка замечает, что «стабильное развитие в финансовой сфере определяется не только знаниями своей профессии, а в большей степени умением общаться с коллегами, склонять людей к своей точке зрения, рекламировать себя и свои идеи» [5]; Д. Гоулмен доказывает, что «для наивысшей производительности любого труда в любой области эмоциональная компетентность в два раза важнее чисто познавательных способностей. Для достижения успеха на наиболее высоких уровнях, на руководящих должностях эмоциональная компетентность, в сущности, является единственным преимуществом» [6]; Д. Карнеги заключает в своих работах, что «даже в такой технической области, как инженерное дело, около пятнадцати процентов финансового успеха, достигнутого специалистами, следует отнести на счет чисто технических знаний и около 85 % — на счет его искусства в человеческой инженерии, счет личных особенностей его характера и способности руководить людьми» [7].

Сайт Talentsmart, посвященный исследованиям EQ (преимущественно американских ученых), приводит информацию, что «положительный результат в любой работе зависит от EQ на 58%, более 90% высоко успешных людей обладают высокими показателями EQ. Доходы тех, кто показали высокие результаты в тестировании, превышают средний доход всех протестированных на 29 000 долларов в год, а каждый дополнительный балл результата теста увеличивает доход на 1 300 долларов в год» [8].

Логика размышления и приведенные выше научно-практические выводы позволяют констатировать, что эффективность принятия и исполнения управленческих решений напрямую зависит от эмоциональной компетентности менеджера, то есть от его способности эффективного взаимодействия с персоналом предприятия. Более того, эмоциональная компетентность не просто связана с эмоциональным интеллектом, она основывается на нем.

Таким образом, считаем необходимым включить в состав динамических способностей для диагностики управленческого персонала эмоциональную компоненту.

Понятие «эмоциональный интеллект» пользуется все возрастающей популярностью в академических кругах и на практике, однако, в научных исследованиях до сих пор не существует четкого определения этого понятия, что сдерживает развитие теории управления, не позволяет разработать эффективный механизм его объективной оценки.

Впервые обозначение EQ (emotional quotinent, коэффициент эмоциональности, по аналогии с IQ — коэффициентом интеллекта) ввел в 1985 году клинический физиолог Рувен Бар-Он. [9] В 1990 году Джон Мэйер и Питер Саловей ввели понятие «эмоционального интеллекта» [10].

Эмоциональный интеллект (EQ) — это способность человека оперировать эмоциональной информацией, то есть той, которая получается или передается с помощью эмоций. Под эмоцией понимают субъективное оценочное отношение индивида к существующим или возможным ситуациям, в частности к информации, получаемой в процессе коммуникации.

Согласно Саловею и Мейеру, эмоциональный интеллект — это совокупность четырех навыков:

1. Точность оценки и выражения эмоций. Это способность определить эмоции по физическому состоянию и мыслям, по внешнему виду и поведению. Кроме того, оно включает в себя и способность точно выражать свои эмоции потребности, связанные с ними, другим людям.
2. Использование эмоций в мыслительной деятельности. Это понимание того, как можно думать более эффективно, используя эмоции. Управляя эмоцией, человек может менять и свое восприятие, видеть мир под разным углом и более эффективно решать проблемы.
3. Понимание эмоций. Это умение определить источник эмоций, классифицировать эмоции, распознавать связи между словами и эмоциями, интерпретировать значения эмоций, касающихся взаимоотношений, понимать сложные (амбивалентные) чувства, осознавать переходы от одной эмоции к другой и возможное дальнейшее развитие эмоции.
4. Управление эмоциями. Это умение использовать информацию, которую дают эмоции, вызывать эмоции или отстраняться от них в зависимости от их информативности или пользы; управлять своими и чужими эмоциям. [11,12]

В 1983 году психолог Гарвардского университета, Говард Гарднер опубликовал «Рамки ума: теория множественного интеллекта», согласно которой количественная оценка IQ (intelligence quotient) уровня интеллекта человека является слишком ограниченной для оценки его способностей к коммуникации. Согласно его теории: в трудовом коллективе работники чувствуют себя хорошо в обществе руководителя, который демонстрирует высокий «эмоциональный интеллект». По Гарднеру «эмоциональный интеллект» управленческого персонала отличается пятью ключевыми особенностями:

- осознание собственных эмоций, то есть способность распознавать свою эмоциональную реакцию на происходящее;
- контроль над своими эмоциями, а именно возможность выбора поведения в ответ на раздражитель (действовать, а не реагировать);
- способность мотивировать, а именно способность делать то, что необходимо для достижения цели (краткосрочной и долгосрочной);
- эмпатия, то есть способность расшифровать эмоциональную реакцию другого человека в конкретной ситуации, и в следствии этого корректировать собственное поведение [13].

Широкую популярность понятие «эмоционального интеллекта» приобрело благодаря Дэниэлу Гоулману. В своей научной работе «Emotional Intelligence» он окончательно сформулировал понятие EQ , противопоставив его понятию IQ. По его утверждению, весь двадцатый век прошел под эгидой «обычного интеллекта» (IQ), то есть оценка эффективности управленческого потенциала руководителя основывалась только на анализе его умственных и технических способностей, а уровень коммуникации связанный с конкретными социальными компетенциями и эмоциями совершенно не учитывался [3].

Концепция эмоционального интеллекта — одна из немногих теорий в управлении, основанная на теоретической базе менеджмента, психологии, социологии и нейрофизиологии, то есть учитывает многовекторную оценку личностной составляющей управленческого персонала.

В соответствии с теорией «EQ», в западной школе менеджмента были введены новые термины «soft skills» и «hard skills», ранее характерные только для социологии.

Так, Soft skills (англ. soft skills – «мягкие навыки» или «гибкие навыки») — это навыки взаимодействия с другими людьми, которые характеризуют успешность социальной активности и коммуникации, независимо от специфики деятельности и направления, в котором они работают. Традиционно в психологии менеджмента их относят к числу социальных навыков: умение убеждать, находить подход к людям, лидировать, межличностное общение, ведение переговорных процессов, работа в команде, личностное развитие, управление временем, эрудированность, креативность и т.п.

Hard skills (англ. hard skills - «твердые навыки») — навыки в области формализованных технологий, связанные с функциональной деятельностью. Данные навыки устойчивы, хорошо обозримы, измеримы и отождествляемы с конкретными конструкциями, они входят в перечень требований, изложенных в должностных инструкциях, легко подвергаются раскладыванию на ряд простых и конечных операций.

Именно «soft skills», а не «hard skills» в настоящее время заслуживают особого внимания и исследования, так по мнению психолога А.В. Хибина, если IQ является предиктом академической успешности, то уровень EQ позволяет говорить про вероятность жизненного успеха. Основных признаков в составе «soft skills», которые считаются характеристиками высокого EQ, четыре:

1. Внимание к себе**,** т.е. самоуважение, правильное понимание собственных сильных и слабых сторон, собственных эмоций.

2. Самоконтроль, управление собственными эмоциями, способность действовать рационально и адекватно реагиролвать на изменения. К этому также относятся: ответственность, надежность и оптимизм.

3. Уважение к другим, т.е. понимание эмоций других людей и правильное реагирование на них. К ним так же относятся - навыки общения, способность сопереживать и небезразличность к другим, признание их способностей и талантов.

4. Управление отношениями, включающее способность управлять всеми типами отношений, избегать ненужных конфликтов и успешно работать в конфликтных условиях. Тот, кто владеет этой способностью, имеет влияние на собственное окружение и может, в случае необходимости, взять управление в собственные руки и повести других за собой.

Исходя из содержания приведенных выше признаков «soft skills», в основе эмоционального интеллекта можно выделить следующие группы способностей: когнитивных, эмоциональных, адаптационных и социальных. Именно эти способности формируютлидерские качества, способствуют позитивной обстановке в коллективе и предупреждают возникновение в них организационных конфликтов. Поэтому профессиональный менеджер должен развивать в себе данные группы способностей. Их храктеристика приведена в табл. 1.

Таблица 1

Характеристика основных групп способностей и структурных компонентов эмоционального интеллекта менеджеров

Группа способностей	Структурные компоненты эмоционального интеллекта	Функции эмоционального интеллекта	Уровень менеджера по иерархии
Когнитивные	Восприятие эмоций (идентификация эмоций; понимание эмоций)	Интерпретирующая (осознание)	Начальник отдела
Эмоциональные	Управление эмоциями (умение поддерживать позитивный модус эмоций)	Регулятивная	Топ-менед-жер, началь-ник отдела
Адаптационные	Управление эмоциями в стрессовых ситуациях (самоконтроль, выбор продуктивных преодолевающих стратегий поведения); самомотивация (способность вызывать и поддерживать эмоции, возбуждающие к деятельности)	Адаптивная, стрессозащитная	Топ-менеджер
Социальные	Социальная эмпатия; управление чужими эмоциями (умение влиять на эмоциональное состояние других)	Активизирующая	Начальник отдела

Таким образом, эмоционально интеллектуальный менеджер должен постоянно справляться с состоянием эмоциональной нестабильности. Гоулмен утверждает, что на 50-70% создание климата в организации зависит от одного человека - лидера. Именно эмоциональное состояние руководителя реально влияет на психологический климат в коллективе и тем самым на эффективность работы сотрудников. Управление собственными эмоциями предполагает понимание развития отношений с другими людьми, что требует учета различных вариантов развития эмоций и их выбора.

Представляют интерес исследования Р. Д. Роберта, Дж. Метьюса, М. Зайднера, Д. В. Люсина [14] относительно конструктов, на которых основывается эмоциональный интеллект человека. Эксплицируем эти разработки на труд менеджеров предприятия (табл. 2).

Таблица 2

Конструкты, на которых базируется эмоциональный интеллект менеджера

Конструкт	Методики для оценивания	Процессы, лежащие в основе конструкта	Как возникает в онтогенезе
Темперамент	Опросники, измеряющие факторы «Большой пятерки»; EQ-i	Нейронные и когнитивные процессы	Врожден и формируется на ранних стадиях развития
Переработка информации	Эмоциональный тест Струпа, методика Шерера на распознавание эмоциональной окраски голосов	Переработка информации	Врожден и формируется на ранних стадиях развития
Уверенность в своей эмоциональной компетентности	Отдельные субкомпоненты SSRI; TEIQue; ЭмИн	Самооценка, саморегуляция	Формируется в процессе социализации
Эмоциональные знания и навыки	MSCEIT	Приобретенные процедурные и декларативные навыки	Формируется в процессе социализации

Как свидетельствует информация таблицы 2, менеджерам для их успешной работы, особенностью которой является общение с людьми, разрешению внутриорганизационных конфликтов, необходимо формировать, розвивать в себе такие конструкты как уверенность в своей эмоциональной компетентности, эмоциональные знания и навыки. По данным доктора Кейси Малквина (Casey Mulqueen), директора по исследованиям Tracom Group, лидеры или люди с высоким уровнем влияния часто имеют «слепые зоны», которые мешают их эффективной работе с коллегами или подчиненными. Речь идет об основных элементах эмоционального интеллекта – эмпатию и способность поддерживать эффективные отношения с другими. Ключем к их развитию является понимание не только собственных поведенческих преференций, но и поведенческих моделей других людей, а также понимние того, каким образом адаптировать поведение для достижения желаемого результата.

На основе вышеизложенного можно констатировать, что для увеличения эффективности управленческого потенциала менеджеров и их коммуникации с персоналом на отечественных предприятиях, целесообразно сосредоточить особое внимание руководителей всех уровней на овладение следующими базовыми качествами из категории «soft skills»:

1. Персональные качества:
   - Способность принимать решения и решать проблемы;
   - Умение четко ставить задачи и формулировать цели;
   - Позитивное мышление, оптимизм;
   - Ориентация на результат, на клиента.
2. Коммуникативные качества:
   - Умение ясно формулировать сообщения;
   - Умение взаимодействовать и строить отношения с различными типами людей;
   - Хорошие манеры, дружественная форма общения;
   - Умение вести легкую беседу («small talk»);
   - Умение структурировать и модерировать совещания и обсуждения;
   - Умение выслушивать и принимать во внимание разные точки зрения и мнения членов команды;
   - Умение отвечать на возражения своевременно, обоснованно, вежливо и ясно;
   - Умение подготавливать и проводить качественные презентации.
3. Административные качества
   - Умение играть в команде;
   - Способность объединять и мотивировать команду;
   - Способность обучать и развивать членов команды;
   - Способность предвидеть и предупреждать риски;
   - Видение, способность планировать и управлять временем;
   - В интернациональных командах – понимание культурных различий

Выводы.

Таким образом, совокупность базовых качеств управленческого персонала из категории «soft skills» позволит оценить уровень их «эмоционального интеллекта», эффективность управленческой коммуникации, умение социализироваться в коллективе и обеспечивать комфортные условия для результативного труда.

Важно отметить, что современная западная школа менеджмента стремиться не разделять рациональные и аффективные сферы деятельности, а требует от управленческого персонала рационального анализа эмоций и принятия управленческих решения на основе этой оценки, утверждая, что чем более высокий уровень управления, тем более значительную роль играют способности, связанные с эмоциональным интеллектом, тогда как различия в функциональных навыках становятся не столь важны.

РЕЗЮМЕ

У статті проведено дослідження емоційного інтелекту, виділені базові якості емоційної компоненти у менеджерів апарату управління для подальшої їх оцінки.

Ключові слова: динамічні здібності, апарат управління, управлінський персонал

РЕЗЮМЕ

В статье проведено исследование эмоционального интеллекта, выделены базовые качества эмоциональной компоненты у менеджеров аппарата управления для последующей их оценки.

Ключевые слова: динамические способности, апарат управления, управленческий персонал

SUMMARY:

In the article investigated of emotional intelligence, identified basic qualities of emotional component of management staff for their subsequent evaluation.

Keywords: dynamic capabilities, mashines management, administrative staff

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ:

1. Louis L. T. Primary Mental Abilities / L. T. Louis. – Chicago: University of Chicago Press, 1938. – 121 p.
2. Bourdieu P. The forms of capital / P. Bourdieu // Handbook of theory and research for sociology of Education. Ed. by J. Richardson. – New York: Greenwood Press, 1986. – P. 241-258.
3. Coleman J. Foundations of Social Theory. / J. Coleman. – Cambridge, Mass.: Belknap Press of Harvard University Press, 1990. – 1014 p.

4. Becker D. S. Human Capital: Theoretical and Empirical Analysis with Special Reference to Education / D. S. Becker. – Chicago, London : The University of Chicago Press, 1964. – 412 p.
5. Неперов В. Я. Разговаривая с Ли Якоккой / В. Я. Неперов // Специалист. – 2000. – № 4. – С. 32-28.
6. Goleman D. Emotional intelligence / D. Goleman. – New York: Bantam Books, 1995. – 358 p.
7. Carnegie D. How to Win Friends and Influence People / D. Carnegie. – New York: Simon and Schuster, 1936. – 291 p.
8. Emotional Intelligence (EQ) Stats [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.talentsmart.com
9. Spielberger C. D. Encyclopedia of Applied Psychology Encyclopedia of applied psychology / C. D. Spielberger. – Oxford: Elsevier Academic Press, 2004. – 3200 p.
10. Salovey P. Emotional intelligence. / P. Salovey, J. D. Mayer // Imagination, Cognition, and Personality. – 1990. – № 9. – P. 185–211.
11. Mayer J. D. Perceiving affective content in ambiguous visual stimuli: A component of emotional intelligence / J. D. Mayer, M. T. DiPaolo, P. Salovey // Journal of Personality Assessment. – 1990. – № 54. – P. 772-781.
12. Mayer J. D. Human abilities: Emotional intelligence / J. D. Mayer, R. D. Roberts, S. Barsade // Annual Review of Psychology. – 2008. – № 59. – P. 507-536.
13. Gardner H. Frames of Mind: The Theory of Multiple Intelligences / H. Gardner. – New York: Basic Books, 2011. – P. 528
14. Люсин Д.В. Новая методика для измерения эмоционального интеллекта: опросник ЭмИн // Психологическая диагностика. – 2006. – № 4. – С. 3 – 22.

УДК 628.477.6

ЕКОНОМІЧНА ЕФЕКТИВНІСТЬ ПОВНОЇ УТИЛІЗАЦІЇ ВІДХОДІВ В УКРАЇНІ

Скрипник А. В., д.е.н., проф., зав. каф. економічної кібернетики Київського національного університету біоресурсів і природокористування України
Міхно І. С., магістр кафедри економічної кібернетики Київського національного університету біоресурсів і природокористування України

Із зростанням добробуту, зростає кількість відходів на душу населення, що призводить до появи величезних звалищ на погіршення екологічної ситуації. Наприклад, у розвинутих країнах виробляється до 3 кг відходів за день на 1 людину, і ця кількість продовжує збільшуватись. Тому постає питання кризи відходів, яке вимагає негайного рішення, адже може призвести до екологічної катастрофи. При вмілому поводженні з відходами вони можуть стати джерелом доходу та зменшити екологічне навантаження. Зарубіжний досвід показує, що використання втор сировини значно покращує економічний стан держави та дозволяє раціонально використовувати ресурси.

При зберіганні відходів на полігонах, утворюються небезпечні речовини, які становлять серйозну загрозу біосфері. Особливо це стосується великих міст, де процес появи та накопичення сміття триває набагато швидше.

Поводження з відходами вказують і на культурний розвиток країн.

В світі проблема сміття стає все більше актуальною. За даними Форбс [1] кожен день у США вивозиться понад 44 000 сміттєвози, кожен з яких має близько 9 тонн непотребу. Однак, у США цю проблему вирішують тим, що населення сортує сміття, а потім – частина відправляється на сміттєзнищувальні заводи, інша частина – до Китаю. За даними Wal-Mart Stores (NYSE: WMT – новини – люди) США імпортує 576 000 контейнерів з іграшками, одягом та іншими товарами до Китаю щороку в обмін на сміття.

У доповіді голови відділу сталого розвитку Світового банку зазначалось, що кількість твердих побутових відходів (ТПВ) зросте з нинішніх 1,3 млрд тонн на рік до 2,2 млрд. тонн на рік до 2025 року, та значну частину цього приросту будуть виробляти країни, що розвиваються [2].

За даними європейського комітету статистики у 2010 році загальне утворення відходів від господарської діяльності і домашніх господарств в країнах ЄС-27 склало 2 570 млн. тонн [3].

У прес-релізі ЮНЕП зазначалось, що при правильному поводженні з відходами, вони мають величезний потенціал, щоб перетворити проблеми в надбання, і прокласти шлях до стійкого розвитку на основі відновлення і повторного використання цінних ресурсів, створення нового бізнесу та працевлаштування, у тому числі в неформальному секторі; скорочення викидів парникових газів, перетворення відходів у енергію [4].

Зарубіжний досвід вирішення цієї проблеми кардинально відрізняється від українського, оскільки в розвинених країнах ефективно функціонує ринкова економіка, яка забезпечує постійне зростання життєвих стандартів.

Наприклад, Фінляндія успішно вирішує проблему утилізації шляхом встановлення в містах контейнерів для різних відходів, у магазинах – ящичків для використаних батарейок. Пляшки та пакети від молока здають у приймальні пункти. Взагалі в більшості розвинутих країн введена система сортування сміття, що дозволяє ефективніше використовувати його при подальшій обробці.

Кожен житель Швейцарії зобов'язаний сортувати сміття. Порушники платять великий штраф. За дотриманням закону стежить сміттєва поліція, яка здатна знайти і притягнути до суду навіть людину, що викинула з вікна машини недопалок. Той же, хто не бажає «бруднити руки», повинен заплатити податок, щоб його відходами відсортував хтось інший.

Система сортування сміття в Швейцарії доведена до крайності. У країні на переробні заводи потрапляє більше 90% використаної склотари.

Сміттєспалювальні підприємства обладнані особливою системою фільтрів, призначених для очищення викидів в атмосферу.

28 сміттєспалювальних заводів в Швейцарії виробляють енергію, якої вистачить для постачання 250 000 житлових будинків. Це означає, що можна заощадити 215 000 тонн пального.

З січня 2000 р. в Швейцарії введено положення, згідно з яким всі відходи, що не підлягають вторинній переробці, повинні спалюватися на спеціальних заводах. У 2004 р. сумарна кількість спалюваного сміття склала 3,29 млн. тонн [5]. Таким чином, відпадає необхідність захоронення відходів.

У США також розвинений роздільний збір сміття – він повинен викидатися в строго певні контейнери. Діє система штрафів. У Штатах працюють більше 550 сміттепереробних заводів – місцевим жителям пропонується лише здавати придатні до переробки відходи. Також існує можливість здати побутові відходи за плату в комерційні структури, які сортують, пакують і продають сміття підприємствам.

У Німеччині, Франції, Італії, Бельгії, Данії, Австрії, Нідерландах сортування відходів населенням матеріально стимулюється. Там кожну групу відходів вивозять окремо за певними графіками. Мешканці будинків кладуть відходи до контейнерів або пакетів, різних за кольорами чи емблемами-позначками. Придатні для утилізації компоненти транспортуються до сортувальних установок, де їх утилізують з використанням новітніх технологій.

Збір та утилізація відходів в Європі дають заробіток підприємцям, і почуття причетності до збереження навколишнього середовища простим громадянам. Використання нових технологій дає змогу заробляти на смітті, перероблюючи її на втор сировину, встановлюючи біогазові станції, енергогенератори та ін.

© Скрипник А.В.. МіхноІ.С., 2013

Тарифи на утилізацію сміття в Європі вищі за українські. Наприклад, в престижному районі столиці Нідерландів у 2010 р. сім'ї сплачують за вивезення та переробку сміття 334,8 євро, в районі гірше – 319,56 євро. У деяких районах міста мешканці платять за вагу ТПВ: машини під час прибирання зважують відходи, а потім кожному домогосподарству нараховується певна сума.

Бізнес у сфері вторинної переробки сміття в Німеччині – прибуткова справа. Так, приватна Berliner Alba Group зараз звітує про щорічний оборот майже в 3,2 мільярда євро. У компанії працюють 9 000 чоловік, вона має близько 200 дочірніх підприємств по всій Німеччині, а також у ще 12 європейських державах, крім того, в Азії і США. Загальний оборот сміттєпереробної галузі в ФРН становить близько 50 мільярдів євро.

Член правління Alba Ерік Швайцер прогнозує, що «Зелена економіка» протягом найближчих десяти років отримає в Німеччині більше значення, ніж сьогодні має автомобільна промисловість. «Минулого року ми переробили сім мільйонів тонн сировини, надавши її в розпорядження промисловості. Завдяки цьому ми зекономили шість мільйонів тонн CO_2, а це приблизно один відсоток загального обсягу викидів вуглекислого газу в Німеччині ».

Швеція міняє сміття на тепло і світло. Держава має намір імпортувати у скандинавських сусідів близько 800 тисяч тонн відходів, надавши їм натомість електроенергію, повідомляє Red Orbit. Країна з одним з найвищих рівнів переробки сміття, який становить 96%, своїм прикладом переконливо доводить: що покидьки для одного, то скарб для іншого. Переробка відходів покриває близько 20% теплопостачання Швеції та забезпечує електроенергією близько 250 тисяч будинків. «З середини 80-х рр.. у Швеції введені жорсткі обмеження з викидів від спалювання відходів. Завдяки технічному прогресу та більш ретельному сортуванню сміття за цей час викиди вдалося знизити більш ніж на 90 відсотків», – йдеться в заяві шведського Агентства з охорони навколишнього середовища [5].

За даними Асоціації, зібрані населенням Швейцарії тільки в одному 2009 р. 70 000 тонн алюмінію були оцінені в 140 мільйонів франків. «Утилізація відходів перетворює Швейцарію з країни бідної природними ресурсами, в країну багату сировиною», – заявив один із співробітників Асоціації та авторів опублікованої доповіді Моріс Дезідератой. Тільки в тому ж 2009 році, завдяки існуючій в країні системі роздільного збору побутових відходів, відходів промисловості і будівництва, було вироблено 1 330 тонн сталі. А переробка в тому ж 2009 році 850 000 тон металобрухту, 331 507 тонн скла, 37 543 тонн пластику, 11 760 тонн жерсті і 7 000 тон міді, дозволила заощадити Швейцарії мільйони франків.

Відмітимо, що за останні 15–20 років морфологічний склад сміття суттєво змінився. Ці зміни в основному пов’язані зі збільшенням у складі відходів частки пакувальних матеріалів (поліетилен, посуд, пінополіуретан, пластмас та інші полімери, що мають великий час розкладання). Крім того, в складі сміття різко збільшилась кількість полівінілхлориду, хімічних елементів, батарей та акумуляторів, та паралельно з цим знизилась кількість харчових відходів, деревини та природних компонентів. При зборі не сортуються отруйні компоненти, які можуть складати серйозну загрозу навколишньому середовищу.

Тому при утилізації слід використовувати новітні технології, які спроможні переробити сміття з мінімальними залишками та шкодою навколишньому середовищу.

Розглянемо різні види утилізації та розрахуємо їх собівартість, яка враховує транспортні витрати та витрати на утилізацію. Але дані розрахунки не враховують витрати на персонал, адже в різних регіонах вони суттєво різняться. Виручка заснована на реалізації втор сировини, компосту і генерованої енергії. Ціна продажу розраховувалась згідно з цінами в Інтернеті 2012 року.

Кращим способом для досягнення максимального скорочення викидів парникових газів (більш 50%) з системи полягає в застосуванні сценаріїв, що засновані на припущенні, що максимальна кількість відходів переробляється, з високим ступенем переробки, тобто більш ніж на 80%. Цей ефект пов'язаний зі скороченням викидів звалищного газу та зменшенням залишків. З економічної точки зору, навіть висока вартість може дозволити отримувати високі доходи від продажу побічних продуктів, що утворюються в процесі поводження з відходами. Але дані технології потребують великих капіталовкладень, тому необхідним є втручання та підтримка з боку держави.

Таблиця 1

Види технологій переробки сміття та їх вартість

Технологія	Капітальні витрати, грн/т	Частина витрат на експлуатацію і обслуговування, грн/т	Витрачений час, днів/рік	Залишок, %
Спалювання	6300	4,8	292	20
Захоронення	1650	0,9	360	100
Компостування	2000	1,8	292	0,5
Матеріали на відновлення	1600	2,5	292	10
Переробка відпрацьованого палива	1630	2,4	292	15
Анаеробне бродіння	11000	4	292	0

Джерело: Держкомстат України [6].

Традиційно в Україні відходи вивозяться на звалища, що розміщені поблизу населених пунктів та фінансуються за рахунок місцевих бюджетів або спалюються. Це породжує невдоволеність місцевого населення та значну шкоду навколишньому середовищу. Крім отруєння повітря та підземних вод, сміттєзвалища займають досить великі площі. На території України було зосереджено близько 44 млрд. т відходів, які займають близько 8 тис. га землі. За даними державного комітету статистики тільки незначна їх частка переробляється.

Як враховувати відходи 1–4 класів, то перед Україною постає серйозна проблема, адже основна їх маса не утилізується, а вивозиться на полігони.

Ще у попередньому столітті такі економісти як Дж. Форрестер та Д. Медоуз розробили модель світової динаміки, згідно з якою населення світу буде постійно збільшуватись, що потім призведе до перенаселення та нестачі їжі та територій. Вони поставили питання розвитку технологій та майбутніх інновацій. За цими моделями кількість сміття буде пропорційно збільшуватись з кількістю населення, адже споживання теж збільшиться.

В Європейських країнах для утилізації сміття використовують сміттєзнищувальні заводи, що працюють за новітніми технологіями та приносять прибутки через впровадження системи розділення за фракціями та використання сировини вторинно. У країнах з розвиненим екологічним законодавством більше половини витрат спрямовується на побудову повітроочисних систем. Побудова сміттєзнищувальних заводів сприяє розв’язку таких проблем:

1. Відведення великих площ під сміттєзвалища, коли дану територію можна використовувати більш раціонально, адже кількість землі лімітована;
2. Забруднення підземних вод та отруєння флори і фауни;
3. Забруднення атмосферного повітря;
4. Розмноження багатьох паразитарних організмів, що здатні провокувати хвороби та епідемії;
5. Нераціональне використання сировини та нехтування ресурсами, що можуть приносити прибуток та ін.

Однак, зараз іде розвиток очисних систем й систем по утилізації та переробці, тому ці заводи потрібно трансформувати згідно розвитку сучасних технологій. В Україні існує тільки 2 сміттєзнищувальні заводи (в Києві та Дніпропетровську), але вони не в змозі переробити все сміття, що накопичуються в країні, тому ситуацію оцінюють як критичну, що потребує негайного рішення. Дані заводи є сміттєспалювальні та оснащені застарілою технікою, що дозволяє отруйним елементам та сполукам потрапляти в атмосферне повітря та з вітром розноситись на багато кілометрів.

Таблиця 2

Основні показники поводження з відходами

Основні показники поводження з відходами						
	Роки	Утворено	Утилізовано, оброблено (перероблено)	Спалено	Видалено в спеціально відведені місця та об'єкти	Наявність на кінець року у спеціально відведених місцях чи об'єктах на території підприємств
	1994	4955,8	2133,1	…	1244,4	40843,3
	1995	3562,9	1915,7	…	1232,3	54841
	1996	3150,9	1570,6	…	1262,9	46014
	1997	3161,4	1794,9	…	1392,7	71551,2
	1998	2454,1	1660,2	…	668,9	34337,5
	1999	2820,4	1138,2	…	885,4	37098,9
	2000	2613,2	1376,2	…	760,6	26244,1
	2001	2543,3	2292	…	640	23002
	2002	1728,8	1701,2	…	726,9	18728,5
	2003	2436,8	1184,2	…	931,7	31304
	2004	2420,3	840,1	…	1102,8	28349
	2005	2411,8	863,4	71,4	948,5	21674
	2006	2370,9	847,9	62,1	1057	20121,5
	2007	2585,2	1031,2	39,6	990,6	20131,8
	2008	2301,2	918,9	32,2	1066,3	21017,2
	2009	1230,2	825,9	15,8	333,2	20852,3
	2010	419191,7	145710,7	1058,6	336952,2	13267452
у т.ч відходи						
I-III класів небезпеки		1659,8	642,4	16,5	306,3	20587,7
	2011	447641,2	153687,4	1054,5	277106,8	14422372
у т.ч відходи						
I-III класів небезпеки		1434,5	597,5	15,6	138,5	19509,4
За 1994-2009рр. відображаються дані по відходах I-III класів небезпеки; з 2010 р. по відходах I-IV класів небезпеки.						

Джерело: Держкомстат України [6].

Також однією з проблем, яка існує в Україні є непоінформованість населення та небажання урядових структур до сортування сміття, яке б могло значно полегшити процес переробки сміття. Отже, спочатку треба проводити комплексну програму по агітації сортування сміття та створити найкращі умови для її проведення, тобто закупівля різнокольорових контейнерів для збору сміття, налагодити систему нагляду та штрафів за порушення, придбати спеціальні машини для транспортування до сміттєпереробних заводів та проінформувати населення про данні зміни та їх необхідність.

На проведення даних робіт повинні бути виділені певні кошти. Але, побудова сміттєпереробного заводу може приносити прибутки за рахунок продажу переробленої сировини та біопалива.

Продукти, що можна отримати при переробці сміття:

1. Біопаливо (біоетанол, біодизель, біонафта та ін.).
2. Енергія.
3. Компост та засоби для покращення родючості ґрунту.
4. Біогаз.
5. Паперові та вироби з деревини.
6. Вироби зі скла та вторинне використання металів та ін.

Зараз існує багато методів утилізації сміття, але спочатку його треба сортувати. Побудова сортувальних заводів вимагає вкладання великих коштів та наймання постійних працівників. Тому з точки зору економічності, краще запровадити розділення сміття населенням. Це спростить роботу сміттєпереробних заводів та підвищить культуру населення, адже одним з критеріїв розвиненості країни є культурний стан населення та поводження з відходами життєдіяльності. Не дарма в розвинутих країнах населення сортує сміття та приділяє цьому значну увагу.

Розглянемо випадок, коли сміття не сортується.

Запаси сміття не обмежуємо.

Нехай $d_1, d_2, \ldots d_n$ – частки окремих компонент у загальному потоці сміття, а запаси не обмежені.

C_0 – вартість транспортування і сортування 1 тони сміття,

I – вартість заводу (комплексу) по переробці сміття (включаючи вартість оренди землі, де він буде розташований).

$C_1, C_2, \ldots, C_n$ – вартість приведення 1 тони вже відсортованої сировини до товарного вигляду (втор сировини),

$k_1, k_2, \ldots k_n$ – коефіцієнти зменшення маси (об'єму) окремих компонент при переробці,

$d_i k_i$ – вага і-тої компоненти вторинної сировини в 1 тоні сміття ($i=1,2,..,n$)

Тоді, витрати на переробку 1 тони сміття становлять:

$$C/t = C_0 + \sum_{i=1}^{n} C_i d_i \qquad (1)$$

Нехай $p_i (i = 1,2,...n)$ – ціна і-тої обробленої сировини на ринку,тоді дохід від продажу 1 тони відсортованого та переробленого сміття складатиме:

$$In/t = \sum_{i=1}^{n} d_i k_i p_i \qquad (2)$$

Нехай час експлуатації (повної амортизації) обладнання Т годин. За кожну годину підприємство переробляє Х тон сміття. Тоді прибуток за Т годин повинен складати:

$$\Pr/_T = (In/_t - C/_t) * X * T \quad (3)$$

Однак, існують альтернативні проекти.

$$(In/_t - C/_t) * X * T > I(1+r)^{\gamma} \quad (4)$$

Де *r* – ставка реальної або прибутковості альтернативних проектів з близьким ступенем ризику.

$$\gamma = \frac{T}{T_0} \quad (5),$$

Де T_0 – кількість годин відпрацьованих за рік, γ – час експлуатації обладнання в роках.

Коли сміття сортується населенням, то витрати на обладнання і процес сортування сміття (C_0) нівелюються.
Нехай m – затрати на транспортування 1 тони сміття з пунктів збору (контейнери) до сміттєпереробного заводу.
Тоді витрати на переробку 1 тони сміття становлять:

$$C/t = m + \sum_{i=1}^{n} C_i d_i \quad (6).$$

Маємо такі компоненти $d_1, d_2 \ldots d_n$:
1. Гній і продукти життєдіяльності тварин організмів;
2. ТПВ:
   - Пластик
   - Скло
   - Папір
   - Метал
   - Харчові відходи
   - Будівельне сміття
   - Кістки та ін.;
3. Зношені покришки, шини;
4. Нафтопродукти, нафтошлами;
5. Солома, стебла культур;
6. Мулові залишки;
7. Торф, буре вугілля;
8. Відходи фармацевтії;
9. Батарейки, елементи живлення.

Деякі з них будемо переробляти, деякі (відходи фармацевтії, елементи живлення нейтралізуємо та відправимо на захоронення).

Нехай вартість транспортування 1т сміття розраховується по п'яти класах вантажів залежно від відстані перевезення на 10, 20, 30, 40, 50, 60, 70 км.

Вартість перевезення визначається (наприклад, на відстань 10 км) за формулою:

$$P_{ikm} = \frac{P_{10km} - T - P_n}{10\,km} * i_{km} + T + P_n \quad (7)$$

де P_{ikm} – провізна плата на і-ий км, грн.;
P_{10km} – провізна плата на відстань 10 км відповідного вантажу, грн.;
T – вартість тари, упаковки, реквізиту, грн.;
P_n – вартість навантажувальних робіт, грн.;
i_{km} – відстань перевезення, км.

Нехай провізна плата за 1 т сміття складає 6 грн. (2,5–3км). А вартість сортування – 29 грн. (враховуючи ціну та потужність сміттєсортувального комплексу).

Тоді C_0=35 грн.

I=5–15 млн. $. (беремо середнє – 7,5 млн. $). Враховуємо, що на заводі повинно працювати 44 людини: 3 оперетора, 3 електрика, 15 сортувальників, 1 бухгалтер, 3 прибиральниці, 1 адміністратор, 6 керівників відділів (робота у 3 зміни) та 12 робітників у переробних комплексах. Підприємство самостійно повинно оплачувати комунальні послуги.

Таблиця 3

Види сміття та вартість переробки

Вид сміття	Вартість приведення 1 т вже відсортованої сировини до товарного вигляду Cn, грн	Коефіцієнти зменшення маси (об'єму) окремих компонент при переробці,k	Вага і-тої компоненти вторинної сировини в 1 т сміття, %
Гній, послід	58,8	0,25	2,0%
Пластик (полімери)	85,2	0,8	12,0%
Скло	72	0,9	8,0%
Макулатура	73,2	0,75	10,0%
Метал чорний	72	0,85	2,0%
Метал кольоровий	72	0,85	0,5%
Харчові відходи	80,4	0,2	25,0%
Будівельне сміття	68,4	0,1	10,0%
Зношені покришки, шини	74,16	0,7	2,0%
Нафтопродукти, нафтошлами	85,2	0,5	1,0%
Торф, буре вугілля, мулові залишки	60	0,6	0,1%
інше			27,4%

Врахуємо витрати енергії та витрати на оплату праці. Середня заробітна плата на 1 людину 5 000 грн. Якщо на підприємстві працює 44 особи, то витрати на оплату праці складуть 220 000 грн. Якщо один комплекс підприємства виробляє за місяць близько 2 415 т (в нашому варіанті маємо 6 комплексів), то на кожну тону сміття припадає 15 грн. на оплату праці. Середні витрати енергії 170 кВт/год. Але на великих підприємствах платиться загальна плата за комунальні послуги. Однак, при правильному функціонуванні сміттєпереробного заводу, він може самостійно виробляти енергію на поточні потреби. Нехай оплата комунальних послуг складає 100 тис. грн. за місяць. Тобто на тону сміття припадає 7 грн. Враховуючи собівартість переробки та витрати на оплату праці і комунальних послуг, загальні витрати на переробку 1 тони сміття становлять 91 грн. Також врахуємо витрати на підготовку та перепідготовку кадрів (10тис. грн. на місяць) та інші витрати. Тоді витрати на переробку 1 тони сміття складатимуть близько 100 грн.

Таблиця 4

Види сміття та дохід від продажу 1 тони вторсировини

Вид сміття	Гній, послід	Пластик (полімери)	Скло	Макулатура	Метал чорний	Метал кольоровий	Харчові відходи	Будівельне сміття	Зношені покришки, шини	Нафтопродукти, нафтошлами	Торф, буре вугілля, мулові залишки
дохід від продажу 1 тони відсортованого та переробленого сміття	0,3	81,6	22,32	52,5	22,1	46,75	7	0,12	4,83	5,75	0,063

Нехай час експлуатації (повної амортизації) обладнання 129600 годин. За кожну годину комплекс підприємства переробляє в середньому 3,5 тон сміття (в залежності від фракції). Тоді прибуток за Т годин повинен складати: (231-100)*129600*3,5= 59,4 млн. грн. Але треба враховувати витрати, що не передбачені та ризики, що пов'язані в першу чергу зі збутом готової продукції та специфікою виробничого процесу. З розрахунків бачимо, що будівництво сміттєпереробного заводу рентабельне та буде приносити прибуток при правильній експлуатації. Досвід зарубіжних країн показує, що переробка сміття – це не тільки збереження навколишнього середовища, а ще і прибутковий бізнес.

Оцінимо купівлю сміттєпереробного заводу. Нехай вартість заводу складає близько 8 млн. $ (64,1 млн. грн.), а вартість землі для побудови сміттєпереробного комплексу 1 млн. грн. Тобто, собівартість заводу по переробці сміття складатиме близько 65,1 млн. грн.

Припустимо, що перша продукція буде реалізована вже в першому-другому місяці функціонування підприємства. В подальшому вся продукція повинна буде реалізовуватись вчасно. Середній об'єм продажу при функціонуванні 6 комплексів складе 400 т втор сировини на день. Тобто за день дохід складатиме близько 92400 грн., а прибуток – близько 52400 грн.

Нехай керівник вирішив будувати завод в кредит. Сума кредиту – 70 млн. грн. (враховуємо період спорудження заводу та введення в експлуатацію, коли прибуток буде відсутній). Якщо процентна ставка 18%, а підприємець вирішив взяти кредит на 8 років, то кожного місяця він повинен сплачувати 1381 тис. грн.(за ануїтетом – виплати рівними частинами), а його прибуток за місяць складатиме 1572тис. грн. Тобто реальний прибуток з урахуванням виплат по кредиту складатиме 191 тис. грн. Однак, треба враховувати можливі ризики та внески в страховий фонд, що ще зменшить прибуток. Також за період сплати (8 років) обладнання може зноситись, а технологія – застаріти. Тому треба з часом відновлювати техніку та модернізувати сміттєпереробний комплекс, на що потрібно закласти витрати не менше 50% від прибутку (близько 100тис.грн).

Якщо керівник вирішить будувати сміттєпереробний завод в кредит, то він буде оплачувати його близько 8 років через великі капіталовкладення. Тому за даними проекту, держава повинна надавати підтримку підприємцю.

По-перше, держава повинна зменшити податки та ціни на комунальні послуги і оренду землі. Зарубіжні країни проводять політику субсидіювання та зняття податків з заводів, адже екологічно-чиста переробка сміття – це престиж країни та здоров'я її громадян.

Однак, підприємець може звернутись до банка реконструкції і розвитку, що фінансує приватні підприємства, потреби яких не можуть бути в повній мірі задоволені за рахунок ринка [7]. Нехай відсоткова ставка складатиме 8%, а кредит беремо на 5 років. Кожного місяця за ануїтетом підприємець повинен сплачувати 163 тис.$, а прибуток підприємства складає 196 тис.$. Після сплати кредиту підприємство матиме в розпорядженні 33 тис.$ на місяць, що суттєво більше, ніж при користуванні кредитом банку з відсотковою ставкою 18 %. При залученні коштів банку реконструкції та розвитку підприємство повністю покриває кредит за 5 років при розмірі прибутку, що використовується на потреби діяльності підприємства (заробітна плата, оплата комунальних послуг та інші поточні потреби).

Отже, із зростанням добробуту, зростає кількість відходів на душу населення, що призводить до появи величезних звалищ на погіршення екологічної ситуації.

При зберіганні відходів на полігонах, утворюються небезпечні речовини, які становлять серйозну загрозу біосфері. Особливо це стосується великих міст, де процес появи та накопичення сміття триває набагато швидше.

В Європейських країнах для утилізації сміття використовують сміттєпереробні заводи, що працюють за новітніми технологіями та приносять прибутки через впровадження системи розділення за фракціями та використання сировини вторинно.

Продукти, що можна отримати при переробці сміття це: біопаливо (біоетанол, біодизель, біонафта та ін.), енергія, компост та засоби для покращення родючості грунту, біогаз, паперові вироби та вироби з деревини, вторинне скло та метали, вторинний пластик, поліетилен та інші полімери, сировина для будівництва, резина та металокорд та ін. В даному проекті розглядалась ситуація, коли вторинна сировина не спалюється повністю (як робиться на багатьох застарілих заводах), а основна її частина - реалізується підприємствам, де вона є сировиною базою; а залишки або використовуються для отримання енергії, або нейтралізуються (небезпечні відходи).

Через великі капіталовкладення завод почне приносити прибуток мінімум через 5 років, якщо взяти кредит ЄБРР, а для України, де горизонт планування короткий, реалізувати даний проект без підтримки держави складно.

РЕЗЮМЕ

В статті висвітлена проблема збільшення кількості відходів та шляхи її вирішення. Запропоновано модель щодо розрахунку ефективності утилізації сміття. Було розглянуто досвід зарубіжних країн та методологія утилізації шляхом розділення сміття на фракції та обробітку кожного компонента, що окремо реалізується на ринку. Доведено, що показники рентабельності при побудові сміттєпереробного комплексу не задовольняють ситуацію, що склалася на українському ринку, адже через великі капіталовкладення підприємство окупається не менше ніж за 5 років, а при малому горизонті планування та великих ризиках, без допомоги держави даний проект реалізувати важко.

Ключові слова: моделювання, методи утилізації, екологія, сміття, сміттєпереробний завод.

РЕЗЮМЕ

В статье освещена проблема увеличения количества отходов и пути ее решения. Предложена модель по расчету эффективности утилизации

мусора. Был рассмотрен опыт зарубежных стран и методология утилизации путем разделения мусора на фракции и обработки каждого компонента, который реализуется на рынке, отдельно. Доказано, что показатели рентабельности при построении мусороперерабатывающего комплекса не удовлетворяют ситуацию на украинском рынке, так как из-за больших капиталовложений предприятие окупается не менее чем за 5 лет, а при малом горизонте планирования и больших рисках, без помощи государства данный проект реализовать трудно.
Ключевые слова: моделирование, методы утилизации, экология, мусор, мусороперерабатывающий завод.
SUMMARY
In the article the problem of the increasing amount of waste and its solution. A model is proposed for calculating the efficiency of waste recycling. Was considered the experience of foreign countries and the methodology by separating garbage disposal fractionation and processing of each component, which is implemented in the market separately. It is proved that the profit margins in the construction of waste processing complex do not meet the situation on the Ukrainian market, as due to large investment company pays at least 5 years, and the planning horizon for small and large risks without government assistance to implement the project difficult.
Keywords: modeling, methods of disposal, environment, garbage, waste treatment plant.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:
1. Robert Malone, World's Worst Waste [Електронний ресурс] / Офіційний сайт журналу Forbes. — Режим доступу : http://www.forbes.com/2006/05/23/waste-worlds-worst-cx_rm_0524waste.html
2. What a waste : a global review of solid waste management [Електронний ресурс] / Офіційний сайт The World bank. — Режим доступу : http://documents.worldbank.org/curated/en/2012/03/16537275/waste-global-review-solid-waste-management
3. Waste generation and treatment. [Електронний ресурс] / Офіційний сайт European commission. – Eurostat. — Режим доступу : http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_SDDS/EN/env_wasgt_esms.htm
4. Links between waste management and environmental sustainability spotlighted at UN-backed conference. [Електронний ресурс] / — Режим доступу : http://www.un.org/apps/news/story.asp?NewsID=43426#.UPpe9mLm4nI
5. Country Report on Waste Management. [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Confederation of European Waste-to-Energy Plants. / — Режим доступу : http://www.cewep.eu/information/data/subdir/984._Country_Report_on_Waste_Management.html
6. Статистична інформація / Навколишнє середовище / Основні показники поводження з відходами (1994 – 2011 рр.) / Державний комітет статистики [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Державної служби статистики України. — Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/
7. Финансирование проектов [Електронний ресурс] / Офіційний сайт European Bank for Reconstruction and Development. / — Режим доступу : http://www.ebrd.com/russian/pages/workingwithus/projects/products/loans.shtml

УДК 338.439

ТЕНДЕНЦІЇ ТА ЗАКОНОМІРНОСТІ РОЗВИТКУ СВІТОВОЇ ПРОДОВОЛЬЧОЇ СИСТЕМИ

Стежко Н.В., к.е.н., доцент, Кіровоградський національний технічний університет

Постановка проблеми. Світова продовольча система являє собою сукупність галузей, які залучені у виробництво продуктів харчування. Ці галузі відносяться до чотирьох напрямків виробничої діяльності: забезпечення ресурсами, виробництво сільськогосподарської продукції, переробка сировини і збут готової продукції.

Економічні та соціальні аспекти світової продовольчої системи, формування і функціонування продовольчого ринку полягають у забезпеченні населення продуктами, необхідними для життєдіяльності, дефіцит яких є проблемою і вимагає швидкого реагування.

В сучасних умовах між ефективністю функціонування світової продовольчої системи і чисельністю народонаселення існує тісний взаємозв'язок. Біологія стоїть на порозі нових кардинальних відкриттів, які дадуть можливість встановити глибокі зв'язки між різними формами руху матерії, глибше пізнати сутність життя, збільшити продовольчі ресурси, що, як свідчить історія, завжди буває на межі великих епох.

Виробництво продуктів харчування на основі науки відкриває майбутнє людства. Це найбільш почесна, важка і важлива проблема, бо вона торкається життєздатності людини, щоденного забезпечення її їжею.

Світ знаходиться напередодні нового віку біотехнології, спрямованої на розв'язання проблеми продовольчого забезпечення людей, яка може докорінно змінити рослинництво і тваринництво, охопити весь спектр багатопланової діяльності, починаючи з селекційних програм і закінчуючи готовою продукцією, куди входять такі аспекти, як організація генома, фізіології, опір стресам і хворобам, ефективність повноцінного харчування, якість та кількість виробленої продукції.

Метою статті є дослідження закономірностей розвитку світової продовольчої системи в сучасних умовах.

Виклад основного матеріалу. Світове споживання продовольства (енергії і білка) визначається чисельністю населення і кількістю продуктів, яку споживають з розрахунку на душу населення. Людина потребує кожний день три разового харчування. Для цього необхідно виробити і приготувати вдосталь продуктів харчування. У наступні 30 років споживання продовольства збільшуватиметься як результат зростання народонаселення та покращення харчування населення, що пов'язано із зростанням прибутків, зміною смаку, перевагою тваринних продуктів і поліпшенням постачання в країнах, що розвиваються. Більш практичний підхід показує, що у майбутньому світ буде забезпечувати свою зростаючу потребу в продовольстві як завдяки рослинам, так і тваринам, причому дефіцит рослинних джерел енергії і білка поповнюватиметься тваринними.

Потреба в їжі для жінки і чоловіка істотно відрізняється: для чоловіка щодня необхідно 2700 ккал, для жінки - 2100 ккал; критична межа - 2000 ккал. Для нормального функціонування організмові людини необхідно близько 80 основних хімічних елементів. Вважається, що кожного місяця людина споживає кількість їжі, що дорівнює масі її тіла. Оптимальне щоденне середнє меню людини - близько 1 кг сухої речовини, в тому числі 750 г рослинного походження і 250 г тваринного. Ці норми не універсальні, вони змінюються з віком людини, її масою, професією тощо [1].

Порушення вимог харчування викликало багато хвороб, які тривалий час були бідою як для людини, так і для тварин. Вони з'явилися внаслідок недостатнього харчування, його незбалансованості або токсичності. Розв'язання проблеми харчування сприяло поліпшенню здоров'я всіх живих істот, включаючи людину і тварин.

Задовольняється потреба людини в їжі в основному завдяки використанню білків, вуглеводів і жирів. У світі протягом останніх 33 років споживання їжі в розрахунку на душу населення збільшилося від 2287 до 2718 ккал на добу, або на 18,8 %, в тому числі енергії рослинного походження - від 1927 до 2286 ккал, або на 18,6 %, тваринного - від 359 до 428 ккал на добу або на 19,2 %.

© Стежко Н.В., 2013

Детальний аналіз світової статистики щодо рівня харчування людини показує, що в кінці XX століття досягнуто таке щоденне споживання енергії: в Європі - 3410 ккал, Північній Америці - 3384, Океанії - 3199, у Південній Америці - 2689, Африці - 2718, Азії - 2585 ккал на добу [1].

У світі на усіх континентах практично досягнуто науково обгрунтованої норми споживання людиною енергії. Це величезне досягнення існуючих цивілізацій.

Якщо проаналізувати світову статистику продовольчих ресурсів, можна зробити висновок: продукти рослинного і тваринного походження вносять головний і неоціненний взаємодоповнюючий внесок у раціон людини, їжа рослинного походження забезпечує 84,3 % спожитої людиною енергії, тваринного - 15,7 %. Для оптимального харчування необхідно дещо зменшити частку рослинної їжі, збільшити - тваринної. Важливо, що за континентами існує суттєва різниця у частці енергії рослинної їжі для людей: в Океанії - 66,5 %, Європі - 67,9%, Північній Америці - 72,2, Південній Америці - 81,3, Азії - 89,4%, Африці - 92,6%. Частка енергії, що надходила з їжею тваринного походження, була значно меншою і становила: в Африці - 7,4 %, Азії - 10,6, Південній Америці - 18,7, Північній Америці - 27,8, Європі - 32,1, Океанії - 33,5% [2].

Якщо в середньому у світі за цей період зміни у співвідношенні джерел рослинної і тваринної енергії були, на перший погляд, несуттєвими, то по окремих континентах вони були досить істотними. Наприклад, за останню 1/3 століття в Північній Америці збільшилася частка енергії рослинної їжі від 67,5% до 72,2%, тваринної зменшилася від 32,5% до 27,7%; в Азії - рослинної зменшилася від 93,9% до 89,4%, тваринної збільшилася від 6,% до 10,6 %; в Європі - рослинної зменшилася від 71,9% до 67,9%, тваринної збільшилася від 28,1% до 32,1%; в Океанії - рослинної збільшилася від 60,7% до 66,5 %, тваринної зменшилася від 39,3% до 33,5 %. Отже, по континентах, а значить, і по країнах відбувалися і відбуваються відчутні структурні зміни у співвідношенні рослинних і тваринних джерел енергії в харчуванні людини.

У більшості країн, як і багато століть тому, в енергетичному харчуванні людей нині переважають продукти рослинного походження над продуктами тваринного походження. В Японії, наприклад, це співвідношення становить 78% і 22%, Китаї - 87,3% і 12,7%, Україні – 72% і 28%, США – 67% і 33%, Великобританії – 68% і 32%, Угорщині – 64% і 36%, Німеччині – 65% і 35%, Франції – 60% і 40%, Канаді – 68% і 32%, Китаї – 87% і 13%, Італії – 75% і 25%, Польщі – 67% і 33 % [2].

У другому тисячолітті, людина багато зробила щодо покращання забезпечення себе їжею та умовами життя. На основі існуючих даних світової статистики можна констатувати: харчування людини поліпшувалося. Причому кращим воно було в країнах Північної Америки, Європи і Океанії, дещо гіршим — в Африці і Південній Америці.

При загальному зростанні народонаселення у світі на трьох континентах із п'яти забезпечення енергетичної поживності раціону людей практично досягло норми, там зовсім не спостерігається прогнозованого росту населення в геометричній прогресії, а продовольства - в арифметичній. Хоч на всіх континентах є країни, де населення повністю або краще забезпечене продовольством, є й такі країни, де забезпеченість продовольством дещо гірша і не досягла до норми, а є ще й такі, де люди поряд з багатими живуть бідно і голодують.

За підрахунками ФАО, навіть при збереженні стійкої тенденції приросту продукції, характерної для кінця XX і початку XXI століття, вирішення продовольчої проблеми залишається неоднозначним (табл. 1). Так, при збільшенні споживання продовольства в світі зберігаються відмінності за групами країн. У розвинених країнах споживання наближається до нормативу, удосконалюється його структура і якість. У країнах, що розвиваються пріоритет віддається підвищенню забезпеченості продовольством, тоді як якості приділяється недостатньо уваги. У країнах з перехідною економікою істотно зросте забезпеченість продовольством, проте споживання на 6-10% буде нижче рівня, досягнутого на початку 80-х рр. XX сторіччя. Для мільярда людей стандарт нормального харчування не досяжний навіть у віддаленій перспективі. Відзначаючи позитивні тенденції продовольчого забезпечення у світі, слід підкреслити, що динаміка його за групами країн суттєво відрізняється (табл. 2).

Таблиця 1.

Світове споживання продовольства [2]

Країни	роки					
	1964-1966	1974-1976	1984-1986	1997-1999	2015	2030
Споживання продовольства, ккал / особу / на добу						
Світ	2358	2435	2655	2803	2940	3050
Країни, що розвиваються	2054	2152	2450	2681	2850	2980
Індустріальні країни	2947	3065	3206	3380	3440	3500
Країни з перехідною економікою	3222	3385	3379	2906	3060	3180
Чисельність населення, ккал / особу / на добу (млн. осіб.)						
Менше 2200	1893[1]	228 I[i]	558	571	462	196
2200-2500	288	307	1290[2]	1487[2]	541	837
2500-2700	154	141	1337[3]	222	351	352
2700-3000	302	256	306	1134	2397[2]	2451[2]
Більше 3000	688	1069	1318	2464[3]	3425[3]	4392[3]
Світ у цілому	3325	4053	4810	5878	7176	8229

[1] з Індією та Китаєм, [2] з Індією, [3] з Китаєм.

Як показують дослідження, стабільність продовольчого забезпечення та підвищення якості продуктів характерні для індустріальних країн, де досягнуто оптимальне споживання хлібопродуктів та цукру, наближається до нормативу забезпеченість зерном, рослинною олією, збільшується в раціоні частка продуктів тваринного походження, а також продуктів, що характеризують національні особливості споживання і підвищують якість харчування.

У країнах, що розвиваються при загальній тенденції підвищення продовольчого забезпечення рівень його недостатній: менше 80% нормативного значення в аналізований період і близько 85% у віддаленій перспективі. Структура раціону також не відповідає нормативним параметрам.

Для цих країн характерна низька забезпеченість зерном, олією, продуктами тваринного походження, іншими продуктами, що підвищують збалансованість раціону по найбільш важливих поживних речовинах.

Як відомо, продовольче забезпечення в країнах з перехідною економікою не відрізнялося стабільністю. Досить високий рівень споживання продовольства в 80-ті роки XX століття (майже 97% від нормативного рівня, що на 10 пунктів вище рівня індустріальних країн) зберегти не вдалося. На початку XXI століття споживання знизилося до 83% нормативного рівня (на 14 пунктів нижче рівня індустріальних країн) при погіршенні якісних характеристик. На думку фахівців ФАО, продовольче забезпечення в країнах з перехідною економікою буде нижче рівня 80-х років минулого століття навіть на кінець прогнозованого періоду, тобто до 2030 р.

Дослідження показують, що при недостатності продовольства менше споживається не тільки основних продуктів, але й тих, які характеризують національні особливості харчування і його якість (наведені в таблиці 2 як «інші продукти»). І якщо в індустріально

розвинених країнах питома вага цих продуктів у структурі споживання становить 15-16%, у країнах з перехідною економікою - 10-11%, то в країнах, що розвиваються - тільки 8%.

Розглядаючи продовольчу проблему в цілому, необхідно відзначити, що її вирішення в перспективі, як і в даний час, очікується доволі складним з багатьох причин, головні з яких наступні:

1) в розвинутих країнах знижується потреба в нарощуванні обсягів сировини і продовольства з причини обмеженості попиту і можливості нарощування продовольчих ресурсів за рахунок впровадження досягнень науково-технічного прогресу в першу чергу за рахунок нових технологій;

2) у країнах, що розвиваються ресурсний потенціал сільського господарства та можливості науково-технічного прогресу використовуються недостатньо, в основному внаслідок складності природно-кліматичних умов для виробництва, а також з причини нестачі фінансових ресурсів на їх поліпшення і освоєння передових технологій;

3) погіршення екології, що призводить до скорочення потенціалу природних ресурсів, необхідних для нарощування обсягів виробництва і формування продовольчих ресурсів в необхідних обсягах.

Як відомо, негативний вплив, що має довготривалий характер, на виробництво продовольства здійснюють, насамперед, порушення рослинного світу Землі і водний дисбаланс. У зв'язку з цим сучасні стратегії інтенсифікації сільського господарства повинні враховувати обмеженість ресурсів, необхідність їх відновлення та охорону навколишнього середовища.

Таблиця 2.

Споживання продуктів харчування по групах країн (кг / особу / рік) [3]

Роки	Продукти харчування									
	Зернові (споживання)	Зернові (всього)	Коренеплоди та бульбоплоди	Цукор	Бобові (сухі)	Олія рослинна і олієнасіння	М'ясо (у забійному вигляді)	Молоко та молокопродукти, виключаючи масло (в перерахунку на молоко)	Інші продукти (ккал / особу / на добу)	Всього (ккал / особу / на добу)
Світ										
1964-1966	147	283	83	21	9	6	24	74	208	2358
1974-1976	151	304	80	23	7	7	27	75	217	2435
1984-1986	168	335	68	24	6	9	31	79	237	2655
1997-1999	171	317	69	24	6	11	36	78	274	2803
2015	171	332	71	25	6	14	41	83	280	2940
2030	171	344	74	26	6	16	45	90	290	3050
Країни, що розвиваються										
1964-1966	141	183	75	14	11	5	10	28	122	2054
1974-1976	150	201	77	16	8	5	11	30	129	2152
1984-1986	172	234	62	19	8	8	16	37	155	2450
1997-1999	173	247	67	21	7	10	26	45	224	2681
2015	173	265	71	23	7	13	32	55	240	2850
2030	172	279	75	25	7	15	37	66	250	2980
Індустріальні країни										
1964-1966	136	483	77	37	3	11	62	186	461	2947
1974-1976	136	504	68	39	3	15	74	192	485	3065
1984-1986	147	569	69	33	3	17	81	212	510	3206
1997-1999	159	588	66	3	4	20	88	212	516	3380
2015	158	630	63	32	4	22	96	217	540	3440
2030	159	667	61	32	4	23	100	221	550	3500
Країни з перехідною економікою										
1964-1966	211	556	148	37	5	7	43	157	288	3223
1974-1976	191	719	132	45	4	8	60	192	356	3386
1984-1986	183	766	114	46	3	10	66	181	384	3379
1997-1999	173	510	104	34	1	9	46	159	306	2906
2015	176	596	102	35	1	12	54	169	330	3060
2030	173	685	100	36	1	14	61	179	350	3180

В даний час на світових ринках посилюється орієнтація на якість продукції і багатофункціональність сільського господарства, що викликає модифікацію категорії конкурентоспроможності. Це означає, що необхідно враховувати не тільки ефективність виробництва, а всю сукупність чинників розвитку сільської інфраструктури як середовища проживання.

Результатом зміни кон'юнктури світового продовольчого ринку останнім часом є неможливість для більшості країн, які залежать від імпорту, закуповувати необхідну кількість продовольства, що викликає загострення внутрішньої продовольчої кризи.

Після тривалої тенденції абсолютного зростання виробництва сільськогосподарської сировини і готових продуктів харчування при зниженні частки аграрного сектора в світовому товарному виробництві настав період довгострокового зниження обсягів виробництва на душу населення, що поряд з низьким рівнем загальної забезпеченості викличе диспропорції попиту та пропозиції продовольства в деяких регіонах світу.

Зростання виробництва в світовому сільському господарстві в кінці минулого століття досягнуто як за рахунок інтенсивних, так і екстенсивних факторів, найважливіші з яких наступні:

- Поглиблення в розвинених країнах процесів НТП, включаючи механізацію, селекцію, хімізацію, а також розповсюдження їх в аграрний сектор окремих країн, що розвиваються;
- «Зелена» революція, яка означає не тільки інтенсифікацію виробництва, а й впровадження спеціально створених високоврожайних сортів при одночасній зміні технології їх вирощування;
- Збільшення площі зрошуваних земель;
- Розширення розмірів ріллі і земель постійної культивації;
- Розвиток змішаних фермерських систем з високим рівнем використання біомаси, тобто передбачається поєднання рослинництва, тваринництва, лісівництва, ставкового рибальства та ін.

Динаміку світового виробництва продовольства в сучасних умовах визначають і інші закономірності. У першу чергу до них відноситься тенденція скорочення пасовищного скотарства і ресурсів світового океану.

За розрахунками експертів ФАО, до 2030 р. виробництво зерна збільшиться на 20-21%, і загальний обсяг його досягне 2149-2150 млн. тонн при потребі 2675 млн. тонн. Виробництво м'яса зросте (головним чином за рахунок свинини і бройлерів) на 50-80 млн. тонн, тобто на 230-260 млн. тонн при потребі 300 млн. тонн. Використання морепродуктів збережеться на рівні 100 млн. тонн при потребі 168 млн. тонн [4].

Скорочується виробництво продовольчих товарів, яке складало до 1985 р. 30 млн. тонн на рік, а в 1985-1995 рр. - 12 млн. тонн, в 1996-2030 рр. передбачається не більше 9 млн. тонн на рік [5]. Динаміка попиту при цьому буде прямо протилежною, оскільки населення планети в 2030 р. складе приблизно 8,9 млрд. осіб (щорічний приріст - 90 млн. осіб) При загальній нерівномірності його розподілу по регіонах світу. Становище з продовольчим забезпеченням ускладнюється ще й з причини прагнення держав підвищити якість харчування, недоступного в даний час приблизно для мільярда людей.

Надаючи винятково важливого значення білково-калорійному харчуванню, ФАО і ВОЗ прийняли для позначення дефіциту білка й енергії в харчуванні людини термін «білково-калорійна недостатність». Дефіцит білка призводить до надто важких захворювань, втрати здоров'я і працездатності. Сучасні раціональні норми харчування рекомендують споживання людиною мінімум 2/3 білка рослинного походження, 1/3 - тваринного. За даними ФАО щоденне споживання харчового білка у світі становить 71 г на людину при середній потребі 100 г. дефіцит білка - 29 %.

У світі за останні 1/3 століття споживання білка з розрахунку на душу збільшилося від 62,6 до 70,8 г, або на 13,1%. За цей період відбулися зміни в структурі споживання білка на душу населення практично на всіх континентах.

У кінці другого тисячоліття споживання білка на душу населення становить 71 г за добу. Якщо взяти в сумі оптимальну і допустиму норми забезпеченості потреби людини білком, то вже 85 % країн досягли допустимого рівня споживання білка населенням, У 8 — 10 % країн його дефіцит перевищує 50 %. Через нестачу білка близько половини населення різною мірою недоїдає.

У харчуванні населення продукти тваринного походження — м'ясо, молоко, яйця та інші — це значно більше, ніж делікатесна і смачна їжа. Ці продукти у США, наприклад, забезпечують 2/3 потреби у білку, 1/3 - загальної кількості енергії, 4/5 - кальцію, 2/3 - фосфору, повну потребу у вітаміні B_{12}, який не утворюється в продуктах рослинного походження, а міститься тільки в джерелах тваринного походження і продуктах ферментації. У м'ясі вміст заліза удвічі більший, ніж у рослинах.

Важливо, що від забезпечення в першу чергу білком, а також й іншими поживними речовинами, залежить здоров'я людини, зростання народонаселення, кількість довгожителів. Обстеження показали, що найдовше живуть люди в таких регіонах, де забезпечене їхнє повноцінне харчування, передусім білком, та досягається оптимальне поєднання в раціоні рослинного і тваринного білка.

Ось чому вкрай важливо розробляти і розв'язувати цю глобальну і життєво необхідну білкову проблему. Протягом останніх 50 років у світі спостерігається тенденція до збільшення виробництва на землі продовольчих білкових продуктів рослинного і тваринного походження, а також використання для цього ресурсів Світового океану і лісів. Розробляються штучні замінники білка.

Вже не можна не помічати, що у багатьох розвинених країнах у зв'язку з гострою проблемою білка різко змінили землекористування і структуру посівів у бік розширення посівів зернових, зернобобових, олійних, зернофуражних культур, багаторічних бобових трав тощо. Ці стратегічні зміни охопили великі регіони, континенти, країни, а також ключові галузі землеробство, кормовиробництво і кормоприготування. Це вже характерно як для розвинутих країн Західної Європи, Північної Америки, Південно-Східної Азії, так і багатьох країн, що розвиваються.

За останні 100 років світове середньорічне виробництво білка зростає, причому, як і раніше, виробляється більше білка рослинного походження, ніж тваринного. Якщо брати мінімальну потребу людини в білку, то вона в переважній частині країн в основному вже задовольняється. А коли брати оптимальну потребу в білку, то щоденне споживання його задовольняється в середньому в країнах Європи, Північної Америки і Океанії, не задовольняється — в Азії, Південній Америці й Африці. Вчені приходять до важливого висновку: у світі рівень виробництва білка навіть після відрахування тієї частини, яка фактично направляється на кормові цілі і насіння, вже знаходиться на рівні, близькому до середньорічної норми. Теоретично синтезовані ресурси рослинного і тваринного білка повинні були б забезпечити оптимальний, навіть надлишковий рівень білкового харчування всього населення світу.

Найкраще харчування людини забезпечується при поєднанні їжі рослинного і тваринного походження. Фактичне надходження білка з рослинною їжею становило 65,3 %, тваринного - 34,7 %. Як бачимо, у світі в харчуванні людини вже близько 2/3 харчового білка становить білок рослинний і 1/3 - білок тваринний. Аналіз показує, що у другій половині XX століття в споживанні людини спостерігається загальна тенденція певного збільшення частки білка тваринного, зменшення - білка рослинного. Так, у 1970 р. у середньому кожним жителем планети споживалося 65,1 г білка, в тому числі білка рослинного походження — 43,9 г (67,4 %), тваринного - 21,2 г (32,6 %); в 1992 р. споживалося всього білка 70,8 г, рослинного - 46,2 г (65,3 %), тваринного - 24,6 г (34,7 %). Отже, дещо збільшилася частка білка тваринного походження на душу населення, хоч переважає білок рослинного походження.

У більшості країн світу практично досягнуто оптимальне споживання енергії людиною, одночасно ще існує дефіцит білка. Це не сприяє здоровому харчуванню, росту народонаселення. Виробництво і споживання білка відстає від виробництва і споживання енергії. Важливим завданням науки є збільшення виробництва білка, покращання співвідношення в раціоні енергії і білка до науково-обгрунтованої норми.

Хоча у світі й спостерігається тенденція росту споживання білка та певне підвищення частки білка тваринного походження, однак це ще не говорить про те, що в усіх країнах аналогічна тенденція. Наприклад, у найбільшій за населенням країні Китаї у структурі щоденного споживання рослинний білок становить 76,4 %, тваринний — 23,6 %. А в Японії, де найдовше живуть люди, частка рослинного білка становить 43,1 %, тваринного - 56,9 %, у США - відповідно 34,9% і 65,1%. Це співвідношення залежить від рівня виробництва білка, його ресурсів, економіки країни, культури харчування, національних традицій, тривалості життя людей, їхніх вікових груп, виконуваної роботи та інших чинників.

Вже в багатьох країнах споживання білка досягло норми або наблизилося до неї: в Австралії - 100,4 г, Австрії - 100,8, Аргентині - 99,3, Ізраїлі - 98,7, Ісландії - 123,3, Італії - 108,7, Канаді - 96,1, Німеччині - 100,2, Польщі - 99,3, США - 112,9, Туреччині - 100,5, Угорщині - 93,6, Фінляндії - 94,2, Франції - 116, Швеції - 94, Японії - 98 г. Як бачимо, стало можливим розв'язання проблеми харчового білка на цілих континентах, в багатьох країнах, хоча в деяких з них споживання білка низьке і не відповідає науково обгрунтованим нормам, зокрема в Мозамбіку - 30,8 г, Ліберії - 32,5, Заїрі - 32,8, С'єра Леоні - 34, Анголі - 39,6, Гаїті - 40,3, Комаросі - 41,8, Бангладеші - 42,5, Афганістані - 43, Нігерії - 43, Сомалі - 43,5, Шрі Ланці - 46,9, Камеруні - 48, Танзанії - 48,8, Папуа Новій Гвінеї - 48,9, Перу - 49, Гвінеї Бісау - 49,9, Непалі - 50,1, Домініканській Республіці - 50,1, Мадагаскарі - 50,6, В'єтнамі - 52,1, Еквадорі - 52,2, Філіппінах - 52,4, Болівії - 52,5 г.

Для забезпечення населення білком тваринного походження важливо надати пріоритетного значення розвитку найбільш інтенсивних галузей тваринництва, створити сучасну кормову базу і забезпечити збалансовану годівлю тварин та птиці. У багатьох країнах на це витрачено значні кошти, матеріально-технічні засоби, що й забезпечило вирішення питання кормового білка та інтенсивний розвиток провідних галузей тваринництва.

Розвиток тваринництва і виробництво тваринного білка може забезпечуватися при випереджаючому розвиткові кормової бази і збалансованій годівлі тварин.

Головною метою утримання тварин є перетворення кормів у продукти, придатні для споживання людиною: м'ясо, молоко, яйця та ін. Для цього в США, наприклад, створено потужну кормову індустрію, на виробництві кормів спеціалізовано великий регіон із родючими землями, де вирощують такі зернофуражні культури, як кукурудзу, сою і багаторічні трави (люцерна). Сюди спрямовано значні фінансові ресурси, техніку, добрива, пестициди, сформовано комп'ютеризовану комбікормову промисловість. Ці тенденції в розвитку кормовиробництва і тваринництва вже характерні не тільки для розвинених, а й для країн, що розвиваються.

При зміні стратегії розвитку кормовиробництва і тваринництва високі темпи буде забезпечено, передусім, завдяки реформуванню, інтенсифікації і структурним змінам, новим технологіям, сортам кормових культур і породам тварин з врахуванням потреб ринку. Нині в передових країнах світу пріоритет надається найбільш інтенсивним галузям — птахівництву, свинарству, молочному скотарству й ін. При розробці стратегії розвитку тваринництва враховують продуктивність видів і порід тварин та птиці, конверсію кормів, сухої речовини, енергії і протеїну, а також харчову повноцінність одержуваної продукції та попит на неї на внутрішньому і світовому ринках.

Як правило, найвищими темпами розвиваються ті галузі тваринництва і птахівництва, які за короткий термін виростають, швидко розмножуються, споживають менше кормів на виробництво одиниці продукції, мають попит на ринку, високу харчову якість.

У тварин нормальна життєдіяльність можлива, безумовно, тільки за постійного споживання якісних кормів, до складу яких входять білки, жири, вуглеводи, вода, вітаміни, мінеральні солі та ін. Більшість поживних речовин тварини одержують з рослинними кормами, з яких утворюють тваринні білки, жири та інші цінні речовини. Синтезуються білки в тканинах із амінокислот, що надходять у кров як кінцеві продукти харчування або утворюються в організмі тварин у процесі складного обміну речовин.

Виробництво тваринного білка пов'язане із затратами величезної кількості рослинного білка і незамінних амінокислот. Щоб одержати тваринний білок, необхідно згодувати у 5 - 10 разів і більше рослинного білка. Перетравність тваринами білка рослинного походження становить від 54 до 75 %, тваринного - 69 - 96 %. Біоконверсія рослинного білка у тваринний при виробництві, наприклад, баранини становить 5 %, яловичини - 7, свинини - 14,4, риби - 16,3, бройлерів - 23, молока - 26,9 %. А це значить, що для одержання 1 кг тваринного білка необхідно затратити від 5 до 20 кг рослинного. Ось чому вчені вивчають рослинні білкові ресурси, які близькі або аналогічні білкам тваринного походження, сприйнятливі людиною і можуть використовуватися в її харчуванні.

Тварини ні в якому разі не конкурують з голодуючим населенням планети у питанні того, хто повинен споживати таке продовольче зерно як, наприклад, рис або пшениця. їх, безумовно, повинні споживати люди. А тварини краще їдять кормове зерно кукурудзи, сорго, ячменю, вівса, а також побічні продукти помелу зерна, відходи рослинництва, овочівництва, виноробних заводів, на які попит невеликий, у більшості країн вони зовсім не використовуються або мало використовуються людиною. А тварини їх охоче поїдають. Крім того, зернофуражні і кормові культури, сіяні багаторічні й однорічні трави, зелена маса природних кормових угідь, пасовищ, кормові ресурси лісів мало або зовсім не використовуються у харчуванні людей.

Жуйні ж тварини - велика рогата худоба, вівці і кози - ефективно використовують значну кількість грубих кормів з високим вмістом клітковини, включаючи сіно, післязбиральні рештки, солому, стебла і виробляють цінну продукцію для харчування людини.

При відносно сприятливих тенденціях розвитку світового сільського господарства дефіцит зерна складе 526 млн. тонн, м'яса та морепродуктів - 40 і 68 млн. тонн відповідно. За іншими оцінками продовольча ситуація в перспективі буде ще більш напруженою. Зокрема, в Доповіді про світовий розвиток 2008, підготовленій співробітниками Міжнародного банку реконструкції та розвитку, вказується, що для вирішення проблеми продовольства в період 2000-2030 рр. потрібно збільшити виробництво зерна на 50%, м'яса на 85% [4].

Необхідність задоволення зростаючої потреби приведе до підвищення попиту продовольства на світових ринках. За оцінками експертів, сумарна потреба планети в продуктах харчування зросте до 2025 р. в два рази.

Поряд зі зниженням рівня забезпеченості слід очікувати збільшення диспропорцій виробництва продовольства в окремих регіонах світу, наприклад Китаї, Індії, Пакистані, Ірані та ін. Знижується рівень стабільності на продовольчому ринку, обумовлений наявністю резервів, що дозволяють урівноважувати кон'юнктурні коливання.

В рамках загальносвітової тенденції глобалізації економіки особливу роль у формуванні відносин між елементами світової продовольчої системи відіграє міжнародна торгівля продовольством. За оцінками аналітиків ФАО, близько чверті виробленого у світі продовольства в сирому або переробленому вигляді поставляється за межі країни походження.

Поряд з міжнародним поділом праці на основі природно-кліматичних факторів з'явилися нові мотиви для нарощування товарообігу, такі як: зростання потреб в імпорті в ряді країн, що розвиваються і країн з перехідною економікою через тривале відставання вітчизняного виробництва від поточних потреб населення; стійке розширення споживчого попиту у розвинених країнах внаслідок диверсифікації асортименту продовольства; зростання внутрішньофірмових поставок сировини і напівфабрикатів у рамках діяльності транснаціональних корпорацій.

Однією з основних тенденцій функціонування світової продовольчої системи XXI століття, також визначальною закономірністю формування продовольчого ринку, є проникнення в галузь нової продукції аграрних біотехнологій - генних модифікацій.

До переваг сільськогосподарської продукції, отриманої за допомогою біотехнологій, науковці та представники агробізнесу, які оперують генетично модифікованими продуктами, відносять: збільшення врожайності культур за рахунок надання їм заданих властивостей і зниження втратою від хвороб і шкідників; зниження використання пестицидів та гербіцидів і зменшення, таким чином, хімічного впливу на грунт; вивільнення поновлюваних природних ресурсів для використання їх у промисловості та заміщення цих ресурсів більш продуктивними видами і сортами, отриманими за допомогою біотехнологій; створення продуктів харчування з наперед заданими медикаментозними властивостями: продуктів для людей із захворюваннями системи травлення, для хворих на рак та СНІД, замінників молока для немовлят; зменшення ступеня впливу на навколишнє середовище в результаті застосування більш сприятливих методів обробки грунту; зниження захворювань рослин і тварин.

Характерною рисою сучасного розвитку світової продовольчої системи є її екологізація, що виражається не тільки у формуванні та реалізації спеціальних регіональних програм екологічного землеробства, виробленні стандартів екологічного харчування, розробці освітніх і навчальних проектів по охороні навколишнього середовища аграрного виробництва, але і зростанні обороту органічних продуктів.

В органічному секторі сільського господарства рівень наукоємності до кінця XX століття також значно зріс. У розвинених країнах склалася мережа, наукових центрів, зайнятих дослідженнями агротехнічних, біологічних, виробничих, економічних, екологічних аспектів застосування даного методу. Принципова відмінність НДДКР в органічному секторі від аналогічних робіт в галузі генетично модифікованих продуктів полягає, в економічних особливостях створеного товару і в характері власності на результати таких досліджень. Якщо результатом НДДКР в секторі генетично модифікованих продуктів є товар з унікальними властивостями, то в органічному - група товарів поліпшеної якості за рахунок відсутності хімічних речовин та інших негативних властивостей НТП. У першому випадку товар і процес його виробництва жорстко охороняються законодавством про захист прав інтелектуальної властивості, у другому такий захист перебуває на більш низькому рівні.

В даний час продукти, забезпечені торговими знаками «біо», широко відомі споживачеві. Органічний знак показує споживачеві, що продукт виготовлений із застосуванням певних методів, тобто він позначає скоріше вимоги до процесу, ніж до товару. Сам же товар абсолютно ідентичний аналогічної продукції, отриманої традиційним способом. Тим не менш, споживча вартість органічних продуктів відрізняється від традиційних аналогів.

Світова торгівля органічними продуктами харчування за десятиліття активного розвитку набула характерних рис й особливостей, які не властиві секторам генетично модифікованих і традиційних товарів.

В органічному секторі ринку постачання носять переважно комплексний характер.

Це означає, що виробничі структури, як правило, поставляють контрагентам на внутрішній і зовнішній ринки широкий асортимент продовольства рослинного і тваринного походження. Такий перехід від тенденції до спеціалізації пояснюється сутністю та особливостями самого методу здійснення органічного виробництва.

Специфічний характер носить географічний розподіл світової торгівлі органічними продуктами. Через більш високу ціну вони ввозяться в основному в розвинуті держави з високим ступенем самозабезпечення продовольством, як з розвинених країн, так і з країн, що розвиваються. Причому останні експортують високоякісні продукти при значному внутрішньому недоспоживанні продовольства.

Потенціал розвитку органічного сектору світового сільськогосподарського ринку досить високий. Успішно формується і його інфраструктура. По відношенню до цього типу продуктів склалася стійка позитивна реакція споживачів, незважаючи на те, що ціни на них у світі вище в середньому на 20-40% в порівнянні з традиційними товарами. Поетапно розробляються правила регулювання виробництва і обігу органічних продуктів на міжнародному та національному рівнях. Все це дозволяє вважати, що тенденція збільшення частки органічного сектору в світовій продовольчій системі збережеться як в короткостроковій, так і в довгостроковій перспективі.

В залежності від того, сформується чи ні до цього моменту на продовольчому ринку система ідентифікації товарів та сегрегації товаропотоків, будуть визначені контури майбутньої моделі продовольчого ринку в цілому і його трьох секторів: традиційного, органічного, генетично модифікованого.

Висновки. Сучасна світова продовольча система може бути охарактеризована по ряду розглянутих нами економічних, технологічних, торгово-політичних, соціальних, екологічних параметрів. При цьому по кожному з них найбільш поширеною характеристикою системи в цілому є певні диспропорції і розрив між окремими категоріями. Проблеми розвитку світової продовольчої системи, які визначаються її глобальним значенням для людства, не втрачають актуальності й, більше того, виходять на інші, більш високі рівні.

У зв'язку з цим, пріоритетними є завдання забезпечення раціонального функціонування продовольчої системи, тобто комплексна взаємодія її функцій з метою забезпечення населення продовольством при збереженні навколишнього середовища, біологічного різноманіття та культурно-побутових традицій.

Прогнози зарубіжних вчених, розроблені на основі вивчення залежностей, характерних для ринкових умов, дають уявлення про стратегічні напрямки формування світових ринків. Товарні ринки в цілому все більше залежать від постачання енергоресурсів і цін на них. Форс-мажорні обставини в сільському господарстві (стихійні лиха, природні аномалії, техногенні катастрофи, епідемії та епізоотії), їх висока повторюваність, сприяючи підвищенню цін на основні види сільськогосподарської продукції, визначають ступінь і стабільність їх зростання. В першу чергу, це стосується зерна та продуктів його переробки, на які очікується перевищення попиту над пропозицією і подальше скорочення запасів. Потенціал світового експорту зерна в обсязі 200 млн. тонн на рік формують кілька країн (США - 50%, Канада - 12-15%, Австралія - 5-6%, Аргентина, Франція, Англія, Італія - інше). Найбільш істотним імпорт очікується для зерна і цукру, дещо менше для м'яса. В максимальній залежності від імпорту зерна (до 70% потреби) виявилися в останні роки Японія, Південна Корея, Тайвань, Куба. Найбільш вагомий і довготривалий чинник динаміки попиту на зерно - зростання чисельності населення. Крім того, в найбільш населених країнах (Китаї, Індії) на тлі значного економічного зростання стрімко підвищується рівень життя, все більше споживається м'яса, що, в свою чергу, підвищує загальний попит на зернофураж. У ряді країн зростання цін на зерно та продукти його переробки пов'язаний зі збільшенням виробництва біопалива. За прогнозами Міжнародної ради по зерну, в нинішньому сільськогосподарському році в непродовольчих цілях в світі буде перероблено 229 млн. тонн зерна, що на 23% більше рівня минулого сезону. Майже половина цього обсягу (107 млн. тонн) піде на виробництво етанолу.

Слід нагадати, що в умовах глобального потепління, глибинного впливу на навколишнє середовище, нестабільності виробництва, а також зростаючого попиту на сільськогосподарську сировину для біопалива вирішення проблеми продовольчої безпеки посилюється. Для країн, орієнтованих на імпорт продовольства, обсяги якого до 2030 р. зростуть в два рази, гарантувати доступність продовольства, а відповідно, і продовольчу безпеку буде особливо складно. Для того щоб сільське господарство могло задовольняти зростаючий попит на продовольство, необхідна раціональна політика та інвестиції, що забезпечують інноваційний розвиток галузі.

Розвиток світового господарства з урахуванням обмежуючих факторів, викликаючи глибинні процеси в світовій економіці, не дозволяє прогнозувати високі темпи приросту продовольчих і сировинних ресурсів навіть у віддаленій перспективі. Очікується, що приріст продовольчих товарів до 2030 р. щодо досягнутого рівня скоротиться більш ніж в три рази при стабільному збільшенні попиту. Отже, світова продовольча система, забезпечуючи певне зближення в споживанні продовольства за групами країн, вирішити проблему збалансованості попиту і пропозиції на глобальному рівні не зможе.

РЕЗЮМЕ

В статті проаналізовано тенденції та закономірності розвитку світової продовольчої системи. Визначено основні напрямки та критерії забезпеченя продовольчої безпеки в сучасних умовах.

Ключові слова: світова продовольча система, світова продовольча безпека, продовольство, світовий сільськогосподарський ринок.

РЕЗЮМЕ

В статье проанализированы тенденции и закономерности развития мировой продовольственной системы. Определены основные направления и критерии обеспечения продовольственной безопасности в современных условиях.

Ключевые слова: мировая продовольственная система, мировая продовольственная безопасность, продовольствие, мировой сельскохозяйственный рынок.

SUMMARY

In this article the analyze trends and patterns of the global food system. The basic directions and criteria of food security in the modern world.

Keywords: world food system, global food security, the food, the world agricultural market.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Бабич А.О., Побережна А.А. Народонаселення і продовольство на рубежі другого і третього тисячоліть. – К.: Аграрна наука, 2000. – 158 с.
2. Офіційний сайт Продовольчої та сільськогосподарської організації ООН - www.fao.org.
3. World agriculture: towards 2015/2030 an FAO perspective. – www.fao.org.ua
4. Доклад о мировом развитии. Сельское хозяйство на службе развития. Обзор. / Международный банк реконструкции и развития // URL: http://www.worldbank.org.
5. Мир на рубеже тысячелетий (прогноз развития мировой экономики до 2015 года).-М., 2001.
6. Саблук П.Т., Калетнік Г.М., Кваша С.М., Власов В.І., Лисак М.А. Національна доктрина продовольчої безпеки України (проект) // Економіка АПК, 2011. - №8. – С. 3-11
7. Миценко І.М. Глобальні виклики і трансформація геоекономічної політики України // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки, вип. 20, ч. 1. – Кіровоград: КНТУ, 2011. – С. 17-27
8. Тринько Р.І. Продовольча безпека країни: стан та перспективи зміцнення. – Львів: ЛьвДУВС, 2011. – 304 с.
9. Безуглий М.Д., Присяжнюк М.В. Сучасний стан реформування аграрно-помислового комплексу України. К.: Аграр. Наука, 2012. – 48 с.

УДК 339.732:336.71

ОСНОВНІ ПОЛОЖЕННЯ МЕТОДОЛОГІЇ ФОРМУВАННЯ ЦІНОВИХ ІНДИКАТОРІВ МІЖБАНКІВСЬКОГО КРЕДИТНОГО РИНКУ.

Тарасова О.В., старший викладач кафедри обліку і аудита Донецького державного університету управління

Ринок міжбанківських кредитів, будучи одним із сегментів фінансового ринку, відіграє важливу роль у функціонуванні як національної банківської системи, так і міжнародної фінансової системи в цілому. Його основним призначенням є підтримка необхідного рівня поточної ліквідності банківських організацій за допомогою перерозподілу фінансових ресурсів між учасниками ринку. Незважаючи на послідовне вдосконалення моніторингу міжбанківського ринку, основні принципи його організації та методології формування зведених індикаторів залишаються незмінними: об'єктивність, оперативність, прозорість методики розрахунку індикаторів, відносно невисока трудомісткість заповнення банками форми звітності, наступність показників.

Разом з тим подальший розвиток міжбанківського ринку визначає нові аналітичні завдання, які, у свою чергу, актуалізують проблему вдосконалення методології формування індикативних показників. Крім того, в умовах фінансової кризи виникла необхідність реформування визначення ставок міжбанківського кредитного ринку та пошуку його оптимального варіанта.

Питанням теорії і практики формуванню цінових індикаторів міжбанківського кредитного ринку присвячені роботи ряду сучасних учених, серед яких А.Гальчинский, Ю. Макогон, В. Геєц, Н. Гребеник, А. Киреєв, В. Кравєц, М. Савлук. Серед зарубіжних економістів, що досліджують проблематику індикативних ставок в міжнародній банківській діяльності можна відмітити праці М. Делягина, О. Лаврушина, Л. Красавиной, Д. Смислова, Х. Дериха, Н. Крафтса, П. Кругмана та ін.

Проте, незважаючи на досить велику кількість робіт з цієї тематики, подальше дослідження базових цінових міжбанківських індикаторів і визначення їх ролі в забезпеченні збалансованості міжнародного банківського ринку в посткризових умовах вимагає їх подальшого вивчення і аналізу.

Метою написання даної статті є комплексний розгляд базових сучасних цінових міжбанківських індикаторів і розробка методики розрахунку національної індикативної ставки міжбанківського ринку кредитування.

Взаємодіючи з різними сегментами фінансового ринку, міжбанківський кредитний ринок, крім своєї основної функції розподілу ресурсів, виконує і ряд інших загальноринкових функцій. Так, здійснюючи операції щодо міжбанківського кредитування, банківські організації одержують дохід у вигляді відсотків, що їм сплачуються, по наданих міжбанківських позиках (підприємницька функція). Інформаційна функція реалізується за допомогою інформування учасників ринку про окремі параметри вже здійснених або планованих операцій. Регулююча функція ринку МБК передбачає його регулювання грошовою владою і саморегулюючими організаціями, при цьому в міру збільшення процентних ставок у рамках проведеної Центральним банком грошово-кредитної політики роль даної функції істотно зростає.

Крім зазначених функцій, важливе значення має також ціннісна функція міжбанківського ринку, що виражається у формуванні цін на його інструменти. Реалізація ціннісної функції припускає існування такої економічної категорії, як процентна ставка по міжбанківських кредитах, що має ряд специфічних особливостей. Міжбанківський кредитний ринок, забезпечуючи можливість перерозподілу ресурсів між сегментами фінансового ринку та взаємопов'язуючи їх, створює умови, у тому числі й цінові, стосовно проведення операцій на міжбанківському ринку. Рівень міжбанківських ставок визначає ступінь можливих витрат для конкретного банку щодо підтримки необхідних параметрів поточної ліквідності. Волатильність ставок може служити чітким показником стабільності ринку й передбачуваності його подальшої зміни [1]. Крім того, зіставлення ставок національного ринку міжбанківського кредитування зі ставками світового грошового ринку дозволяє з урахуванням динаміки курсу національної валюти робити висновки та припущення про можливі напрями міжкраїнного перерозподілу грошових ресурсів. Отже, міжбанківські ставки є найважливішими індикаторами стану фінансового ринку.

Виконання міжбанківськими процентними ставками своєї індикативної функції обумовлене не тільки функціональною роллю ринку міжбанківського кредитування, але і масштабами його розвитку. На сьогоднішній день міжбанківські кредити є одними з основних джерел формування пасивів банківських організацій.

Аналіз міжбанківського кредитного ринку, як правило, пов'язаний із більшими труднощами, ніж аналіз інших сегментів фінансового ринку. Так, на фондовому ринку вимоги до розкриття інформації емітентами, розвинутий вторинний сегмент ринку, що забезпечує постійне коригування котирувань цінних паперів, і стандартизованість фінансових інструментів забезпечують високий ступінь транспарентності ринку. За рахунок цього механізми формування цінових і об'ємних характеристик більшості сегментів фондового ринку досить повно досліджено.

Міжбанківський кредитний ринок, на відміну від фондового, неоднорідний. Кожна кредитна угода унікальна, тому що може містити індивідуальні особливості цінових і нецінових умов кредитування (обсяги і строки кредитів, вимоги до забезпечення по кредиту тощо). Індивідуальний характер угод і відсутність єдиної організаційної інфраструктури ринку істотно обмежують доступність інформації про функціонування міжбанківського кредитного ринку. Інформація про позичальників, кредиторів і умови кредитування в повному обсязі відома тільки безпосереднім учасникам кредитної угоди, а аналітикам, як правило, доступні лише відомості про середні ставки й сумарні обсяги кредитних операцій за період.

У світовій практиці існує величезна кількість різних (як за змістом, так і за методикою розрахунку) індикативних показників ставок ринку міжбанківського кредитування. Найбільш відомою і розповсюдженою є ставка LIBOR (London Inter-Bank Offered Rate, Лондонська міжбанківська ставка), що розраховується на підставі опитування банків, які входять в пул для розрахунку індекса цієї ставки. Фінансові продукти на суму близько 150 трлн дол. прив'язані до ставки LIBOR. Приблизно до 11 години за лондонським часом банки повідомляють, по яких ставках вони здійснюють позики в даній валюті. Потім віднімаються 4 максимальні та 4 мінімальні ставки, і визначається середня ставка міжбанківських позик.

У розпал фінансової кризи ставка LIBOR, до якої прив'язані всі кредитні ставки в усьому світі, стали різко збільшуватися після того, як ВВА (Британська банківська асоціація) вирішила розібратися в об'єктивності даних, наданих банками-учасниками LIBOR. На думку асоціації, банки навмисно не повідомляють про те, по яких високих ставках в умовах триваючої фінансової кризи їм доводиться брати короткострокові позики. Британська банківська асоціація заявила, що перегляне методику розрахунку ключового індикатора міжнародного фінансового ринку, процентної ставки LIBOR з метою виключення можливості маніпуляцій з боку деяких банків, які беруть участь у її визначенні.

Так, лондонський ICAP, провідний брокер трансакцій між банками-кредиторами, на початку червня 2008 р. оголосив про запуск нової ставки для інструментів, номінованих у доларах США, що стала б альтернативою LIBOR. Запропонована ICAP ставка тримісячного NYFR (нью-йоркська ставка фондів, розраховується на 1 і 3 місяці з розрахункової панелі, як мінімум, 16 банків, однак переважно американських) виявилася на 1,66 пункту нижче тримісячного LIBOR [2].

Іншою альтернативою можуть стати індексні свопи, які ґрунтуються на очікуваннях ставок центральних банків. Так, ФРС США використовує одномісячну ставку OIS (індексний своп овернайт) для визначення мінімального рівня ставок, по яких вона кредитує

© Тарасова О.В., 2013

комерційні банки через систему TAF. OIS оформлюються як двосторонні контракти між центральним і комерційним банками та звичайно визначаються центральними банками (у випадку США – ФРС). Із грудня 2007 р. ФРС надала банкам кредитів на 510 млрд дол. через TAF.

OIS може використовуватися для зразкових оцінок очікувань процентних ставок, і звичайно вона виявляється нижче LIBOR. Так, на початку червня 2008 р. OIS виявилася нижче лондонської ставки на 60-70 базисних пунктів. Якщо різниця в ставках в останні 10 років становила лише 11 базисних пунктів, то в грудні 2007 р. (на піку проблем банків) вона зросла до 106 базисних пунктів. OIS виступає можливою альтернативою LIBOR, однак не зовсім повноцінною. Головна причина цього полягає в тому, що OIS або ф'ючерсні контракти на кошти ФРС доступні лише в американських доларах, у той час як LIBOR використовується для визначення ставок по десяти валютах [3].

На ринку євро (де на LIBOR припадає меншість контрактів) конкуренція Лондону є досить сильною за рахунок EURIBOR. Ця європейська референтна ставка з'явилася в 1999 р. після об'єднання паризької PIBOR і франкфуртської FRIBOR. Вона обчислюється Європейською банківською федерацією за схемою, подібною з визначенням LIBOR, але тільки по євро, і фіксується на 11 годину ранку за центральноєвропейським часом (на 90 хвилин раніше, ніж LIBOR). Однак, як і у випадку з іншими регіональними ставками, головний недолік EURIBOR полягає в тому, що вона використовується для визначення вартості запозичення для однієї валюти.

Індикативну функцію міжбанківських процентних ставок на міжбанківському російському ринку виконують такі показники: MIBID (Moscow Interbank Bid) – середні оголошені ставки по залученню міжбанківських кредитів; MIBOR (Moscow Interbank Offered Rate) – середні оголошені ставки по розміщенню міжбанківських кредитів; MIACR (Moscow Interbank Actual Credit Rate) – середні фактичні ставки по розміщенню міжбанківських кредитів [4].

Аналізуючи індикативні ставки українського міжбанківського ринку, необхідно відзначити ставку TIBOR-ua, що є середньою трансферною ставкою між ставками розміщення й залучення міжбанківських кредитів і депозитів. Ставка TIBOR-ua розраховується як середнє арифметичне із заявлених окремими комерційними банками України ставок розміщення та залучення міжбанківських кредитів і депозитів, із пропозицією коштів у різних валютах і на різні строки – від одного дня до 12 місяців. Дана ставка показує, що ефективна вартість по розміщенню ресурсів має бути вище пропонованої ставки, а вартість по залученню ресурсів – менше пропонованої ставки.

Із бази розрахунку ставок TIBOR-ua виключаються найбільші (5% від загальної кількості ставок) і найменші ставки (5% від загальної кількості ставок). Крім даної ставки, НБУ щомісяця розраховує середньозважену ставку міжбанківського кредитування KIACR, яка має використовуватися банками для визначення суми очікуваного відшкодування по цінних паперах.

Розраховані ставки розміщуються на офіційному сайті НБУ, а також у ряді інформаційних агентств, друкованих і електронних ЗМІ. В оперативній діяльності НБУ дані ставки використовуються в системі управління ліквідністю банківського сектору.

Незважаючи на послідовне вдосконалення моніторингу міжбанківського ринку, основні принципи його організації та методології формування зведених індикаторів залишаються незмінними: об'єктивність, оперативність, прозорість методики розрахунку індикаторів, відносно невисока трудомісткість заповнення банками форми звітності, наступність показників.

Разом з тим подальший розвиток міжбанківського ринку визначає нові аналітичні завдання, які, у свою чергу, актуалізують проблему вдосконалення методології формування індикативних показників.

В умовах фінансової нестабільності методика розрахунку будь-яких індикативних показників міжбанківського кредитного ринку має ґрунтуватися на реалізації таких принципів:

має бути транспарентною;

має працювати при будь-якій ситуації на ринку, у тому числі на неліквідному ринку, і надавати можливість виключати помилкові та неринкові угоди.

Крім того, в сучасних умовах необхідна розробка таких індикативних показників, застосування яких могло б використовуватися не тільки в аналітичних цілях, але і в операційній діяльності банку.

Світова практика показує, що Центральні банки в якості операційної мети грошово-кредитної політики можуть вибрати один з індикаторів - зважену оголошену ставку (LIBOR, EURIBOR) або зважену фактичну ставку (EONIA, SONIA). Міжбанківські ставки можуть розраховувати як асоціації учасників ринку, так і центральні банки. Причому з початку 2000-х рр. у міру поширення режиму таргетування інфляції ONIA- ставки все більше завойовують світову популярність.

Використовуючи передові розробки ведучих центробанків світу, а також, дотримання комплексу наведених принципів і планованих результатів привело до розробки методики розрахунку індикативної ставки міжбанківського ринку кредитування – UKRONIA (Ukrainian Overnight Index Average).

Індекс UKRONIA репрезентативний по одноденних кредитах і відбиває середній рівень ставки по фактичних угодах за цілий день охоплюючи банки, які знаходяться як на стороні продавців (offer), так і на стороні покупців (bid).

UKRONIA може використовуватися для моніторингу рівня реальних ставок міжбанківського ринку, а також в різних процентних деривативах, зокрема в коротких процентних свопах типу OIS.

Методика розрахунку ставки UKRONIA припускає послідовне виконання етапів. На першому етапі необхідно сформувати перелік банківських організацій, претендентів на включення до списку UKRONIA шляхом визначення категорії кредитоспроможності (надійності) банків-контрагентів. На другому етапі необхідно мінімізувати кількість помилкових і неринкових угод шляхом виключення непарних угод із розрахунку. Тобто в розрахунок варто включати тільки ті угоди, які мають підтвердження з боку контрагента.

Крім того, доцільно визначити частку відсікання залежно від групи ризику, до якої потрапив той або інший банк, і від обсягу власних активів. Відсікання полягає в обмеженні кількості угод L (табл. 1) при перевірці на умову: парна угода двох учасників більше 20% середньоденного обігу.

Таблиця 1

Розподіл категорій ризику залежно від об'єму власних активів банківських установ

Категорія (група ризику)	Активи, млн. грн.			
	більше 15000	від 5000 до 14999	від 3000 до 4999	до 2999
1	L×0,99	L×0,98	L×0,95	L×0,80
2	L×0,98	L×0,95	L×0,80	L×0,65
3	L×0,95	L×0,80	L×0,65	L×0,50

Після перевірки обмежень ставка UKRONIA розраховується формулою

$$\text{UKRONIA} = \frac{\sum_{r\in \text{I}} r \times (V_{розм} + V_{зал})_r \times n_r}{\sum_{r\in \text{I}} \times \left(V_{розм} \pm V_{зал}\right)_r}, \quad (1)$$

де I= $[R_{min}, R_{max}]$ – диапазон изменения ставки r;

r – ставка по кожній угоді;

$V_{розм}$ – обсяг розміщення міжбанківських кредитів за ставкою r;

$V_{зал}$ – обсяг залучення міжбанківських кредитів за ставкою r;

n_r – сумарна кількість банків, які розміщують та залучають по ставки r.

Розрахунок за запропонованою формулою дозволяє зважувати ставку не тільки за обсягом, але і за кількістю банків, що входять до списку UKRONIA, з метою визначення економічного змісту цієї ставки для конкретного типового позичальника. Крім того, даний розрахунок дозволяє знизити питому вагу великої угоди, укладеної за неринковою ставкою, яка пройшла початкові фільтри та відсікання.

Таким чином, багатоетапна методика вибору угод для розрахунку ставки UKRONIA дозволяє мінімізувати ризики маніпулювання, а застосовувана формула – врахувати в розрахунку неоднорідну мікроструктуру ринку, що змінюється під дією кредитних ризиків на ринку та впливає на ціноутворення на ринку міжбанківських кредитів.

З огляду на той факт, що як на українському ринку міжбанківських кредитів, так і на міжнародному значну частку становлять короткострокові угоди (від 90 до 98%), а отже, процентні ставки по короткострокових операціях (зокрема, по одноденних кредитах) відіграють важливу роль при прийнятті рішень у сфері грошово-кредитної політики. Ставки по одноденних кредитах є орієнтиром не тільки для національного регулятора, але і для всіх учасників ринку.

У зв'язку з цим подальше вдосконалення існуючої системи зведених індикаторів міжбанківського ринку має бути продовжене виходячи з таких принципів: об'єктивне відображення складних ринкових реальностей, порівнянність індикаторів національного ринку із загальноприйнятими міжнародними нормами, практична цінність індикаторів для аналізу й регулювання ринку.

РЕЗЮМЕ

У статті розглянуто основні функції міжбанківського кредитного ринку, проведено аналіз базових сучасних цінових міжбанківських індикаторів. Пропонована авторська методика розрахунку національної індикативної ставки міжбанківського ринку кредитування.

Ключові слова: міжбанківський кредитний ринок, індикатори, ставка, методика

РЕЗЮМЕ

В статье рассмотрены основные функции межбанковского кредитного рынка, проведен анализ базовых современных ценовых межбанковских индикаторов. Предложена авторская методика расчета национальной индикативной ставки межбанковского рынка кредитования.

Ключевые слова: межбанковский кредитный рынок, индикаторы, ставка, методика.

SUMMARY

The basic functions of interbank credit market are considered in the article, the analysis of base modern price interbank indicators is conducted. Authorial methodology of calculation of national indicative rate of interbank market of crediting is offered.

Keywords: interbank credit market, indicators, rate, methodology.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Чекмарева Е.Н. Формирование ценовых индикаторов межбанковского кредитного рынка: методология и практика// Деньги и кредит. – 2007. - №1. – С. 31 – 38.
2. IMF. Integrating Stability Assessments Under the Financial Sector Assessment Program into Article IV Surveillance: Background Material. 2010.
3. Кокшаров О. Константа на 150 трильйонів. [Текст] – Режим доступу: http://ua.podii.com.ua/business/2008/07/02/110000.html
4. Пискулов Д. Особенности национальных индексов // CBONDS REVIEW. – 2012. - №10. – С. 50-53.

УДК 338.46:339.9

РИЗИКИ ВИКОРИСТАННЯ ЛІЗИНГОВИХ ОПЕРАЦІЙ У МІЖНАРОДНИХ ТІНЬОВИХ ФІНАНСОВИХ СХЕМАХ

Тищук Т.А , Національний інститут стратегічних досліджень, м. Київ
Павлова А.М.., Національний інститут стратегічних досліджень, м. Київ

Недосконалі механізми оподаткування міжнародних лізингових операцій, закріплені у Податковому кодексі України, та слабкі важелі регулювання фінансових послуг, створюють умови для їхнього використання у податковій оптимізації, при відмиванні коштів, отриманих злочинним шляхом, та в інших схемах тінізації господарської діяльності. Внаслідок використання лізингових операцій в тіньових схемах відбувається не лише недоотримання податкових платежів, а й спотворення суті лізингових операцій та недоотримання інвестиційних вигід від використання лізингового механізму оновлення основних засобів. В результаті потенціал лізингу, як інструменту залучення коштів для інвестиційної діяльності підприємств реалізується неповною мірою. В свою чергу, недоотримання податкових платежів призводить до неможливості виконання державою фінансування соціальних зобов'язань та підтримки впровадження економічних та соціальних реформ, які є запорукою економічного та соціального зростання. Проблема пошуку джерел наповнення державного бюджету стикається із неможливістю подальшого підвищення податкового навантаження на підприємства та населення, оскільки це загрожує поглибленням кризових явищ вітчизняної економіки, краху підприємств, соціальною напруженістю. Тому в цих умовах особливо актуальними є дослідження тіньової економіки, інструментів, якими вона послуговуються і розробка методів легалізації тіньових фінансових капіталів, а також розробка заходів із детінізації економіки.

Всесвітній економічний форум в 2011 році у Давосі (ВЕФ) визнав, що крім двох наскрізних глобальних ризиків, якими є проблема економічної нерівності та неспроможність глобального управління з'являються ще три ключових блоки ризиків, а саме, макроекономічних дисбалансів, тіньової економіки та обмеженості ресурсів. Ризики тіньової економіки пов'язані з незаконною торгівлею, організованою злочинністю та корупцією. Причому до передумов поширення незаконної економічної діяльності експертами ВЕФ віднесено об'єднаний зв'язками світ, неспроможність глобального управління та економічну нерівність. Саме тому протидія тінізації економічної діяльності є пріоритетом розвитку національних економік, а також ключовим елементом забезпечення національної безпеки.

Лізинг, як фінансовий механізм, завжди відігравав важливу роль в економічному розвитку країн з перехідною економікою,сприяючи зростанню виробництва, зміцненню малого та середнього бізнесу, розширенню послуг фінансового ринку. Він особливо актуальний для економік, що гостро потребують оновлення основних засобів, але не мають для цього достатніх середньо - та довгострокових фінансових ресурсів. Наведені вище чинники зумовлюють актуальність даного наукового дослідження. Між тим форми і види тіньової економіки, наслідки її дії та схеми реалізації постійно змінюються, пристосовуючись до нових умов діючого законодавства. А тому актуальним залишається вивчення питання технології здійснення відповідних тіньових операцій, виявлення нагальних прогалин і недоліків у діючій системі управління, що дозволяють і спонукають до вчинення протиправних дій. Адже тільки на цій основі можна створити комплексний організаційно-економічний механізм запобігання використанню лізингових операцій в тіньових схемах. На розв'язання цієї проблеми і спрямовано проведене дослідження.

Протягом останніх років спостерігається підвищення наукового інтересу щодо вивчення питань, що стосуються розвитку лізингу, його поняття та видів, взаємовідносин між учасниками лізингової діяльності. В першу чергу слід відзначити праці таких вчених, юристів та

© Тищук Т.А., Павлова А.М., 2013

економістів, як: Андрєєва П.А., Баутіна В.М., Внукової Н.М., Газмана В.Д., Гехта Л.І., Голікова Р.П., Горемикіна В.А., Кабатової Є.В., Луб'яницького О.Г., Міщенко В.І., Ольховикова О.В., Слав'янської Н.Г., Францевої Є.В., Юсупова А.Г.

Серед досліджень вітчизняних та зарубіжних авторів та публікацій у періодичних виданнях, які аналізують окремі питання, що охоплюють проблеми державного регулювання лізингової діяльності, її організаційні та фінансово-правові, зокрема податкові аспекти, можна виділити публікації вчених-юристів, управлінців, економістів, а також представників владних структур та практикуючих експертів: Авер'янова В.Б., Андрійко О.Ф., Андрушка П.П., Бондаренка М.П., Бережного В.В., Воронової Л.К., Голосніченка І.П., Євтушевського В.А., Єфімова О., Івасенко А.Г., Калюжного Р.А., Карпа М.В., Кибенко О.Р., Комарова В., Кубка Є.Б., Ляшенка В.І., Матузова М.І., Махмутова Р.А., Міцкевича А.В., Мироненко Н.М., Мосійчука В., Нижник Н.Р., Сазонця І.Л., Саніахметової Н.О., Сироти А.І., Січкаря І., Сосюрка Ю.В., Столярова В.Ф., Строкача Л.М., Усенка Я.Б., Шабаліна Є.М.

В той же час слід констатувати, що проблеми використання лізингу в Україні у схемах тінізації господарської діяльності, мінімізації оподаткування та відмивання коштів, отриманих злочинним шляхом, незважаючи на їх актуальність, досліджені лише фрагментарно. Мета цієї статті полягає у аналізі інструментів використання лізингових операцій у тіньових схемах, масштабів такого явища в Україні, розробці механізмів протидії цьому явищу на основі аналізу провідного світового досвіду та особливостей вітчизняних економічних відносин.

Лізинг, як інструмент фінансування придбання основних засобів, що має за мету забезпечення оновлення матеріально-технічної бази виробництва, внаслідок дії певних факторів може стати інструментом відмивання коштів, отриманих незаконним шляхом, забезпечуючи досягнення цілей категорії осіб, які цим інструментом користуються. Слід розуміти, що такі особливості природи лізингу, як розподіл володіння і власності, багатосторонній характер угоди, особливості оподаткування, створюють умови використання його у тіньових схемах. Зокрема така особливість лізингу, як відокремлення володіння від власності є одним із факторів, які сприяють виникненню ризиків тінізації лізингових операцій. Історії відомі випадки використання цієї особливості лізингу в протизаконних цілях. Так, одним з перших законів про лізинг став Закон Уельсу 1284., де нерідко лізинг використовувався для цілей не зовсім чесних і благородних, наприклад для приховування істинного стану речей - хто власник, хто не власник, для введення в оману кредиторів. У 1571 р. було видано закон про заборону таких угод, дозволялося використовувати тільки дійсний лізинг. Історія використання лізингу повторюється і в XXI столітті.

Оскільки лізингова діяльність має законодавчо - визначений напрям діяльності, постає питання про визначення ознак, які дозволяють стверджувати, що ризики тінізації існують, а також місце тінізації лізингових операцій в загальній структурі економіки. Дана тематика на жаль не користується популярністю у сучасних науковців, питання ризиків тінізації лізингових операцій висвітлені у наукових працях переважно згадкою, що такі ризики існують, а також визначенням фіктивного лізингу. Так, Топішко Т.І. в своїй праці, присвяченій класифікації видів лізингових операцій, зазначає, що «Недобросовісні платники податків, маскуючи договори купівлі-продажу під лізинг, намагаються уникнути оподаткування. Тому за цільовим призначенням можна виділити дійсний і фіктивний лізинг» [1]. Ілларіонов Ю.В. визначив фіктивний лізинг, як операції з укладанням між "лізингодавцем" та "лізингоодержувачем" угоди, подібної до лізингового контракту без фактичного її виконання з метою отримання встановлених для лізингової діяльності пільг [2], Варналій З.С. у монографії «Тіньова економіка: сутність, особливості та шляхи легалізації» визначає лізинг, як одну із форм тіньових операцій, які здійснюються національними компанії за взаємодії з офшорними юрисдикціями: «Методи і технології офшорного бізнесу стають дедалі різноманітнішими. Нині в офшорних схемах задіяні не лише підприємства корпоративного типу, а й інші організаційно-правові форми бізнесу. Офшорна компанія може широко використовуватися під час експортно-імпортних операцій, інвестиційної діяльності, страхування і перестрахування, для володіння і управління майном, здійснення транспортних операцій, лізингу, роботи на фондових ринках, біржових майданчиках тощо. Офшорний бізнес посідає передові позиції світової економіки. Офшорні схеми будуються на зовнішньоторговельних контрактах, лізингових, трастових, комісійних та інших договірно-правових формах здійснення складних комерційних проектів» [3].

Проблема використання лізингових операцій в Україні у тіньових схемах не є унікальною. На міжнародному рівні схеми використання лізингових операцій в тіньових схемах через фіктивне формування доходів, отриманих від здачі в лізинг промислового, комерційного та наукового обладнання,постійно досліджуються організацією економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР). У звіті ОЕСР [4] зазначається, що практика застосування лізингових операцій свідчить про виникнення в певних країнах проблем функціонування лізингу та його невідповідність національному законодавству, спрямованому на протидію ухиленню від оподаткування. Також експерти ОЕСР звертають увагу на те, що лізинг часто використовується в операціях з суб'єктами господарювання, які розташовані у «податкових гаванях». У разі, коли операції відбуваються між асоційованими підприємствами, це може призводити до відпливу капіталу через використання інструментів трансфертного ціноутворення.

У спільній праці ФАТФ та ОЕСР «Відмивання грошей та фінансування тероризму через сектор нерухомості» [5] зазначається, що готівкові кошти, які використовуються у транзакціях, пов'язаних з орендою або фінансовим лізингом, можуть використовуватися для відмивання злочинних доходів. Такі транзакції можуть використовуватися особами, які відмивають гроші, або терористами, які можуть при цьому не остерігатися, що готівкові гроші будуть конфісковані або заарештовані у разі виявлення їхньої злочинної діяльності органами державної влади. Крім цього, готівкові грошові кошти можуть безпосередньо використовуватися злочинцями для розрахунків за договорами на початку експлуатації орендованого або взятого в лізинг майна, оскільки вони можуть отримати відшкодування від лізингової компанії, наприклад, у формі чеку, таким чином, надаючи транзакції вигляд законної операції. Даний аналіз підтверджує, що переважна частина готівкових коштів, що обертаються на ринку, залишається в руках законно діючих юридичних осіб, які не залежать від банків або кредитно-фінансових установ. Таким чином, створюються різні канали пересування грошових коштів, що ускладнює проведення аналізу та розслідування через розрізненість інформації.

Водночас аналіз показників, як вказують на дестабілізацію економіки України показує зростання тих факторів, які є дестабілізуючими для всієї вітчизняної економіки, а саме:

- несприятливі умови ведення бізнесу. За даними міжнародного центру економічних досліджень «Doing Business» [7], по сплаті податків Україна (на момент дослідження жовтень 2012) знаходилась на 165 місці із 183 країн.
- низька ефективність держави у забезпеченні інституційних основ розвитку конкурентоспроможної економіки. Аналітична група Всесвітнього економічного форуму (ВЕФ) опублікувала 5 вересня 2012 року рейтинг про глобальну конкурентоспроможність 2012-2013, згідно з яким Україна посіла 73 місце [8]. При цьому за оцінкою ефективності державних та суспільних установ посідає 132 місце, що на один пункт нижче, ніж попереднього року.
- високий рівень корумпованості. У цьогорічному світовому "індексі сприйняття корупції", опублікованому некомерційною організацією Transparency International, Україна посіла 144 місце з 176 [9]. Загальна оцінка України – 26. У рейтингу 2011 року вона посідала 152 позицію зі 183, проте це не свідчить про покращення результату, оскільки минулорічна оцінка України була вищою - 27.

У рейтингах GlobalLeasingReport [6], які формуються на основі показників «проникнення лізингу» у економіку країн, протягом останніх 3 років показники України дещо покращилися, проте продовжують залишатися низькими. Основою для побудови такого рейтингу є показники частки лізингу в інвестиціях в основні засоби, що засвідчує наскільки лізинг є результативнішим у порівнянні з іншими джерелами фінансування капітальних інвестицій та співвідношення річного обсягу ринку лізингу та валового внутрішнього продукту, що відображає внесок лізингової діяльності у формування ВВП.

Повільні процеси нагромадження основного капіталу в Україні у період кризи позначилися на показниках лізингової діяльності: частка лізингу знизилася з 0,7% ВВП (у 2009 році), до 0,54% ВВП (у 2010 році), а у 2011 році досягла 0,20% ВВП, в 2012 склала 0,65%

ВВП. З огляду на те, що обсяг укладених договорів лізингу в 2012 році зріс, у звіті Global Leasing Report 2013 Україна вперше піднялася до 42 позиції в рейтингу проникнення лізингу із показником 1%. Слід зазначити, що у країнах-лідерах за показниками «проникнення лізингу», до яких належать Естонія та Кіпр, обсяг лізингової діяльності складає 5,13 та 4,33 % ВВП відповідно. Слід додати, що гальмування розвитку лізингового бізнесу в Україні відбувається в умовах критичної потреби в оновленні матеріально-технічної бази, адже потреба в оновленні зношеного обладнання торкається всіх галузей виробництва товарів та послуг.

Разом з тим, на нашу думку, зазначені показники «проникнення лізингу» в Україні є дещо завищеними. Поряд із лізинговими операціями, які використовуються як механізм залучення інвестиційних коштів, окремі операції фактично є ланкою у схемах мінімізації податкових зобов'язань. Оскільки у GlobalLeasingReport показники «проникнення лізингу» оцінюються, виходячи із обсягів лізингових операцій за договорами фінансового лізингу, вони одночасно враховують операції, які спрямовані на залучення інвестиційних кошів та на оптимізацію або ухилення від оподаткування.

З метою кількісної оцінки масштабів використання лізингових операцій у тіньових схемах нами було співставлено показники вартості укладених договорів фінансового лізингу, які оцінює Асоціація лізингодавців України, та капітальних інвестицій за рахунок фінансового лізингу, які розраховує Держстат за формою «2-інвестиції». Згідно з роз'ясненнями до згаданої форми [10], показник капітальних інвестицій за рахунок фінансового лізингу відображає капітальні інвестиції, що використовуються на умовах договору фінансового лізингу за повною ринковою вартістю активу, що зазначена в договорі, без частини внесків, що відповідають платежам за відсотками. Вартість укладених договорів фінансового лізингу включає вартість майна, переданого в лізинг, та відсотки за лізинговими угодами. Тому з метою забезпечення співставності зазначених показників, вартість укладених договорів фінансового лізингу потрібно скоригувати на суму відсотків за лізинговими угодами, яка за оцінками Асоціації лізингодавців України в середньому складає 40 % від вартості лізингової угоди.

В результаті співставлення зазначених показників (таблиця 1) можна зробити висновки, що у період з 2010 по 2012 роки близько 57 % укладених договорів фінансового лізингу пов'язано з обслуговуванням тіньових схем. Крім цього, динаміка розриву вартості договорів фінансового лізингу та фактично освоєних капітальних інвестицій за рахунок фінансового лізингу свідчить про зростання масштабів тінізації у 2011 та 2012 роках, що дає підстави зробити висновки про неефективність підходу Податкового кодексу до оподаткування лізингових операцій.

Таблиця 1. Співвідношення капітальних інвестицій за рахунок лізингу до вартості укладених угод фінансового лізингу (млрд грн).

Період	2010 рік	2011 рік	Січень-вересень 2012 року
1.Освоєно капітальних інвестицій за рахунок фінансового лізингу	1,7	3,0	2,2
2.Вартість укладених договорів фінансового лізингу	5,0	11,3	12,9
3.Вартість укладених договорів лізингу за мінусом відсотків за лізинговими угодами (рядок 2-40% від рядка 2)	3,0	6,8	7,8
4.Обсяг лізингових операцій, які використовуються у тіньових схемах(рядок 3- рядок 1)	1,3	3,8	5,6
Частка освоєних капітальних інвестицій за рахунок фінансового лізингу у загальному обсязі вартості укладених лізингових угод (за мінусом відсотків за лізинговими угодами) (рядок 1*100/рядок 3)	56%	44%	28%

Джерело дані Держстату та Асоціації лізингодавців України

Лізингові операції використовуються у схемах оптимізації оподаткування переважно при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності. В цьому випадку, лізинговий механізм використовується для штучного заниження зобов'язань за податком на прибуток національних компаній, які беруть у лізинг основні засоби у пов'язаної компанії-нерезидента України. У значній частині випадків така компанія-контрагент розташовується на території країни з пільговими умовами оподаткування, зокрема у офшорній зоні або «податковій гавані». З використанням таких схем доходи українських компаній виводяться за межі України та при цьому не оподатковуються податком на прибуток.

Така компанія-нерезидент купує обладнання і передає його українській компанії на умовах договору фінансового лізингу. Після передачі обладнання в лізинг українська компанія виплачує регулярні лізингові платежі компанії, яка знаходиться в низько-податковій юрисдикції. Завдяки використанню такої схеми штучно зменшуються суми прибутку української компанії, які підлягають оподаткуванню. Крім того, у такий спосіб вітчизняні суб'єкти господарювання штучно створюють легальний канал для перерахування грошових коштів у низько-податкові юрисдикції. Схема використання міжнародного лізингу широко використовується для переведення фінансових активів за кордон на законних підставах, які в залежності від мети подальшого використання можуть як розміщуватись в іноземних банках, так і повертатись в Україну у вигляді запозичень, прямих або портфельних інвестицій.

Для подібного роду операцій придатні також і операції з оперативного лізингу, який став доступнішим з прийняттям Податкового Кодексу. Слід звернути увагу, що, на відміну від фінансового лізингу, розвиток оперативного лізингу потребує низки додаткових передумов. У першу чергу - це розвинутий вторинний ринок на конкретний вид майна для можливості коректної оцінки ризиків лізинговою компанією і залишкової вартості отриманого назад з лізингу активу. По-друге, витрати на поточний ремонт лягають на плечі лізингової компанії, що потребує складніших бізнес-процесів всередині лізингової компанії і вимагає наявності комплексної інформаційної системи, чіткої взаємодії всіх служб, та додаткових фінансових ресурсів. Таким чином, у невеликих нестійких лізингових структурах оперативний лізинг, як свідчить практика, розвиватися не може. Економіст Судір Амембал (Sudhir Amembal) та юрист Стівен Гільярд (Steven Gelyeart) [11] - основоположники теорії еволюції лізингу, розрізняють шість етапів розвитку лізингу, наголошуючи при цьому, що для сучасної економіки характерним є швидке просування від другого до шостого етапу еволюції лізингу з огляду на стрімке поширення інформації та обмін технологіями . За даною теорією, Україна знаходиться на другому етапі, для якого характерним є те, що послуги лізингодавця обмежені лише фінансуванням предмета лізингу, попит і пропозиція на ринку лізингу знаходяться під впливом вартості кредитних ресурсів, а не доданої вартості, що може бути отримана від лізингових послуг. А оперативний лізинг з'являється на четвертому етапі, який настає після етапу інтенсивної конкуренції на ринку лізингу, активного міжнародного обміну лізинговими технологіями, приходу на ринок мультинаціональних лізингоодержувачів, становлення розвинутого ринку основних засобів.

Серед основних передумов для використання лізингового механізму у схемах податкової оптимізації та виведення коштів з країни слід звернути увагу на такі, як :

1. Природа лізингу.

Природа лізингових операцій передбачає відокремлення володіння від власності і, виходячи з цього, використання особливостей оподаткування, які притаманні цьому виду відносин, це зокрема:

– нарахування податкового кредиту на всю суму придбаного майна при внесенні лише авансового платежу,
– відсутність оподаткування ПДВ частини лізингового платежу, яка відображає вартість процентів і комісій,
– включення до складу витрат частини лізингового платежу, яка відображає вартість процентів та комісій,
– можливість використання прискореної амортизації.

Застосування перелічених особливостей оподаткування створює можливості для розвитку лізингу як інструмента фінансування капітальних інвестицій, проте, разом з тим, такі особливості дозволяють використовувати лізинг для операцій з виведення коштів з України до низько-податкових юрисдикцій.

2. Відсутність у податковому законодавстві норм, які б регулювали лізингові операції, однією із сторін якої є нерезидент країни з офшорним статусом або іншої низько-податкової території.

Податковим кодексом передбачені норми, які забороняють вносити до витрат оплату послуг із консалтингу, маркетингу, реклами, інжинірингу, якщо особа, на користь якої здійснюються відповідні платежі, є нерезидентом, що має офшорний статус (стаття 139 Податкового Кодексу). Режими оподаткування офшорних зон та інших «податкових гаваней» є зручним інструментом для їхнього використання з метою мінімізації податкових зобов'язань через використання операцій міжнародного лізингу. При цьому такі операції часто відбуваються без перетину майном митної території.

3. Дефіцит фінансових ресурсів для оновлення матеріально-технічної бази вітчизняних підприємств.

Ступінь зношеності основних засобів в Україні складає близько75 %, а потреба в інвестиціях для оновлення основних засобів, за оцінками Міжнародної фінансової корпорації, складає понад 140 млрд дол.США. З метою здійснення капіталовкладень суб'єкти господарювання намагаються максимізувати наявні ресурси, використовуючи існуючі податкові переваги, штучно створюючи лізингові схеми.

4. Доступність інформації щодо можливості оптимізації податкових платежів за допомогою лізингових операцій.

Значна частина лізингодавців на своїх інформаційних сайтах рекламують послуги щодо податкової оптимізації за допомогою лізингових операцій, за цією тематикою проводяться спеціальні семінари для керівництва компаній на тему податкової оптимізації, у тому числі з використанням лізингових операцій.

Позиціонування лізингових операцій, як інструменту податкової оптимізації, внаслідок декларованого Податковим кодексом, особливого режиму оподаткування є ще одним фактором, який сприяє поширенню явища ризиків тінізації лізингових операцій. На превеликий жаль, Податковий кодекс України не пропонує визначення і взагалі не використовує поняття «податкова оптимізація». Хоча цілком очевидно, що такий крок міг би створити важливий юридичний орієнтир у повсякденній діяльності суб'єктів оподаткування. У юридичній літературі під податковою оптимізацією традиційно розуміється зменшення розміру податкового зобов'язання шляхом цілеспрямованих правомірних дій платника податку, що включають в себе повне використання всіх наданих законодавством пільг, податкових звільнень та інших законних переваг. Вочевидь наголос у цій вихідній дефініції повинен ставитись саме на «правомірних діях» учасника податкових відносин. У протилежному випадку поведінка платника податків виходить за межі дозволеної законом і навіть може набути ознак злочинного ухилення від сплати податків (ст. 212 КК України).

Таким чином, з метою зменшення масштабів використання лізингових операцій у схемах оптимізації оподаткування та відмивання коштів набутих злочинним шляхом, з урахуванням кращого досвіду подолання цього явища та рекомендацій міжнародних установ пріоритетами протидії використання лізингових операцій в тіньових схемах мають стати такі:

1. Вдосконалення податкового законодавства, яке регулює лізингові операції із не резидентами, як мають офшорний статус, тобто обмежити здійснення лізингових операцій із нерезидентами, які розташовані на низько-податкових територіях або мають офшорний статус. Для цього статтю 153 «Оподаткування операцій особливого виду» Податкового кодексу України пункт 153.7 «Оподаткування операцій лізингу (оренди), концесії»слід доповнити абзацом дванадцятим, в якому було б зазначено наступне:

«До складу витрат не включається нарахування частини лізингового платежу, яка дорівнює сумі процентів або комісій, нарахованих на вартість об'єкта фінансового лізингу (без урахування частини лізингового платежу, що надається в рахунок компенсації частини вартості об'єкта фінансового лізингу), за наслідками податкового періоду, у якому здійснюється таке нарахування на користь особи, яка є нерезидентом, що має офшорний статус з урахуванням пункту 161.3 статті 161 цього Кодексу ».

Це дозволить мінімізувати ризики використання лізингового механізму, з метою отримання додаткового незаконного прибутку, який базується на різниці ставок вітчизняного оподаткування операцій та офшорного оподаткування. Режими оподаткування офшорних зон та інших «податкових гаваней» є зручним інструментом для використання їх з метою мінімізації податкових зобов'язань через використання операцій міжнародного лізингу. При цьому такі технології виведення коштів з України відповідають чинному законодавству і є невід'ємною частиною бізнес-стратегій багатьох українських підприємств. При цьому операція може відбуватись і без перетину майном митної території України, такі операції здійснюються за обслуговування капіталом із низько-податкової юрисдикції.

2. Обмеження реклами та пропаганди можливостей оптимізації податкових платежів за допомогою лізингових операцій, а також формування негативного суспільного ставлення до компаній, які співпрацюють з офшорними юрисдикціями та приймають участь в операціях, які спричиняють недоотримання бюджетних коштів.

3. Доповнення типологічних досліджень легалізації (відмивання) доходів, одержаних злочинним шляхом, схемами відмивання коштів з використання лізингових операцій, а також вдосконалення законодавства у сфері протидії легалізації коштів, отриманих злочинним шляхом, та приведення його у відповідність до нових рекомендацій ФАТФ, що передбачають запровадження ризик-орієнтованого підходу, встановлення жорсткіших вимог до інформації, що має супроводжувати електронні перекази грошових коштів, посилення вимог щодо моніторингу політичних діячів, розширення списку злочинів, що можуть бути предикатними для відмивання грошей, посилення вимог щодо уповноважених органів у сфері боротьби з відмиванням брудних коштів тощо.

4. Запровадження процедур регулювання контрольованих іноземних корпорацій (КІК) з метою недопущення використання проміжних компаній, які належить одному власнику в лізингових операціях з метою позиціонування капіталів, які користуються оптимізацією оподаткування за допомогою низько-податкових юрисдикцій, як такі, які не мають відношення до даних юрисдикцій. Процедури регулювання контрольованих іноземних корпорацій дозволяють протидіяти міграції капіталів між компаніями, які фактично належать одному власнику або групі власників у різних країнах, яка не має іншої економічної доцільності, крім мінімізації оподаткування.

5. Ширшого залучення податкових органів до обміну податковою інформацією та взаємної допомоги країн із податкових і кримінальних питань. Налагодження співпраці вітчизняних податкових органів з міжнародною спільнотою організацій, метою яких є протидія незаконному відпливу капіталу з країн та використання цих коштів для фінансування тероризму, а також з податковими органами зарубіжних країн дозволить формувати більш сучасні підходи для формування ефективного механізму протидії відтоку капіталу з країни, в тому числі через лізингові операції.

РЕЗЮМЕ

У статті визначено основні передумови використання лізингу у тіньових схемах. Проаналізовано рівень використання лізингових операцій в тіньових схемах в Україні. Запропоновано заходи, які дозволять зменшити ризики тінізації лізингових операцій в Україні.

Ключові слова: лізинг, лізингові операції, тіньова економіка, прихований відплив капіталу.

РЕЗЮМЕ
В статье определены основные предпосылки использования лизинга в теневых схемах. Проанализирован уровень использования лизинговых операций в теневых схемах в Украине. Предложены меры, которые позволят уменьшить риски тенизации лизинговых операций в Украине.
Ключевые слова: лизинг, лизинговые операции, теневая экономика, скрытый отток капитала.
SUMMARY
Basic conditions which cause using of leasing instruments in shadow economy schemes are identified. The share of leasing operations which are used for shadow economy operations in Ukraine is evaluated. Policy measures for risk aversion of using in shadow economy operations proposed.
Keywords: leasing, leasing, shadow economy, hidden capital outflows.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:
1. Топішко Т. І. Проблеми класифікації видів лізингу / Т.І. Топішко // Науковий вісник Волинського нац. університету імені Лесі Українки. – 2008. – № 7. – С. 181–190.
2. Ілларіонов Ю.В. Лізинг як інструмент розвитку і детінізації економіки та засіб стабілізації податкових надходжень до бюджету // Матеріали науково-практичної конференції: “Реформа міжбюджетних відносин і проблеми розвитку податкової системи України. – Ірпінь, 1999. – С. 390-392.
3. Тіньова економіка: сутність, особливості та шляхи легалізації / За ред. З.С.Варналія.-К.: НІСД, 2006.-576 с.- С. С.25-89.
4. R(2). The taxation of income derived from the leasing of industrial, commercial or scientific equipment.[Електроннийресурс] // Model Tax Convention on Income and on Capital 2010: Full Version. OESD 2012. Режим доступу до журн. :http://www.keepeek.com/Digital-Asset-Management/oecd/taxation/model-tax-convention-on-income-and-on-capital-2010/r-2-the-taxation-of-income-derived-from-the-leasing-of-industrial-commercial-or-scientific-equipment_9789264175181-95-en.
5. Відмивання грошей та фінансування тероризму через сектор нерухомості. Типологія ФАТФ.ФАТФ/ОЭСР 2008 [Електроннийресурс] // Режим доступу до журн. :http://eurasiangroup.org/ru/news/typ_15.pdf
6. GlobalLeasingReport 2013.[Електронний ресурс] // WhiteClarkeGroup’s. Режим доступу до журн.: http://www.whiteclarkegroup.com/knowledge-centre/category/global_leasing_reports.
7. Doing Business 2013. [Електронний ресурс]. URL: http://www.doingbusiness.org/reports/global-reports/doing-business-2013.(Дата звернення: 24.01.2013).
8. Global Competitiveness 2012-2013.[Електронний ресурс] // World economic forum. URL: http://www.weforum.org/issues/global-competitiveness.(Дата звернення: 24.01.2013).
9. Corruption perceptions index 2012. .[Електронний ресурс] // Transparency International. URL: http://www.transparency.org/cpi2012.(Дата звернення: 24.01.2013).
10. Роз'яснення щодо заповнення форм державного статистичного спостереження N 2-інвестиції (річна) "Капітальні інвестиції, вибуття й амортизація активів" та N 2-інвестиції (квартальна) "Капітальні інвестиції" від 28.11.2012 р. N 18/1-12/2[Електронний ресурс] // Режим доступу до журн. :http://cct.inf.ua/2013/28.11.2012_18_1-12_2.htm
11. S. Gilyart. Proposals to enhance the environment for modern financial leasing in Ukraine. — USAID/Ukraine, October 2003. — P. 15—20.

УДК 001.895: 330.341.2

КОНЦЕПЦІЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ ЯК ЦІЛЬОВОЇ ФУНКЦІЇ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ СТРУКТУРНИХ ПРОЦЕСІВ

Федотов О.О. , к.е.н., доцент кафедри менеджменту Донецького національного університету
НікітічС.І. , аспірант кафедри економічної теорії Донецького національного університету

З огляду на історичні факти останніх двадцяти двох років постсоціалістична трансформація, яку у вітчизняній літературі прийнято тлумачити як перехідні або трансформаційні процеси, що супроводжують динаміку економічних перетворень від командно-адміністративної системи соціалізму до ринкового капіталізму, є більше схожою на рух нестабільної системи суспільних зв’язків. Відсутність чітко сформульованих цілей трансформації та цілеспрямованих методів їх реалізації, перманентна мінливість курсу реформ, швидкоплинність, осередковий характер і ситуативність вибору шляху економічної політики, спрямованого на розв’язання окремих, взаємонезалежних завдань, дозволяють говорити про хаотичність суспільних перетворень, а отже, і про необхідність визначення фундаментальних тенденцій і динаміки розвитку економіки, у яких вирішальну роль повинна грати держава та її інституції.

Як показує світовий досвід, країни, де ринкові трансформації не супроводжувалися структурною перебудовою, не змогли створити ефективне ринкове господарство і увійти до групи високо розвинутих, тому глибока структурна перебудова перехідної економіки – обов’язкова умова використання переваг міжнародного поділу праці та запорука забезпечення економічної безпеки держави.

Для України з її незавершеним переходом до ринкової економіки, зберігається висока актуальність проблеми економічної безпеки держави, що визначається повільним розвитком ринкових механізмів саморегулювання України, системною кризою суспільного виробництва і відсутністю ефективної державної економічної політики.

Проблемою забезпечення економічної безпеки у контексті державної структурної політики займалися такі видатні російські та українські вчені як Л. Абалкін, В. Андрущенко, Є. Бушміна, В. Дем’янишина, Г. Кучер, М. Каленського, О. Кириленко, С. Колодій, В., В. Опарін, В. Тамбовцев, В. та ін., так й зарубіжні вчені: Ж. Абен, Ш. Бланкарт, Дж. Бренан, Дж. Б’юкенен, Ж. Голден, К. Ерроу, Р. Келлі, Л. Коженьовскі, Л. Олвея, , В. Парето, та ін.

Послуживши основою для поглиблення теоретико-методологічних засад економічної безпеки з урахуванням завдань соціально-економічного розвитку держави, роботи згаданих вчених, разом з тим, засвідчили опосередкований характер вивчення питань економічної безпеки в контексті досліджень з економічної безпеки. Це в свою чергу спричинило стереотипне розуміння концептуальних положень економічної безпеки, внаслідок чого не з’ясованими повною мірою залишилися теоретичні засади цього поняття, логіка та механізм утворення загроз, методологічні й організаційні основи їх оцінки та стратегічні вектори мінімізації впливу на соціально-економічний розвиток держави, та важелі державного регулювання структурних процесів як найважливішого елементу економічної безпеки.

Проблемою даного дослідження є формування концептуальних засад державного регулювання структурних процесів як цільової функції забезпечення економічної безпеки.

На погляд автора, перш ніж розглядати механізм забезпечення економічної безпеки як цільової функції державного регулювання структурних процесів необхідно визначити дефініцію поняття «економічна безпека».

© Федотов О.О., Нікітіч С.І., 2013

З філософського погляду безпека - це система певних навичок безпечного існування та дій з урахуванням прийнятої системи цінностей яка відбиває інтереси і потреби соціуму. Безпечний та сталий розвиток системи при цьому розглядається як особлива форма руху, що характеризується трьома категоріями: кількість, якість, структура [1].

Ці категорії визначають напрями побудови концепції забезпечення економічної безпеки як цільової функції державного регулювання структурних процесів. Категорія кількість визначає основні кількісні показники розвитку держави: ВВП; обсяг іноземних та вітчизняних інвестицій; показники науково- технічного та інноваційного потенціал та ін.

Якість як категорія визначає якість економічних відносин у економічному середовищі та якість економічних інститутів.

Категорія структури поєднує дві вищенаведені, тому що, на наш погляд, без ефективної структури ні якісно, ні кількісно розвиватися не можливо

Формування концепції економічної безпеки як цільової функції державного регулювання структурних процесів не можливо без визначення загроз цієї безпеці.

По – перше, повний перелік загроз економічної безпеці наведений в ст.7 Закону України «Про основи національної безпеки України» [2], де наведено безліч загроз.

Однак, на погляд автора треба виділити першочергові або базові загрози, які є основою формування та розвитку низки інших (рис.1).

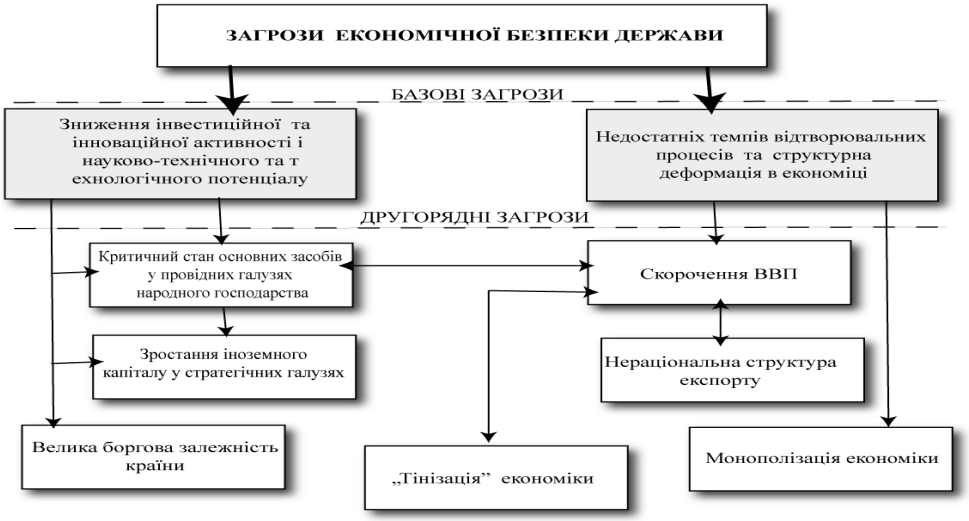


Рис.1 Система та ієрархія загроз у національній економіці

На погляд автора, це загроза зниження інвестиційної та інноваційної активності і науково-технічного та технологічного потенціалу та загроза недостатніх темпів відтворювальних процесів та подолання структурної деформації в економіці.

Наведені загрози є першочерговими тому що співпадають з теорією циклічних коливань (інноваційної теорії) економіки та теорію структурних криз.

З позицій першої теорії, циклічний розвиток економічної системи відбувається насамперед під впливом дій підприємців - інноваторів, які долаючи технічні й соціальні обмеження, змінюють економічне та інституціональне середовище. Стимулами до зміни інституціонального середовища відповідно до поглядів Й.А.Шумпетера є процес "творчого руйнування" і "еволюційної інфляції". Економічна еволюція, згідно Й.А. Шумпетера, відбувається через зміну інноваційної активності й технологій. Інноваційна діяльність припускає пошук, який може бути спрямований на вдосконалювання старих технологій або розробку нових. Поява нової технології приводить до скасування старої, що згідно Й.А. Шумпетера є процесом "творчого руйнування". Тим самим для технологічного розвитку характерний кумулятивний ефект, пов'язаний із закріпленням результатів впровадження нової технології, перетворенням її в стереотипну, знайому для фірм. Психологічно стає важко вкладати кошти в щось нове. Таким чином, кумулятивний ефект обертається ефектом блокування появи нових технологій, внаслідок особливостей нагромадження досвіду й знань, поведінки споживачів. Тому фірми охоче направляють інвестиції в підвищення ефективності відомих для них технологій, у крайньому випадку, якщо система інститутів що утворилося, не заохочує фірми до продуктивного вкладення засобів, іншими словами, якщо простіше оперувати старим капіталом, чим створювати новий, то вони будуть торгувати власними активами.

Таким чином, відсутність або скорочення інноваційно активних підприємств, скорочення витрат на науку та інновації, скорочення кількості винахідників та ін. сигналізує про формування передумов економічної рецесії або депресивної економіки.

З позицій другої теорії, структурні кризи - це кризи, які зумовлені збоями в механізмі державного регулювання, основні риси яких: довготривалість, посилення диспропорцій економіки шляхом недовиробництва або надвиробництва продукції та послуг, охоплення життєво важливих для відтворення суспільного продукту сфер і галузей економіки, негативний вплив на загальногосподарську ситуацію в країні.

Таким чином, причинами структурної кризи є дії держави як суб'єкта господарювання, тому вихід з цих умов можливий тільки завдяки ефективної структурної політики держави. З цих умов, на сигнали про неефективний стан або зміну економічної структури національного господарства держава повинна швидко реагувати.

Для виявлення загроз (кількісна характеристика) економічної безпеки у спеціальній економічній літературі [7;8;9;18;19] використовуються економічні індикатори.

Порогові значення індикаторів економічної безпеки є кількісними параметрами, що окреслюють межу між безпечною й небезпечною зонами в різних сферах економіки. Іншими словами, порогові значення індикаторів економічної безпеки надають рівню безпеки кількісну визначеність, що уможливлює формалізацію національних інтересів країни у сфері економіки.

Порогові й оптимальні значення показників, що характеризують рівень запобігання загроз зниження інвестиційно – інноваційної активності, наведено в табл.1.

Провівши аналіз індикаторів стану науково – технологічної безпеки України слід зробити висновок, що національна економіка знаходиться у економічній безпеки. Так, частка підприємств, що впроваджували інновації за період від 2007 р. по 2011 р. знаходиться в межах 10–11%, що підтверджує катастрофічний науково-інноваційний стан в Україні. Негативний стан характерний і для наступного індикатора науково-технологічної безпеки – коефіцієнта винахідницької активності (кількість отриманих охоронних документів (патентів) на 1 млн. осіб). Його оптимальні межі: 500–600 або не менше 400 патентів. Фактичне значення цього коефіцієнта у 2007–2011 рр. становило 167–182 патентів, що набагато менше від оптимальних чи навіть порогових меж.

Такий індикатор, як відношення кількості впроваджених об'єктів промислової власності (винаходів, корисних моделей, промислових зразків) до зареєстрованих, повинен бути не менше 90 або в межах від 90 до 100%. Фактично в Україні цей показник знаходиться у необхідних межах і складає 97,4– 97,2%. Ще один індикатор – частка реалізованої інноваційної продукції у загальному обсязі промислової продукції – повинен бути не меншою 5

або від 6 до 10. У той же час за період з 2007 р. до 2011 р. ця частка складала від 6,7 до 4, тобто спостерігалася тенденція до спадання цього показника, що, знову ж таки, відображає негативний стан науково-інноваційного розвитку в Україні.

Таблиця 1

Індикатори науково – технічної безпеки України

№	Індикатор	Порогові значення	Динаміка стану індикаторів, роки				
			2007	**2008**	**2009**	**2010**	**2011**
1	Питома вага видатків державного бюджету на науку у ВВП, %	не менше 1,7 -2	0,93	0,9	0,95	0,9	0,9
2	Кількість спеціалістів, які виконують науково - технічні роботи, осіб на 1000 осіб	не менше 9	4,63	4,49	4,58	4,42	4,4
3	Частка підприємств, що впроваджують інновації, в загальній кількості промислових підприємств, %	не менше 50	11,5	10,8	10,7	11,5	11,7
4	Коефіцієнт винахідницької активності (кількість отриманих патентів на 1 млн.осіб)	не менше 400	175	179	167	175	182
5	Відношення кількості впровадження об'єктів промислової власності до зареєстрованих, %	не менше 90	97,8	97,6	97,4	97,8	97,2
6	Частка реалізованої інноваційної продукції у загальному обсязі промислової продукції, %	не менше 50	6,7	5,9	4,8	3,8	4
7	Індекс зміни активності створення зразків нової техніки ,%	не менше 100	112,1	86	84,6	103,4	102,4
8	Індекс зміни активності створення зразків нової продукції ,%	не менше 100	104,9	96,8	109,8	89,7	88,3
9	Співвідношення частки фундаментальних досліджень, прикладних досліджень, науково - технічних розробок і науково - технічних послуг, виконаних власними силами в загальному обсязі, %	15/25/60	22/17/61	23/18/59	22/16/62	22/16/62	22/16/62

Розраховано на осн: [21].

Такий індикатор, як індекс зміни активності створення зразків нової техніки, має порогові межі від 125 до 200 або має бути хоча б не менше 100. Тільки у 2007 р. індекс зміни активності створення зразків нової техніки становив 112,1, а з 2008 р. по даний час є меншим від 100%, що, знову ж таки, є показником негативної ситуації. Наступний індикатор – індекс зміни активності створення нових видів продукції – теж повинен бути не менше 100 і знаходитись у межах від 110 до 140%.

В Україні індекс зміни активності створення нових видів продукції за період від 2007 р. по 2011 р. приймав різні значення – і більше 100, і менше 100, що не дає підстав стверджувати про позитивні зміни у створенні нових видів продукції в Україні.

Останній із наведених індикаторів – співвідношення частки фундаментальних досліджень, прикладних досліджень, науково-технічних розробок і науково-технічних послуг, виконаних власними силами в загальному обсязі – вимагає співвідношення 15:25:60. Фактично за досліджуваний період таке співвідношення в середньому склало 22:17:61. Це дає змогу зробити висновок, що тільки остання складова – частка науково-технічних розробок і науково-технічних послуг, виконаних власними силами в загальному обсязі, – знаходиться у потрібних межах. Щодо частки фундаментальних і прикладних досліджень, то склалася своєрідна ситуація, яка не повинна бути притаманною розвиненому науково-інноваційному простору.

В Методиці розрахунку рівня інвестиційної безпеки України порогові значення визначаються із загального обсягу виробництва і мають таку величину порогових значень: ступінь зносу основних засобів, % не більше 35; відношення обсягу інвестицій до вартості основних фондів, % не менше 6; відношення обсягів інвестицій в основний капітал до ВВП, % не менше 25; відношення чистого приросту прямих іноземних інвестицій до ВВП, % 5 – 10 ; частка прямих іноземних інвестицій у загальному обсязі інвестицій, % від 20 до 30**.** Аналіз індикаторів інвестиційної безпеки проведено у табл.2

Таблиця 2

Індикатори фактичного стану інвестиційної безпеки України

№	**Індикатори**	**2006**	**2007**	**2008**	**2009**	**2010**	**2011**	**Порогові значення**
1	Відношення обсягу інвестицій до вартості основних фондів,%	18,9	24,3	23,5	12,1	9,4	12,1	не менше 6%
2	Відношення обсягів інвестицій в основний капітал до ВВП,%	23,02	26,15	24,59	16,62	13,92	16,06	не менше 25 %
3	Частка прямих іноземних інвестицій у загальному обсязі інвестицій,%	13,5	11,5	12,7	23,5	26,6	21,4	20 – 30 %
4	Відношення чистого приросту прямих іноземних інвестицій до ВВП,%		0,65	0,84	0,66	0,41	0,37	5 – 10%
5	Ступінь зносу,%	51,5	52,6	61,2	60	74,9		не більше 35%

Розраховано на осн: [21].

Аналізуючи ці показники треба відмітити, що ступінь зносу основних фондів на кінець 2010 року склав 74,9%. Цю ситуацію можна характеризувати як катастрофічну, тому що у 2010 році відбулося збільшення зносу основних фондів на 23,4% відносно 2006 року.

Відношення обсягу інвестицій до вартості основних фондів за 2006 – 2011 роки зменшилося та склало 12,1 %, що більше ніж порогові значення. Слід відмітити, що даний показник на протязі 6 років перевищував порогові значення, але при цьому 95% всіх інвестицій, які визначають майбутнє на найближчі 10–15 років, спрямовуються в галузі 3-го і 4-го технологічного укладу (75% і 20% відповідно), і лише 4,5% інвестицій спрямовуються в галузі 5-го технологічного укладу. Зростання ВВП за рахунок введення нових технологій в Україні оцінюється всього у 0,7–1% [19].

Відношення обсягів інвестицій в основний капітал до ВВП з 2009 року стало менше ніж порогові значення у 25%, що визначає недостатній рівень інвестування у національну економіку.

Показник частки прямих іноземних інвестицій у загальному обсязі інвестицій демонструє поліпшення економічної ситуації з залученням іноземних інвестицій, але цей рівень не є достатнім, у свою чергу це підтверджується відношенням чистого приросту прямих іноземних інвестицій до ВВП яке за аналізований період склало від 0,65 до 0,37%, що менше ніж порогове значення у 5-10%.

Важливою структурною особливістю прямих іноземних інвестицій в Україні, як відмічає І.П.Гайдуцький [32] є екстенсивний характер їх спрямування. Так, після 2002 р. частка інвестицій, спрямованих в операції з нерухомістю, зросла вдвічі, а у фінансовий сектор (в основному на придбання активів банків) – втричі. Натомість удвічі знизилась частка інвестицій у промисловість, в 1,7 раза – в торгівлю. Навіть у сільське господарство, яке за оцінками міжнародних рейтингових агентств та іноземних інвесторів має високу інвестиційну привабливість, частка прямих іноземних інвестицій скоротилась. Частка прямих іноземних інвестицій у харчову та легку промисловість, а також у машинобудування теж скоротилась утричі, у хімічну, нафтохімічну та металургійну промисловість – у 1,5 раза, у транспорт і зв'язок – у двічі [32].

Іноземний капітал оминає високотехнологічні галузі (станкобудування, авіаційну промисловість, електроніку тощо), хоча саме ці галузі в Україні найбільше потребують капіталовкладень для модернізації, інтенсифікації та інноваційного розвитку. За даними Інституту економічного прогнозування Національної академії наук України, майже 60% обсягу промислової продукції України припадає на 3-й технологічний уклад (гірнича металургія, залізничний транспорт, багатотоннажна неорганічна хімія тощо), 38% – на 4-й уклад. Вищі технологічні уклади – 5-й і 6-й – становлять близько 4%, причому 6-й уклад, який визначає перспективи високотехнологічного розвитку в майбутньому, в Україні майже відсутній (менше 0,1%).

Технологічні зміни в економіці України придбали регресивний характер. Більшість виробництв продукції, що замикає відтворювальний контур п'ятого технологічного укладу, практично згорнуто. Частка високотехнологічних виробництв у промисловості перебуває на рівні 3 %, середньо-високотехнологічних - на рівні 4,2-6,5 %, а частка високотехнологічних виробництв у загальному експорті продукції України коливається на рівні ледве більше 1 %. Низький рівень конкурентоспроможності української економіки (82 місце з 133 країн у рейтингу глобальної конкурентоспроможності Світового економічного форумі) в значному ступеня визначається домінуванням третього й четвертого технологічних укладів.

Таким чином, в Україні склався значний дисбаланс між великим потенціалом залучення іноземних інвестицій і реальними умовами його освоєння іноземними інвесторами. Цей дисбаланс, як свідчать дослідження, зумовлений несприятливим інвестиційним кліматом. Численні дослідження підтверджують, що в Україні ще дуже багато серйозних перешкод, які гальмують притік прямих іноземних інвестицій.

По перше, це рейтинг України за міжнародними показниками Doing Business та Global Competitiveness Report (табл.3.3) за якими Україна займає місця у останньої п’ятидесятці поруч з такими країнами як Ліберія, Таджикистан, Судан, Гондурас.

Таблиця 3

Рейтинг України за міжнародними показниками Doing Business та Global Competitiveness Report

№ з/п	Назва індексу	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
1.	Doing Business	132	128	144	145	147	145	149
2.	Global Competitiveness Report	78-е місто серед 125 країн	73-е місто серед 131 кран	82-е місто серед 133 країн	82-е місто серед 133 країн	89-е місто серед 133 країн	82-е місто серед 133 країн	73-е місто серед 133 країн

Складено на осн.[33;34].

Україна має низькі рейтингові оцінки не тільки за цими міжнародними показниками, але станом на 2012 рік економічні відносини в Україні були оцінені за наступними рейтингами: Ease of Doing Business Index (Індекс бар'єрів ведення бізнесу) 137 місце з 185 країн; Economic Freedom of the World (Економічна свобода миру) 122 місце з 141 країн, у т.ч. розмір уряду 64 місце з 141 країн; Правова система й забезпечення права власності 93 місце з 141 країн; Доступ до грошових ресурсів 138 місце з 141 країн; Свобода міжнародної торгівлі 96 місце з 141 країн; Регулювання кредитування, праці й ведення бізнесу 124 місце з 141 країн; Index of Economic Freedom (Індекс Економічної Свободи) 163 місце з 179 країн; Свобода бізнесу 46,2 (середній показник у світі 64,7); Свобода торгівлі 84,4 (середній показник 74,5); Монетарна свобода 67,7 (середній показник 74,4); Державні витрати 29,4 (середній показник 59,8); Фіскальна свобода 78,2 (середній показник 76,9); Legatum Prosperity Index 74 місце з 110 країн; UNCTAD Matrix of inward FDI performance and potential (Матриця прямих іноземних інвестицій ЮНКТАД) "передовик" з 2005 року [35].

По друге, наведені дані міжнародних рейтингів економіки України ілюструють у цілому не тільки її досить низькі позиції, але й очевидно переважаючий вплив комплексу факторів, які стримують ефективний розвиток національного господарства, у т.ч. неефективне державне регулювання інвестиційної діяльності; нестабільність правової та політичної системи; бюрократизація та корумпованість влади; «тінізація» економіки; неефективне податкове законодавство; відсутність ринкових механізмів саморегулювання економіки у т.ч. вільної конкуренції;

Наведені проблеми на наш погляд, мають одне походження – неефективну структуру економіки та повільний темп структурної перебудови економіки України, що проявляється у відсутності зовнішніх та внутрішніх факторів які би впливали на «чесну» конкурентну боротьбу, мета якої прибуток, а методи тільки одні - конкурентна боротьба на основі створення інновацій. Проблему переорієнтації та перебудови структури економіки України складає такий факт як відсутність та розпорошеність організаційної бази інноваційного розвитку. Так протягом 1999– 2011 рр. було прийнято понад 20 стратегій, 80 концепцій, 20 основних напрямів інноваційного розвитку та ще 20 регіональних стратегій.

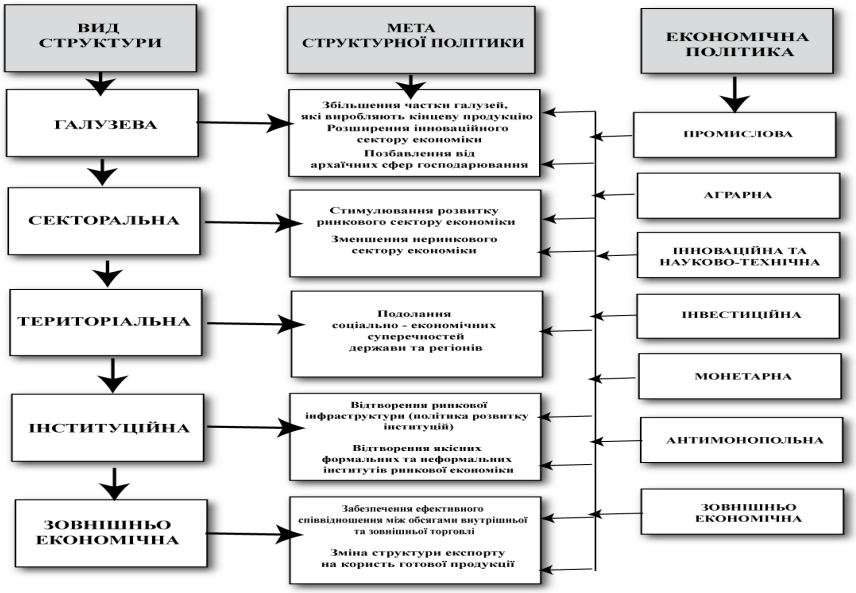


Рис. 3. Механізм структурної політики держави

Також, слід відмітити що затверджені національні проекти які визначені Наказом Президента України від 08.09.2010 № 895/2010, а саме: «Нова енергія» (проекти, що передбачають використання альтернативних джерел енергії або диверсифікацію постачання енергоносіїв в Україну); «Нова якість життя» (проекти, спрямовані на розв'язання проблеми забезпечення громадян доступним житлом, створення умов для здобуття громадянами якісної освіти, поліпшення медичного обслуговування, забезпечення безпечного для життя і здоров'я довкілля); «Нова інфраструктура» (проекти, спрямовані на підвищення ефективності використання транзитного потенціалу України); «Олімпійська надія - 2022» (проекти, спрямовані на підтримку олімпійського

руху в Україні, розвитку спорту вищих досягнень) не співпадають із стратегічними пріоритетними напрямами на 2011-2021 роки затвердженими Законом України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» [36].

На погляд автора, усі затверджені національні проекти не несуть у собі інформації щодо створення базисних («вибухових») інновацій, але передбачують створення поліпшуючих інновацій, які не змінюють технологічну структуру економіки України та неспроможні вивести у найближчому майбутньому Україну у світові технологічні лідери.

Таким чином, система індикаторів фактичного стану інвестиційної та стану науково – технологічної безпеки України говорить про перебування національної економіки України у стані економічної небезпеки, вихід з якої можливий завдяки методам та важелям структурної політики держави.

Структурна політика держави грунтується на одній із трьох загальних концепцій: «обмеження держави», «залучення держави», «прагматичність держави». У першому варіанті держава втручається у функціонування ринку лише тоді, коли він не може самостійно подолати суперечності, що виникають. У другому — держава розробляє і реалізує довгострокову програму структурної політики. У третьому варіанті рішення щодо впливу держави на структуру ринку приймається з урахуванням можливих соціально-економічних і політичних наслідків.

Здійснюючи реалізацію певних цілей структурної політики, держава залежно від її устрою рівня розвитку регіонів, галузей економіки може приймати рішення на різних рівнях: національному, міністерства, регіону, підприємства.

Структурна політика (рис.3) в країнах з ринковою економікою здійснюється державою через: обґрунтування основної секторальної структури згідно з тенденціями світового розвитку, в основі якого лежить модель трьох секторів (сільське господарство, промисловість, послуги); запровадження стратегії економічного зростання, що грунтується на стратегічно важливих галузях, від яких залежить розвиток технології, динаміка та ефекти зростання в інших галузях; інвестування в масштабах всієї економіки найважливіших проектів; підтримку інноваційної діяльності у фундаментальних науках, а також упровадження їх досягнень у виробництво тощо.

Необхідність розробки й реалізації ефективної державної економічної політики може стати основою для ліквідації структурних дисбалансів у національній економіці та виходу на траєкторію діл довгострокового економічного росту.

Таким чином, з'ясувавши необхідні компоненти до побудови концепції забезпечення економічної безпеки держави як цільової функції державного регулювання структурних процесів представимо концепцію на рис.4.

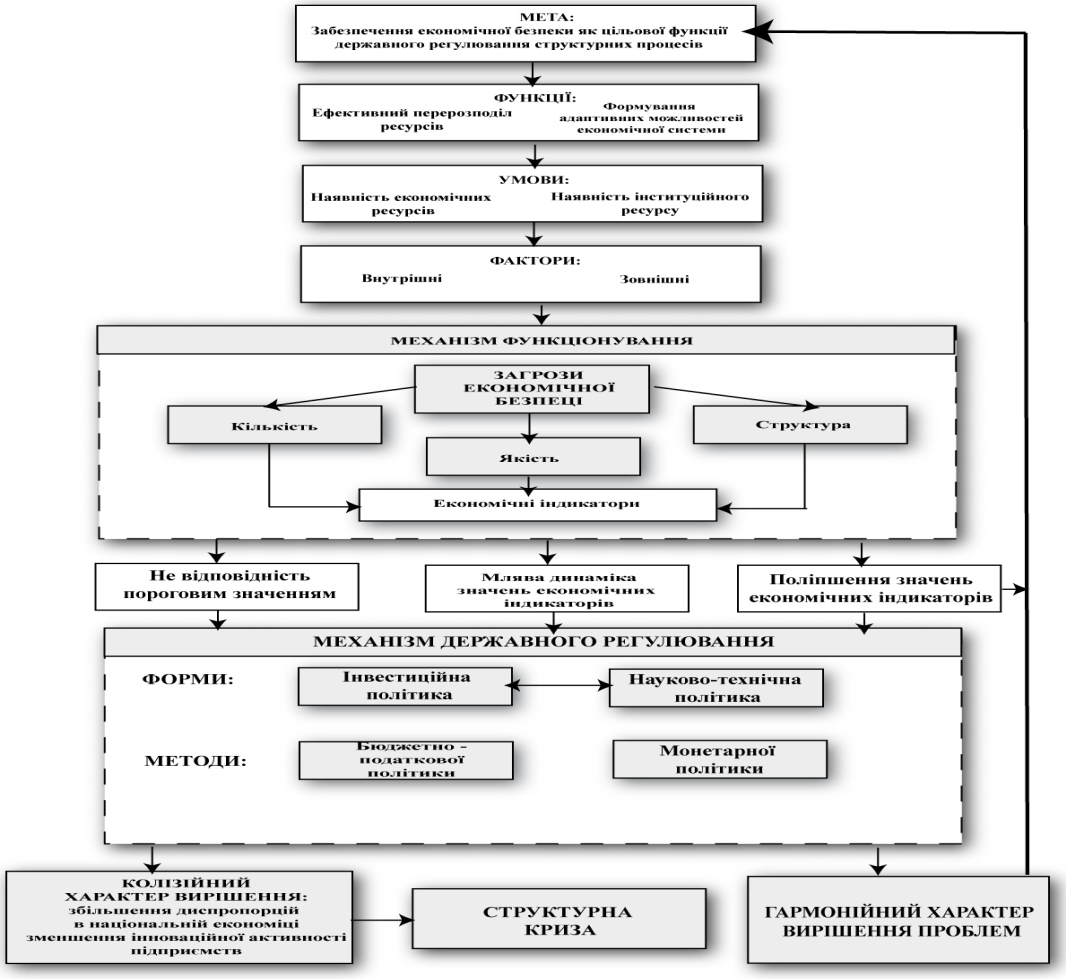


Рис. 4 Концепція забезпечення економічної безпеки держави як цільової функції державного регулювання структурних процесів

Таким чином виходячи з вищенаведеного можна зробити висновок, що стан структури економіки України передбачає що забезпечення економічної безпеки відбувається завдяки державному втручанню в розвиток структурних процесів, яке уявляє собою обґрунтування і вибір пріоритетних напрямів суспільного виробництва чи окремих його ланок (галузей, сфер і т.п.), співвідношення між ними. На кожному історичному етапі структурна політика покликана забезпечити збалансований розвиток країни і її регіонів, більш повніше врахувати досягнення науково-технічного прогресу з метою підвищення ефективності виробництва і задоволення потреб суспільства. Структурна політика нерозривно пов'язана з інвестиційною політикою і вирішальною мірою визначається нею. Головним національним пріоритетом структурних перетворень в Україні повинна стати технологічна перебудова промисловості на основі розвитку технологій п'ятого та шостого укладу для забезпечення конкурентоспроможності національної економіки.

Побудована нами концепція забезпечення економічної безпеки держави як цільової функції державного регулювання структурних процесів повинна вирішити проблеми організації державного регулювання структурних процесі без відриву від проблем забезпечення економічної безпеки України.

РЕЗЮМЕ
Розглядаються підходи щодо побудови концепції забезпечення економічної безпеки як цільової функції державного регулювання структурних процесів у економіки України. Доводиться що повільний розвиток інвестиційних та інноваційних процесів формує першочергові загрози економічної безпеки держави, які необхідно долати методами структурної політики.
Ключові слова: економічна безпека; структурна політика; загрози економічної безпеки; економічні індикатори.
РЕЗЮМЕ
Рассматриваются подходы относительно построения концепции обеспечения экономической безопасности как целевой функции государственного регулирования структурных процессов в экономики Украины. Доказывается, что медленное развитие инвестиционных и инновационных процессов формирует первоочередные угрозы экономической безопасности государства, которые необходимо преодолевать методами структурной политики.
Ключевые слова: экономическая безопасность; структурная политика; угрозы экономической безопасности; экономические индикаторы.
SUMMARY
In the article are considering the questions in relation to the construction of conception of providing of economic security as objective function of government control of structural processes in the economies of Ukraine. Proved, that slow development of investment and innovative processes forms primary threats economic security the states which must be overcame the methods of structural policy.
Keywords: economic security; structural policy; threats of economic

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:
1. Л. С. Шевченко, О. А. Гриценко, С. М. Макуха та ін. ; за ред. Л. С. Шевченко. — Х. : Право, 2009. — 312 с.
2. Закон України «Про основи національної безпеки України» //Відомості Верховної Ради України (ВВР).-2003
3. Амитан В.Н. Экономическая безопасность: концепция и основне модели / В.Н. Амитан // Економічна кібернетика. – 2000. – № 3–4. – С. 13–20.
4. Архипов А. Экономическая безопасность: оценки, проблемы, способы обеспечения / А. Архипов, А. Городецкий, Б. Михайлов // Вопросы экономики. – 1994. – № 12. – С. 36–44.
5. Губський Б.В. Економічна безпека України: методологія виміру, стан і Жаліло Я.А. До формування категоріального апарату науки про економічну безпеку / Я.А. Жаліло // Стратегічна панорама. – 2004. – № 3. – С. 12–16.
6. Козаченко Г.В. Экономическая безопасность предприятия: сущность и механизм обеспечения: [монографія] / Г.В. Козаченко, В.П. Пономарьов, О.М. Ляшенко. – К.: Лібра, 2003. – 280 с.
7. Экономическая безопасность России: общий курс: [учебник] / под. ред. В.К. Сенчагова. – М.: Дело, 2005. – 896 с.
8. Экономическая и национальная безопасность: [учебник] / под ред. Е.А. Олейникова. – М.: «Экзамен», 2004. – 768 с
9. Васильців Т.Г. Економічна безпека підприємництва України: стратегія та механізми зміцнення: Монографія./ Т.Г.Васильців – Львів: Арал, 2008. – 384с.
10. Стратегічні виклики XXI ст. суспільству та економіці України: В 3 т. / За ред. акад. НАН України В.М. Гейця, акад. НАН України В.П. Семиноженка, чл.-кор. НАН України Б.Є. Кваснюка. – К.: Фенікс, 2007. – Т. 2: Інноваційно-технологічний розвиток економіки. – 563 с.
11. Геселева Н.В. Механізми модернізації і технологічного розвитку економіки України//Актуальні проблеми економіки.-2011.- №11 (125).- с. 64 -72
12. Концепція економічної безпеки України// кер.проекту В.М. Гесць.-К.:Логос, 1999.-56 с.
13. Лекарь С.І. Поняття та зміст економічної безпеки//С. І.Лекарь//Форум права.-2012.-№ 2.-с.399-402.
14. Петрина О.Б. Передумови формування та зміст економічної безпеки підприємства// Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. −Вип. 20.3.- с.206-216.
15. Абалкин Л. Экономическая безопасность России: угрозы и их отражение // Вопросы экономики. — 1994. — №12. — С. 4 —13
16. Власюк О.С. Теорія і практика економічної безпеки в системі науки про економіку / О.С.Власюк; Нац. ін-т пробл. міжнар. безпеки при Раді нац. безпеки і оборони України. – К., 2008. – 48с.
17. Єдинак В.Ю. Сітовий досвід розв'язання проблеми забезпечення економічної безпеки // Держава та регіони. Науково-виробничий журнал. – 2009. – № 3., с.230 – 245.
18. Марчевський С.В. Окремі аспекти міжнародного досвіду розв'язання проблем економічної безпеки // Митна справа. – 2011. – Ч.2. – №2(74). – С.326-330
19. Мойсеєнко І.П.Методологічні основи вимірювання рівня економічної безпеки держави/І.П. Мойсеєнко, М.Я. Демчишин// Актуальні проблеми економіки.-2011.- №10((124)).- с.90 – 98.
20. Офіційний сайт Держкомстату України/[Електроний ресурс]. Доступ. з http://www.ukrstat.gov.ua/
21. Постанова Кабінету міністрів України від 14 квітня 2004 р. N 499 «Про внесення зміни до заходів щодо виконання завдань, які випливають з послань Президента України до Верховної Ради України «Європейський вибір. Концептуальні засади стратегії економічного та соціального розвитку України на 2002-2011 роки» і «Про внутрішнє і зовнішнє становище України у 2001 році»»// Офіційний вісник України.-2004.-№ 16.-с.152.
22. Колодко Г. В. От шока к терапии. Политическая экономия постсоциалистических преобразований/Г.Колодко.- М., 2000.- 365 с.
23. Чухно А.А. Твори: У 3 т. / Т. 3: Становлення еволюційної парадигми економічної теорії / А.А. Чухно. - НАН України. Нац. ун-т ім. Т.Г. Шевченка, НДФІ при Мінфіні України. - К.: Видавництво «ВІПОЛ», 2007.-712 с.
24. Бубенко П. Почему тормозятся инновационные процессы в Украине?/ П. Бубенко, В.Гусев // Экономика Украины.-2009.-№6.-С.30-38.
25. Федулова Л. Розвиток національної інноваційної системи України/ Л.Федулова, М.Пашута //Економіка України.-2005.-№4.-С.35-47.
26. Марцин В.С. Організація та проведення оцінки інвестиційного середовища/В.С.Марцин // Економіка, фінанси, право.– 2009.– №2. – С. 6–11.
27. World investment report 2009: Transnational Corporations, Agricultural Production and Development. New York; Geneva: UNCTAD, 2009, 312 p.
28. Драган І.В. Гарантування національних інтересів у процесі залучення іноземних інвестицій в умовах глобалізації // Економіка та держава.– 2010.– №1. – С. 16–18.

УДК 330.837

СУЩНОСТЬ И СТРУКТУРА СОВРЕМЕННОГО ИНСТИТУЦИОНАЛИЗМА

Чаусовский А.М., д.э.н., профессор, ДонНУ
Карпухно И.А., к.э.н., доцент, ДонНУ
Дедух Т.М., аспирантка, ДонНУ

Современный институционализм представлен двумя главными направлениями: современный институционализм классического направления, т.е. новый институционализм и современный институционализм неоклассического направления, т.е. неоинституционализм.

Новая институциональная теория (термин «новая институциональная экономика» был введен О. Уильямсоном в 1975г. в работе «Рынки и иерархии») в гораздо большей степени, чем неоинституционализм, опирается на старый институционализм Т. Веблена, Дж. Коммонса и У. Митчелла (нередко весьма «левого» толка) и в конечном итоге приходит к полному отрицанию неоклассики. Новая институциональная теория отвергает методы маржинального и равновесного анализа, беря на вооружение эволюционно-социологические методы. Речь идет о таких направлениях, как концепция конвергенции, постиндустриального, постэкономического общества, эволюционная

© Чаусовский А.М., Карпухно И.А., Дедух Т.М., 2013

экономика, экономика глобальных проблем. Поэтому представители данных школ выбирают сферы анализа, выходящие за пределы рыночного хозяйства (проблемы творческого труда, преодоления частной собственности, ликвидации эксплуатации) [1, с. 18].

Взрыв популярности новой институциональной теории произошел в послевоенный период и имел две волны подъема: в 60-е и 80-е годы. Эволюция институционализма на новом этапе выразилась в явном преобладании индустриалистско – технократического подхода (термин «технократия» впервые применен американским исследователем В. Смитом в серии статей, опубликованных в 1919 г. в журнале «Industrial Managment». В буквальном переводе с греческого это слово означает «власть мастерства». В дальнейшем понятие получило три общеупотребляемых толкования: во-первых, теоретические концепции власти, основанной не на идеологии, а на научно-техническом знании; во-вторых, тип социально-политического устройства общества, практически реализующий принципы этой концепции; в-третьих, социальный слой носителей научно-технического знания, выполняющих функции управления. Центральной в технократических концепциях является идея о возможности эффективного функционирования власти, основанной на научной компетенции, о возможности замены политического субъективного решения решением рациональным и объективным. Основой претензий на власть для технократов служит все возрастающая роль специальных знаний в управлении не только производственными, но и социально-политическими процессами, а также значение научно-технического прогресса для развития современного общества в целом). В этот период институционализм представляют такие известные экономисты, как: Г.Минз, А.Берли, Дж.М.Кларк (теории трансформации капитализма); Дж.К.Гэлбрейт, Р.Хейлбронер (теории технократического детерминизма); Ф.Перру, Н.Фурастье (концепции социологического направления); Г.Мюрдаль, У.А.Льюис (исследования проблем третьего мира). Традиции «старого» институционализма в настоящее время активно развиваются «кембриджской школой» во главе с Дж.Ходжсоном и большой группой других западноевропейских и американских ученых.

Отцом-основателем неоинституционализма по праву считается лауреат Нобелевской премии в области экономики Рональд Коуз, в чьих статьях «Природа фирмы» (1937) и «Проблемы социальных издержек» (1960) и была впервые сформулирована исследовательская программа неоинституционализма. Методологической основой неоинституциональной экономической теории выступают следующие важнейшие принципы.

Во - первых, неоинституционализм принимает ядро неоклассической экономической теории – модель рационального выбора в условиях ограниченных ресурсов, однако отказывается от всевозможных упрощенных предпосылок (аксиомы полной занятости, абсолютной информированности и совершенной конкуренции), подчеркивая, что экономические агенты действуют в мире больших трансакционных издержек, плохо или недостаточно определенных прав собственности, в мире полном риска, неопределенности и возможного оппортунистического поведения.

Во - вторых, неоинституционалисты придерживаются принципа «методологического индивидуализма». Он заключается в объяснении институтов через интересы и поведение индивидов, которые их используют для координации своих действий. Именно индивид становится отправной точкой в анализе институтов.

В - третьих, продолжением принципа методологического индивидуализма стал особый взгляд неоинституционалистов на процесс возникновения институтов, концепцию спонтанной эволюции институтов. Важнейшие социальные институты не создавались по заранее задуманному плану, а возникли спонтанно в результате взаимодействия множества индивидов, каждый из которых преследовал свои личные цели. Конкуренция производит естественный отбор, сохраняя более эффективные институты для решения экономических проблем.

В - четвертых, неоклассическая экономическая теория знала два вида ограничений: физические, порождаемые редкостью ресурсов; технологические, порождаемые уровнем знаний и практического мастерства экономических агентов. Неоинституционалисты вводят еще один класс ограничений, обусловленных институциональной структурой общества, – также сужающих поле экономического выбора, т. е. ограничивают набор альтернатив, из которых индивид может выбирать в соответствии со своей критериальной функцией. Они отказываются от всевозможных упрощающих предпосылок, подчеркивая, что экономические агенты действуют в мире больших трансакционных издержек, плохо или недостаточно определенных прав собственности, в мире жестких институциональных реальностей, полном риска и неопределенности.

В - пятых, неоинституционализм не только добавляет новый класс ограничений, в рамках которых производится выбор, но и предлагает более реалистическое описание самого процесса принятия решений. Традиционная неоклассическая модель изображает человека как существо гиперрациональное. Неоинституциональная трактовка отличается большей реалистичностью. Это находит свое выражение в двух важнейших поведенческих предпосылках неоинституциональной экономической теории – ограниченной рациональности и оппортунистического поведения.

Первая отражает факт ограниченности человеческого интеллекта. Знания, которыми располагает человек, всегда неполны, его счетные и прогностические способности далеко не беспредельны, на совершение логических операций он тратит много времени и усилий. Одним словом, информация – ресурс дорогостоящий. Из-за этого агенты вынуждены останавливаться не на оптимальных решениях, а на тех, которые они считают приемлемыми, исходя из доступной им ограниченной информации. В результате задача на максимум превращается в задачу на поиск удовлетворительного варианта решения. Рациональность этих агентов будет выражаться в стремлении экономить не только на материальных затратах, но и на своих интеллектуальных усилиях (проблемы доступа к информации при принятии рыночных решений находились в центре внимания теоретиков в течение всего XX века. Еще в 1921 г. Ф.Найт, развивая взгляды некоторых ученых XVIII – XIX вв. показал, что неопределенность - и, следовательно, риск для предпринимателя – неотъемлемая характеристика экономической среды. В 1960 – 1970-х годах Дж.Стиглер, Г.Саймон и другие сформулировали идеи платности информации и ограниченной рациональности экономического субъекта, который не способен принимать оптимальные с абстрактной точки зрения решения из-за незнания всех обстоятельств и связей. Примерно в то же время О.Тоффлер обратил внимание на то, что информация представляет собой весьма специфическое благо: она не только обладает способностью распространяться мгновенно, но и, что важнее, может одновременно находиться в собственности многих субъектов рынка, а распространение информации среди субъектов рынка увеличивает совокупное знание экономического сообщества).

Следствием неполноты информации и знания, возникающей на основе ограниченности внимания и интеллекта, оказывается не только ограниченная рациональность, но и в связи с существованием противоречий в экономических интересах принимающих решения индивидуумов – оппортунистическое поведение (self-interest-seeking-with-gule). Оно состоит в следовании собственным интересам, которое не связано с соображениями морали [2, с. 43]. Речь идет о любых формах нарушения взятых на себя обязательств. Индивиды, максимизирующие полезность, будут вести себя оппортунистически (например, предоставлять услуги меньшего объема и худшего качества), когда другая сторона не способна это обнаружить. В неоклассической теории для оппортунистического поведения не находилось места, поскольку обладание совершенной информацией исключает его возможность. Таким образом, индивиды в неоинституционализме по сравнению с неоклассической экономической теорией, обладая устойчивыми предпочтениями, максимизируют полезность не только в сфере потребительского выбора, но и во всех своих действиях, включая организацию предприятий. При этом способности индивидов приобретать и осваивать информацию ограничены (предпосылка о рациональности ослаблена). Кроме того, они склонны к оппортунистическому поведению (предпосылка следования собственному интересу усилена).

В - шестых, благодаря последовательно проводимому принципу «методологического индивидуализма» в центре внимания неоинституциональной экономической теории оказываются отношения, складывающиеся внутри экономических организаций, тогда как в неоклассической теории фирма (фирма в неоклассической теории определялась в терминах производственной функции), домашнее хозяйство, государство и другие организации рассматривались просто как «черный ящик», внутрь которого исследователи не заглядывали. В этом смысле подход неоинституциональной экономической теории может быть охарактеризован как микроэкономический.

В - седьмых, современный неоинституционализм критически относится к неоклассическому тезису о том, что экономическая система функционирует тем лучше, чем полнее в ней представлены институты, соответствующие ее базовым принципам (то есть чем «чище», «однороднее» система). Так,

неоклассики настаивают, что для наиболее эффективного функционирования рыночной экономики следует всемерно расширять сферу действия рыночных правил игры, подавляя те институты, которые действуют по иным правилам (например, государственные или самоуправляемые предприятия).

Данному подходу неоинституционализм противопоставляет заимствованный из кибернетики «принцип неоднородности» (impurity principle): к быстро меняющимся, разнонаправленным и интенсивным импульсам лучше приспосабливаются те системы, в которых представлены неоднородные элементы, действующие по разным принципам. Поэтому на протяжении всей мировой истории существовали или существуют устойчивые системы, которые наряду с одним доминирующим принципом организации экономической деятельности (например, рабовладение или частная собственность) допускают в качестве дополнительных и второстепенные. При этом важно подчеркнуть, что подобная неоднородность и внутренняя диверсифицированность укрепляет систему только в том случае, если один из принципов ее устройства носит четко выраженный доминирующий характер: излишняя внутренняя диверсифицированность не менее опасна для системы, чем излишняя однородность.

В - восьмых, по-новому формулируются в неоинституциональной экономической теории и задачи нормативного анализа. В ортодоксальной неоклассической теории при оценке реально действующих экономических механизмов за точку отсчета принималась модель совершенной конкуренции. Отклонение от оптимальных свойств этой модели расценивалось как «провалы рынка», а надежды на их устранение возлагались на государство. Неявно предполагалось, что государство обладает всей полнотой информации и, в отличие от индивидуальных агентов, действует без трения.

Неоинституциональная экономическая теория отвергла такой подход. Привычку сравнивать реальные, но несовершенные институты с совершенным, но недостижимым идеальным образом Г.Демсец окрестил «экономикой нирваны». Нормативный анализ, по мнению неоинституционалистов, должен вестись в сравнительно-институциональной перспективе. Оценки действующих институтов должны исходить из сопоставлений не с идеальными конструкциями, а с альтернативами, осуществимыми на практике на предмет возможной экономии на трансакционных и трансформационных издержках. Такая смена точки отсчета неизбежно ведет к переоценке многих традиционных форм государственного вмешательства в экономику.

На рубеже 50-60-х гг. представители неоинституционализма (Беккер Г. и ряд других ученых) пришли к выводу о том, что аппарат экономической теории имеет более широкую сферу применения, чем предполагалось ранее. Вторгаясь в сферу других наук об обществе (права, социологии, психологии, политики и др.), эта школа использовала традиционные микроэкономические методы анализа, пытаясь исследовать все общественные отношения с позиции рационально мыслящего «экономического человека». Поэтому любые отношения между людьми здесь рассматриваются сквозь призму взаимовыгодного обмена. Такой подход называют контрактной (договорной) парадигмой. Это проникновение в смежные социальные дисциплины привело к явлению «экономического империализма» (термин введен в научный оборот в 30-х годах Р.Саутером) или «крестового похода экономистов» (в западной традиции крестовый поход считается делом подвижническим и благородным), т.е. к систематическим попыткам экспансии экономической теории в смежные социальные области. Это течение экономической мысли позволило достичь, по крайней мере, двух существенных научных результатов. Во-первых, был восстановлен пошатнувшийся авторитет неоклассики и показано, что правильное применение неоклассического инструментария помогает успешно преодолевать абстрактность и кажущуюся «оторванность от жизни» данной теории. Во-вторых, были разработаны экономические методы социального анализа, которые с успехом применяются в социологии и других науках о человеческом поведении. В радикальной форме амбиции «экономического империализма» выражены Дж.Хиршлейфером: «Есть только одна социальная наука. Что придает экономике ту наступательную империалистическую мощь, так это истинно универсальная применимость наших аналитических категорий…Таким образом, экономикс действительно образует универсальную основу (universal grammar) всех социальных наук» [3, с. 234]. Хотя подобные претензии завышены (человеческое поведение в разных сферах жизни обладает существенной спецификой), они отражают реальное распространение предмета экономической науки на те сферы, которые никогда не были объектом анализа для экономистов.

Таким образом, современный неоинституционализм и в своей методологии, и в теоретическом содержании опирается на традиции неоклассической экономической теории, но преодолевает многие ее ограничения и позволяет исследовать экономику с учетом неформальных практик, национальных традиций, обычаев и культуры.

РЕЗЮМЕ

У представленій статті досліджується сутність і змістовність сучасного інституціоналізму. На думку авторів роботи, сучасний інституціоналізм представлений двома головними напрямами: інституціоналізм класичного напряму, тобто новий інституціоналізм та інституціоналізм неокласичного напряму, тобто неоінституціоналізм. Сучасний неоінституціоналізм і за своєю методологією, і за теоретичним змістом спирається на традиції неокласичної економічної теорії, проте долає багато її обмежень і дозволяє досліджувати економіку з урахуванням неформальних практик, національних традицій, звичаїв та культури.

Ключові слова:

РЕЗЮМЕ

В представленной статье исследуется сущность и содержание современного институционализма. По мнению авторов работы современный институционализм представлен двумя главными направлениями: институционализм классического направления, т.е. новый институционализм и институционализм неоклассического направления, т.е. неоинституционализм. Современный неоинституционализм и в своей методологии, и в теоретическом содержании опирается на традиции неоклассической экономической теории, но преодолевает многие ее ограничения и позволяет исследовать экономику с учетом неформальных практик, национальных традиций, обычаев и культуры.

Ключевые слова:

SUMMARY

In the article the essence and the content of modern institutionalism are analyzed. Modern institutionalism is represented by two main schools – institutionalism of classical school (new institutionalism) and institutionalism of neoclassical school (neoinstitutionalism). The methodology and the theoretical content of modern neoinstitutionalism are based on the traditions of neoclassical economics, but modern neoinstitutionalism manages to overcome a lot of restrictions of neoclassical economics and allows to explore economics subject to informal practices, national traditions, customs and culture.

Keywords:

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ:

1. Иноземцев В. За пределами экономического общества. М.: Academia. – Наука, 1998.
2. Уильямсон О.И. Поведенческие предпосылки современного экономического анализа // Thesis. – 1993. – Т.1. – Вып.3.
3. Радаев В.В. Экономическая социология. Курс лекций: Учебное пособие. – М.: Аспект Пресс, 1997.

УДК 336.018

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ РОЛЬ СИСТЕМЫ КОММЕРЧЕСКОГО СТРАХОВАНИЯ

Шакура О.А., к.э.н., доцент кафедры финансов и банковского дела Донецкий национальный университет

Сущность страхования как экономической категории раскрывается в системе экономических перераспределительных отношений, включающих замкнутую солидарную раскладку ущерба между участниками страховых отношений и возмещение его из специальных целевых фондов, сформированных за счет взносов страхователей, при наступлении чрезвычайных неблагоприятных событий и непосредственно находит свое выражение в выполняемых функциях, общих, основными из которых являются аккумулирующая, возмещающая и рисковая, и специфических, таких как инвестиционная, сберегательно-накопительная, кредитная, контрольная, превентивная, стимулирующая, социальная .

Переход Украины к социально ориентированной рыночной экономике поставил перед государством ряд важнейших макроэкономических задач, требующих быстрого и эффективного решения. Однако их решение возможно только при использования целого ряда рыночных инструментов и механизмов, среди которых выступает и страхование. В этой связи, основная задача системы коммерческого страхования заключается в создании эффективной системы страховой защиты имущественных интересов граждан и юридических лиц в Украине, обеспечивающей реальную компенсацию убытков (ущерба, вреда), причиненных в результате различных видов деятельности, непредвиденных природных явлений, техногенных аварий, катастроф, негативных социальных обстоятельств и происшествий, а также в формирование необходимой для экономического роста надежной и устойчивой среды.

Исследованию теоретических воззрений о страховании в Украине и зарубежом посвятила свою деятельность целая плеяда выдающихся ученых. Сущность страхования достаточно широко представлена в трудах таких известных ученых, как А. Манэс, Ф. Коньшин, В.К. Райхер, Л.И. Рейтман и др.[1, 2, 3, 4] Однако на сегодняшний день целый ряд важных аспектов остаются недостаточно исследованными, к ним относится влияние системы коммерческого страхования на социально-экономическую стабильность национальной экономики, что подтверждает актуальность выбранной проблематики.

В этой связи, целью данной статьи является исследование роли системы коммерческого страхования как фактора обеспечения социально-экономической стабильности на макроэкономическом уровне.

Значительное число ученых-экономистов сходится во мнении, что недостаточная развитость финансового сектора в переходных и развивающихся странах значительно ограничивает экономический потенциал, препятствует обеспечению долгосрочного роста национальных экономик [5]. Исследования многих экономистов доказали, что непременным условием развития и совершенствования финансового сектора является наличие высокоразвитой системы финансового посредничества [6], а основными каналами влияния финансового сектора на экономический рост являются: аккумуляция и трансформация денежных потоков в финансовые инструменты и “долгосрочные” финансовые продукты и потребление генерированной финансовым посредничеством стоимости.

На сегодняшний день, в Украине, финансовый сектор – один из важнейших секторов национальной экономики, где происходит формирование и распределение финансовых ресурсов и услуг, и который вязан с деятельностью финансовых учреждений. Институциональная структура активов финансового сектора на конец 2011 года имеет следующий вид (рис.1).

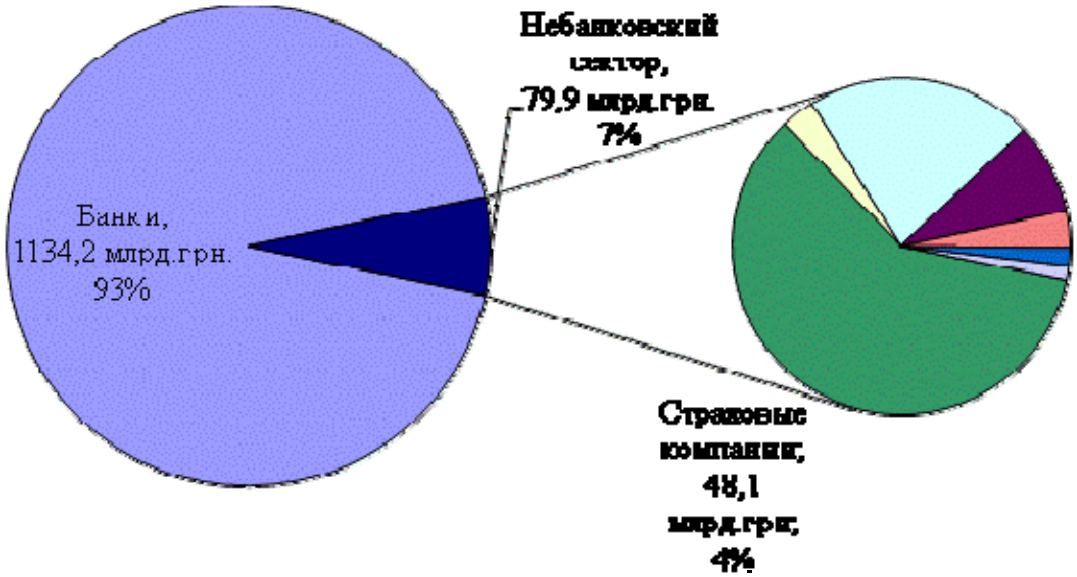


Рис.1 Институциональная структура активов финансового сектора по состоянию на 31.12.2011 г.

Как видно, доминирующим сегментом остается банковский сектор. Так, в своей совокупности активы коммерческих банков и небанковских финансовых учреждений по состоянию на 31.12.2011 составили 1 134,2 млрд. грн., в том числе активы банков - 1 054,3 млрд.грн., что составило 93% от общего объема и активы небанковских финансовых учреждений – 79,9 млрд.грн., что составляет 7% от общего объема активов финансового сектора. [7]

При этом наибольшую часть активов небанковского сектора составляют активы страховщиков, что составляет 60,2% от общего объема. Изменение активов небанковского сектора за период с 2007 по 2011 гг. представлено на рисунке 2.

© Шакура О.А., 2013

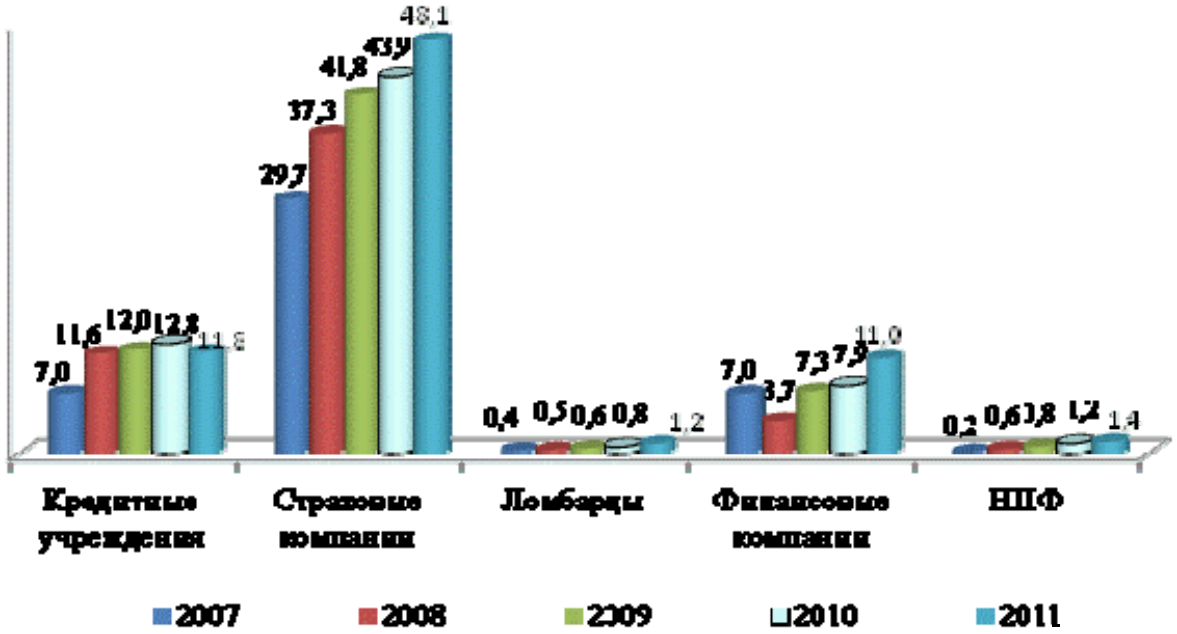


Рис. 2. Изменение активов небанковского сектора за период с 2007 по 2011 гг. (млрд. грн)

Таким образом, тот факт, что в рамках страховых компаний сконцентрировано более 4% ресурсов, аккумулируемых финансовым сектором превращает их в важнейший фактор инвестиционного процесса на макроэкономическом уровне. По состоянию на 31.12.2011 г. объем общих активов страховщиков составил 48123 млн.грн.

Сложившаяся в постсоветском лагере социальная политика была основана на жестких распределительных механизмах использования государственных ресурсов. Отсутствие в 90-е годы должного внимания к созданию и использованию рыночных инструментов аккумуляции средств граждан и работодателей для повышения уровня и качества жизни существенно снизили эффективность социальной политики государства в эти годы, что привело к усилению социальной напряженности в обществе, а понятие «социальный риск» приобрело особую остроту.

В настоящее время социальный риск имеет конкретные видовые проявления, например, старость, инвалидность, потеря кормильца, безработица, временная нетрудоспособность, беременность и роды, многодетность и другие. Однако, многообразие видовых социальных рисков не позволяет эффективно финансировать защиту от них из одного источника, сосредоточив управление в одном государственном органе.

На сегодняшний день наибольшую часть расходов сводного бюджета Украины на социальную защиту составляют расходы на социальную защиту пенсионеров (более 50%) [8]. (рис.3, 4)

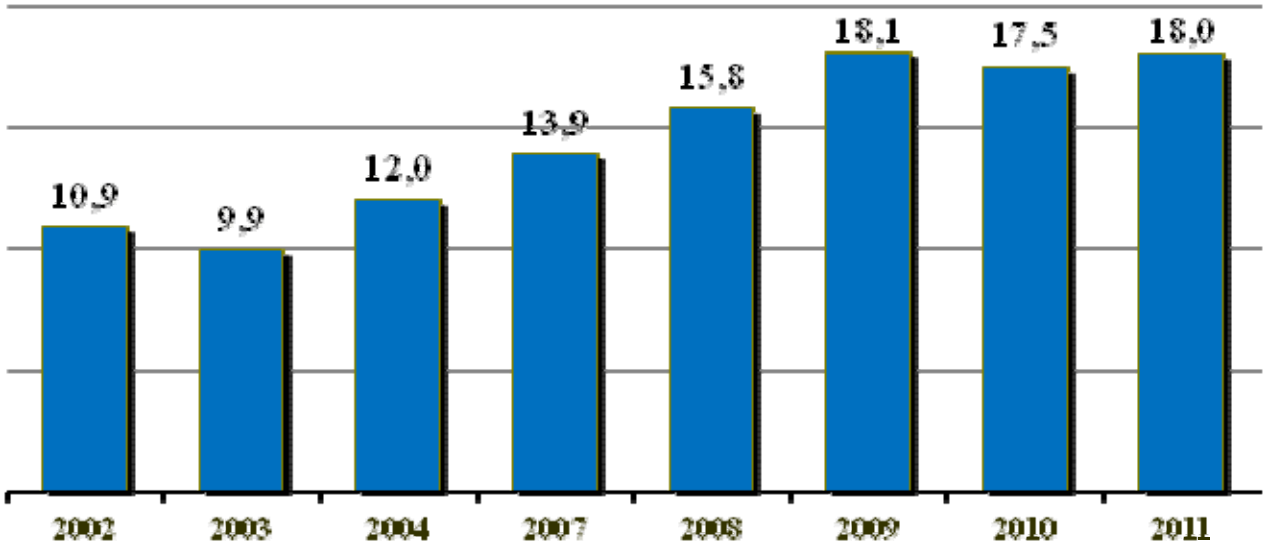


Рис. 3. Доля расходов Пенсионного фонда Украины в ВВП,%

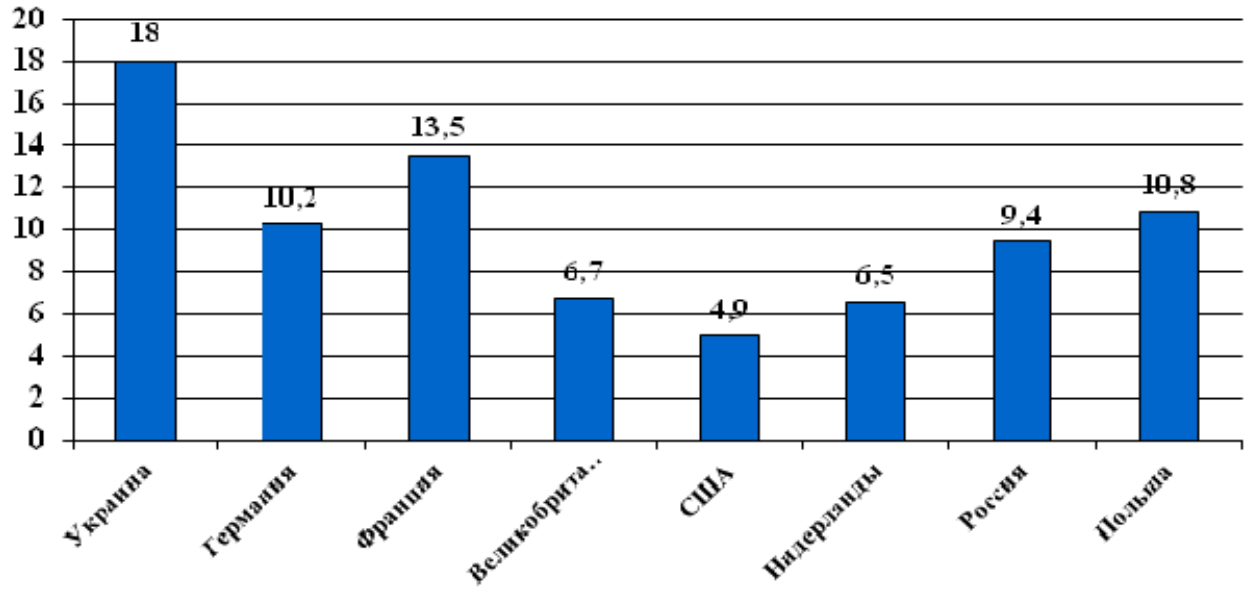


Рис.4. Соотношение пенсионных выплат к валовому внутреннему продукту некоторых стран мира в 2011 году, %

Это объясняется тем, что в Украине, как и во всем мире, продолжаются процессы старения населения, что обусловливает большое количество людей старше трудоспособного возраста. Причем Украина имеет самое высокое в Европе соотношение количества работающего населения к пенсионерам (рис.5).

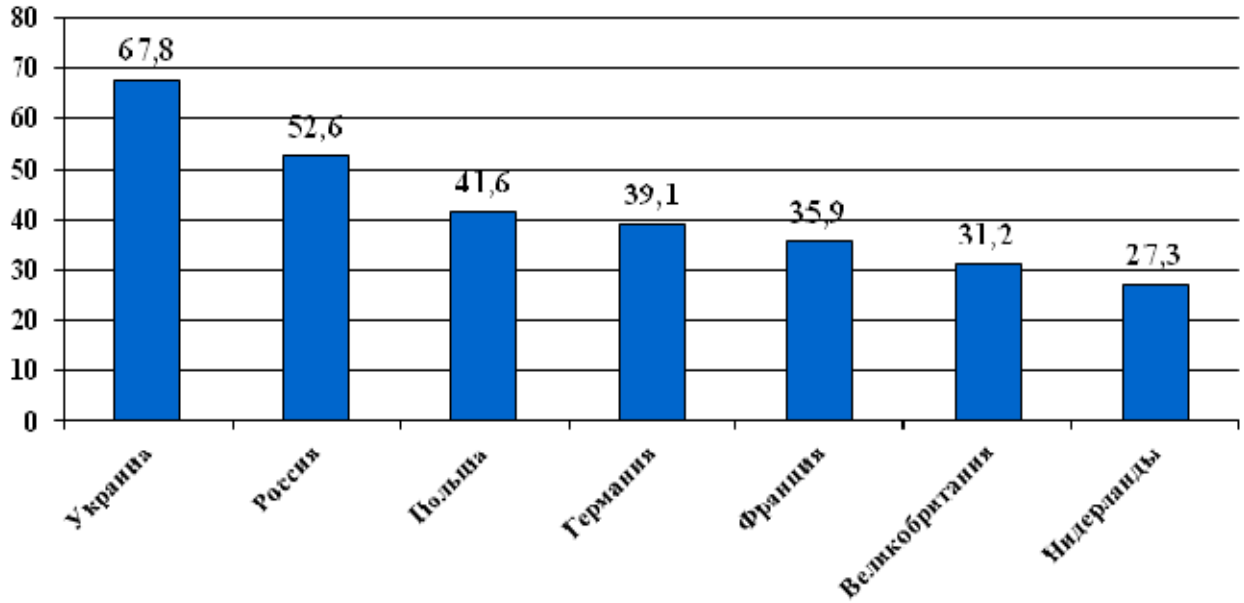


Рис. 5. Соотношение пенсионеров к занятому населению* в некоторых странах Европы, %

Таким образом, повышающийся уровень социальной нагрузки угрожает финансовой стабильности пенсионных систем, а следовательно и всей национальной экономике в целом, о чем также свидетельствует ежегодно возрастающий дефицит бюджета Пенсионного фонда Украины (30 млрд. грн – в 2009 году., в 2010 - 34,4 млрд. грн.)

Накопленный мировой опыт функционирования эффективных моделей социальной политики демонстрирует успешное решение данной проблемы с участием всех заинтересованных субъектов социальной сферы и соответствующих субъектов рыночных отношений. Например, в странах с развитой экономикой активная роль в осуществлении социальной политики государства принадлежит страховым компаниям, в частности, специализированным компаниям по страхованию жизни. Предоставляя такие виды долгосрочных страховых услуг как страхование жизни, страхование рент и аннуитетов, страхование пенсий по старости или по инвалидности, пожизненное страхование и других услуг страховые компании по страхованию жизни в этих странах ежегодно аккумулируют средства населения и работодателей в пределах 5% –10% годового ВВП, что позволяет им активно участвовать в социальной политике государства. Важным элементом социальной защиты граждан в развитых странах мира является медицинское страхование, на котором строится вся система здравоохранения. Оно имеет определенные преимущества перед государственными и частными системами медицинской защиты, а также ведомственной медициной. Экономическая необходимость медицинского страхования состоит в том, что его внедрение уменьшает нагрузку на государственный бюджет по обслуживанию охраны здоровья населения. С точки зрения физических лиц экономическая необходимость медицинского страхования состоит в уменьшении затрат на лечение в случае внезапного возникновения серьезных заболеваний. Социальное значение медицинского страхования состоит в том, что оно обеспечивает большую доступность, качественность и полноту по удовлетворению разнообразных потребностей населения в предоставлении медицинских услуг.

Резюмируя вышеизложенное, можно отметить, что за последние несколько лет наблюдается постепенное повышение роли системы коммерческого страхования в качестве механизма трансформации сбережений других секторов экономики в инвестиции с одновременным повышением ее надежности, о чем свидетельствует рост средних активов страховщиков даже в кризисных годы (динамика ежегодного роста средних активов: 2008 г. - 23%; 2009 г. - 4%; 2010 г. - 6%).

Кроме того развитие долгосрочных видов страхования жизни, таких как страхование рент и аннуитетов, страхование пенсий по старости или по инвалидности, пожизненное страхование и другие позволит системе коммерческого страхования играть активную роль в социальной политике государства.

Таким образом, система коммерческого страхования выполняет важную функцию обеспечения социально-экономической стабильности национальной экономики посредством частичного выполнения отдельных социально значимых функций государства, а именно:

– обеспечении финансовой и социальной защищенности граждан - гарантируя им возмещение ущерба при гибели имущества или потере дохода,
– участии в повышении уровня и качества жизни населения путем предложения гарантированного, рассроченного накопления;
– повышении социальной ответственности бизнеса, за счет реализации различные отраслевых программ страхования жизни работников за счет средств работодателей;
– снижении финансовой нагрузки госбюджета и внебюджетных фондов на социальные нужды и программы - социальный минимум обеспечивается обязательными видами страхования, а более высокий уровень - посредством заключения договоров добровольного страхования;
– участии в системе негосударственного пенсионного обеспечения за счет средств граждан и работодателей.

РЕЗЮМЕ
У статті досліджено роль системи комерційного страхування в якості механізму трансформації заощаджень інших секторів економіки в інвестиції. Доведено, що система комерційного страхування відіграє важливу роль у забезпеченні соціально-економічної стабільності національної економіки за допомогою часткового виконання окремих соціально значущих функцій держави.
Ключові слова: фінансовий сектор, активи страхових компаній, система комерційного страхування.
РЕЗЮМЕ
В статье исследована роль системы коммерческого страхования в качестве механизма трансформации сбережений других секторов экономики в инвестиции. Проведенный анализ позволил установить что ресурсы страховых компаний являются важным фактором инвестиционного процесса на макроэкономическом уровне. В статье установлено, что повышающийся уровень социальной нагрузки угрожает финансовой стабильности национальной экономики, а накопленный мировой опыт функционирования эффективных моделей социальной политики демонстрирует успешное решение данной проблемы с участием системы коммерческого страхования, которая выполняет выполняет важную функцию обеспечения социально-экономической стабильности национальной экономики посредством частичного выполнения отдельных социально значимых функций государства.
Ключевые слова: финансовый сектор, активы страховых компаний, система коммерческого страхования.
SUMMARY
The role of commercial insurance system as a mechanism of transformation of savings of other sectors of the economy to investment has been investigated in the paper. It is proved that the commercial insurance system plays an important role in the social and economic stability of the national economy through the partial fulfillment of certain socially important functions of the state.
Key words: financial sector, assets of insurance companies, commercial insurance system

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ:

1. Манэс А. Основы страхового дела: Пер. с нем. [Текст] / А. Манэс. - М.: АНКИЛ, 1992. - 112 с
2. Коньшин Ф.В. Государственное страхование в СССР. [Текст] / Ф.В.Коньшин. М.: Финансы, 1975. – 368 с.
3. Райхер В.К. Общественно-исторические типы страхования. [Текст] / В.К.Райхер. М.: Изд-во академии наук СССР, 1947. - 282 с.
4. Рейтман Л.И Страховое дело. [Текст] / Л.И.Рейтман. - М.: Финансы и статистика, 2005. – 766 с.
5. Сандоян Э. М. Роль финансового сектора в обеспечении долгосрочного экономического роста. [Текст] / Э.М.Сандоян. Ереван: Энциклопедия-Арменика, 2008. -
6. Сандоян Э.М. Новый подход к теории финансового посредничества в современной экономике // Э.М.Сандоян. Четвертая Годичная научная конференция (30 ноября-4 декабря 2009г.). Сборник научных статей: В 2 ч. – Социально-гуманитарные науки. Часть 1.- Ер.: Изд-во РАУ, 2010
7. Офіційний сайт Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг [Электронный ресурс] . Режим доступу: http://www.dfp.gov.ua
8. Офіційний сайт Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку послуг [Электронный ресурс] . Режим доступу: http://ssmsc.gov.ua

УДК 330.142

СОЦІАЛЬНИЙ КАПІТАЛ : ПІДХОДИ ДО ДОСЛІДЖЕННЯ

Шаповалова Т.В., к.е.н., доцент, директор навчально-наукового інституту праці та соціальних технологій Східноукраїнського національного університету ім. В. Даля

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Тематика соціального капіталу і його аналогів (соціальні мережі, соціальний потенціал, довіра та ін.) перебуває на вістрі уваги багатьох вітчизняних і зарубіжних учених, зокрема соціологів, політологів, психологів та економістів. Їхній інтерес до проведення досліджень даної категорії помітно зростає впродовж останніх десятиліть. Соціальний капітал розглядається ними здебільше, як феномен, нематеріальний чинник, який позитивно впливає на економічний розвиток, розв'язання соціальних проблем і розбудову громадянського суспільства в цілому.

Втім, сучасний стан досліджень соціального капіталу можна певною мірою охарактеризувати, як суперечливий і парадоксальний : *з одного боку*, в багатьох галузях знань з'являється все більше наукових праць і публікацій, у яких розкриваються різні аспекти даної категорії; *з другого боку*, збільшення кількості проведених досліджень супроводжується збільшенням кількості концептуальних і методологічних підходів до вивчення соціального капіталу, які характеризуються неузгодженістю та суперечливістю, особливо в економіці.

© Шаповалова Т.В., 2013

Все це в сукупності актуалізує необхідність у виявленні наявних у наукових джерелах підходів до дослідження соціального капіталу та їх узагальненні. Дане питання є важливим і з практичної точки зору, оскільки концепція соціального капіталу розглядається нині в Україні, як філософія для впровадження реформ в її економічній, соціальній та політичній сферах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми. Джерельною базою даної статті, на яку спирався автор при її написанні, є : фундаментальні дослідження соціального капіталу, які проведено в наукових роботах П. Бурд'є, Г. Беккера, Дж. Коулмена, Р. Патнема; сучасні праці, в яких розвинуті положення даної концепції, а саме Р. Берта, У. Бейкера, П. Вілсона, О. Вільямсона, Дж. Вулкока, К. Грутерта, Д. Мілонакіса, А. Портеса, Р. Роуза, М. Шиффа, Б. Файна, П. Франкоіса, Ф. Фукуями.

Цінним і корисним для дослідження є доробок, який зробили в розроблення сучасної теорії соціального капіталу такі вітчизняні науковці та дослідники, як С. І. Бандур, М. Є. Горожанкіна, О. А. Грішнова, М. С. Дороніна, Є. С. Драгомірова, Ю. К. Зайцев, Ю. Р. Мішин, О. О. Убейволк та ін.

Різні аспекти соціального капіталу поглиблено вивчалися в наукових роботах російських дослідників, зокрема О. Т. Конькова, О. О. Конєва, А. В. Ланцман, Н. І. Ларіонової, Д. В. Меркулова, Д. Д. Попова, С. В. Ракші, О. М. Татарко, М. Я. Фейзби, С. А. Штирбул та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується стаття. У сучасній науковій літературі, як зазначено вище, висвітлюється широкий спектр питань соціального капіталу. Проте без перебільшення можна стверджувати, що питання розроблення типології підходів до вивчення даної категорії та визначення з-поміж них найбільш прийнятних для аналізу в економіці знаходяться на узбіччі наукових досліджень. З огляду на викладене вище й зумовлюється необхідність у виокремленні даних питань в окремий напрям дослідження та обґрунтовується потреба в його проведенні в межах даної статті.

У здійснюваному в статті дослідженні визначено таку ***мету*** – виявлення підходів до вивчення соціального капіталу. В цьому контексті ***завданнями*** є :

виокремити та проаналізувати наявні в наукових джерелах підходи до дослідження соціального капіталу;

визначити на підставі результатів аналізу підходи, які є найбільш прийнятними для дослідження соціального капіталу, як економічної категорії.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Аналізом джерельної бази виявлено цілу низку точок зору на поняття «соціальний капітал», дефініції та витлумачення якого є нечіткими, неузгодженими та неоднозначними. Результати аналізу також свідчать, що нині існує багато підходів до вивчення концепту соціального капіталу, які відрізняють між собою. Погляди науковців, особливо економістів і соціологів, на природу, предмет, зміст і функції соціального капіталу є далекими від одностайності.

Певною мірою це можна пояснити тим, що дана категорія є багатовимірною, її дослідження не носять міждисциплінарний характер, а результати здійсненого аналізу її аспектів трактуються по-різному – в залежності від галузі наук, в якій вона досліджується. А відтак, визначене в статті завдання – розглянути різноманітність існуючих в науковій літературі підходів до вивчення соціального капіталу та розробити наближену їх типологію – є досить непростим та об'ємним.

соціальний капітал модифікується в його «порочну» форму, яка істотно ускладнює розвиток громади та суспільства в цілому.

Рис. 1. **Підходи до дослідження соціального капіталу** [4, с. 228-239]

Перед тим, як здійснити аналіз виявлених підходів до дослідження соціального капіталу, розглянемо окремі його трактування та визначимо яке з них є найбільш прийнятним для дослідження статті. Відповідно до доводів Ф. Фукуями соціальний капітал є формою капіталу, що виконує економічну функцію, зокрема в частині зменшення трансакційних витрат*. П. Бурд'є [2, с. 2-3] витлумачує соціальний капітал, як сукупність наявних або потенційних ресурсів, які передбачають інституціоналізовані відносини, зокрема знайомство і визнання. Тобто, інституціоналізовані соціальні зв'язки, мережі є своєрідним ресурсом, який дає особі, економічному агенту змогу через членство в них реалізувати наявні можливості, отримувати вигоди і переваги.

У даній статті під поняттям «соціальний капітал» розглядається форма капіталу, яка базується на таких нематеріальних чинниках, як соціальні відносини, зв'язки, мережі, взаємодія, норми (формальні, неформальні), довіра, які є ресурсом отримання вигод і сприяють економічному розвитку.

* **Трансакційні витрати** – витрати, які пов'язані з організацією справи, розв'язанням формальностей при укладанні контрактів, вирішенні адміністративно-бюрократичних перепон, отриманням інформації, веденням переговорів тощо.

Підходи до дослідження соціального капіталу проаналізовано в статті М. Вулкока «Соціальний капітал : значення для еволюційної теорії» [4, с. 225-251], яку було опубліковано в журналі «Репортер досліджень Світового банку». Автор вирізняє 4 підходи до вивчення аспектів соціального капіталу : комунітарний; мережевий; інституційний; синергетичний (див. *Рис. 1*).

У *комунітарному* (общинному) підході соціальний капітал асоціюється з місцевими організаціями, клубами, асоціаціями та громадськими організаціями. Прихильники даного підходу вважають, що соціальний капітал за своєю природою є «позитивним». А відтак, «чим його більше, тим краще», оскільки він позитивно впливає на добробут общини та суспільства [4, с. 229]. Даний підхід акцентує на важливій ролі соціальних зв'язків у вирішенні питань бідності та здебільше використовується для здійснення аналізу стану бідності.

Утім оптимізм стосовно «позитивної природи» соціального капіталу, який обстоюють прихильники комунітарного підходу, можна піддати сумніву, оскільки вони випускають з поля зору серйозні недоліки. Наприклад, в умовах, коли громада, мережа є ізольованою, місницькою або діє всупереч суспільним інтересам (гетто, злочинні угрупування, наркокартелі тощо), «позитивний»

«Порочні» соціальні мережі, такі як організовані злочинні угрупування, можуть справляти вкрай негативний вплив на розвиток суспільства – вбивства, інші правопорушення, на розкриття яких затрачаються ресурси та ін. Практика також свідчить, що соціальний капітал є «позитивним», якщо його середовище є «гомогенно-позитивним». А в умовах існування надмірної соціальної нерівності населення, дискримінації (расової, релігійної, етнічної, гендерної та ін.) даний вид капіталу не завжди призводить до економічного розвитку. Більш того, соціальний капітал може набувати ознак «порочних» корупційних схем, які, як відомо, уповільнюють економічне зростання, поглиблюють соціальну нерівність і призводять до деформацій у всіх сферах суспільного життя.

Прихильники *мережевого підходу* (М. Н. Астон, Р. Берт, П. М. Блау, М. Грановеттер, П. Дімаджіо, Н. Лін, К. Насансон, А. Портес, Х. Уайт, Х. Флеп та ін.) збалансовано оцінюють переваги і недоліки соціального капіталу. Вони звертають особливу увагу на важливості вертикальних і горизонтальних міжособистісних зв'язків, відносин усередині організації, підприємства, суспільної групи та громади. В публікації М. Грановеттера [3, с. 1350-1380], основоположника даного підходу, зазначається, що тісні соціальні зв'язки в громаді всиляють сім'ям і громадам почуття ідентичності та причетності до спільних цілей. Водночас американський соціолог підкреслює, що тісні горизонтальні зв'язки в громадах, в яких існує поділ за релігійними, класовими, етнічними, соціально-матеріальними та іншими ознаками, можуть стати підґрунтям для реалізації вузьких сектантських інтересів та сепаратистських поривань. Він слушно підмічає, що зі зміною рівня добробуту тієї чи іншої особи, групи осіб потреба в зовнішніх і внутрішніх зв'язках змінюється. Дослідник також показує, що «слабкі зв'язки» (через знайомих, колишніх співробітників) мають важливе значення – вони дають змогу швидше досягти успіху. Так, успішність діяльності підприємця на етапі започаткування власної справи залежить від його «слабких зв'язків» (зі знайомими, родичами, друзями, сусідами). З розширенням ведення бізнесу постає потреба у входженні в соціальні мережі для отримання доступу до ресурсів, інформації та ін.

Представники *інституційного підходу* (Т. Веблен, Г. Адамс, К. Ейрс, М. Клер, Дж. Коммонс, Т. Скокпол) доводять, що соціальні мережі існують у політичному, правовому, інституційному та іншому середовищах, які в значній мірі зумовлюють їх функціонування. Іншими словами соціальний капітал є результатом впливу вказаних середовищ, їх «залежною змінною». Інститути визначають економічну поведінку, встановлюють обмеження для суб'єктів господарювання, здійснюють в певних межах управління господарською діяльністю тощо. Тому спроможність і діяльність соціальних мереж, залежить від формальних інститутів, під впливом яких вони знаходяться. Ефективність діяльності держави і підприємств залежить від їхньої внутрішньої узгодженості, довір'я та правомочності. А також від їх зовнішньої підзвітності інститутам громадянського суспільства. Рівень суспільного добробуту, розвитку підприємництва не завжди підвищується зі зменшенням впливу держави на економічну та соціальну сфери.

Отже, інституційний підхід вивчає економічні явища і процеси в тісному зв'язку з соціальними, правовими, політичними, іншими явищами і процесами. Дослідження соціального капіталу, які базуються на інституційному підході, розкривають взаємозв'язки, які конституюють соціальні інститути та сприяють кращому розумінню різних соціальних та економічних аспектів даної категорії.

Синергетичний підхід, який застосовано в дослідженнях, проведеними П. Евансом, Дж. Ішамом, Д. Нараян, М. Вулкоком та ін., поєднує в собі окремі положення мережевого й інституційного підходів. На базі даного підходу було розроблено Звіти про світовий розвиток, які присвячені пошуку *синергізму*[*] *розвитку*, який передбачає динамічні професійні альянси, взаємовідносини між державними чиновниками і суб'єктами громадянського суспільства. Результати досліджень вказаних звітів можна подати такими основними тезами : наріжним каменем сталого економічного розвитку є партнерство інститутів держави, бізнесу і громадськості; важливим завданням науково-практичних досліджень є визначення умов, в яких виникає та діє синергізм; держава має створювати можливості для тривалого альянсу між різними соціальними групами. П. Еванс вважає, що відносини між суб'єктами державного і приватного секторів мають бути взаємними і базувалися на принципі взаємодоповнюваності (complementarity).

Російський науковець О. Т. Коньков у докторській роботі «Соціальний капітал як концепція економічної соціології та його роль в системі економічної взаємодії» [1] фактично констатує підходи до вивчення соціального капіталу, які подано вище (комунітарний, мережевий, сенергетичний). Він виокремлює також *ціннісно-нормативний* підхід, який базується на зумовленості соціальної дії мотиваційною і нормативною системами суб'єктів, тобто взаємозв'язками та інститутами. А відтак, його підхід є аналогом інституціонального (див. *Рис. 1*). Специфікою типології підходів до вивчення соціального капіталу (за О. Т. Коньковим) є те, що її зроблено через призму науки соціології. Варто також відмітити, що в класифікації підходів до вивчення соціального капіталу, які виявлено аналізом наукових працях і публікаціях вказаних вище авторів, характеризуються певною однаковістю.

Наведені вище підходи до вивчення соціального капіталу в тій чи іншій мірі мають слабкі сторони, певні вади. Основним їх недоліком є відсутність чіткого визначення поняття «соціальний капітал» і дотичних до нього понять, а також зв'язку з іншими концепціями. В комунітарному та мережевому підходах (див. *Рис. 1*) соціальний капітал досліджується, не виходить за межі даної категорії системи та без врахування впливу інших чинників, зокрема соціальних зв'язків та інституціонального середовища. Крім цього окремі підходи до дослідження соціального капіталу втратили частково свою практичну значимість з огляду на реалії сьогодення.

Інституційний і синергетичний підходи до дослідження соціального капіталу, на думку автора, мають переваги, оскільки вони базуються на здійснення комплексного аналізу всіх компонентів даної категорії, як порізно, так і цілісно – в їх єдності та взаємозв'язку. Інтегрування елементів соціального капіталу й утворення системи зв'язків між ними дає змогу більш ширше та глибше проникнути в суть досліджуваних реалій цього соціального феномену.

Дійсно, соціальний капітал є, передусім, різновидом соціальних явищ, формою соціальних зв'язків. А відтак, не сповна виправданими, об'єктивними та адекватними видаються підходи до його дослідження, що проводяться відмежовано від відповідних інститутів та інституціонального середовища. Адже вони детермінують поведінку економічних суб'єктів та умови господарювання. Соціальний капітал накопичується та реалізується в «павутині» економічних інститутів і через них впливає на господарську діяльність, економічний розвиток. Соціальний капітал сприяє зниженню трансакційних витрат, підвищує продуктивність ринкової економічної системи. Роль соціальних зв'язків, мереж підвищується в умовах соціалізації економіки.

З перерахованих вище підходів до вивчення соціального капіталу, як економічної категорії найбільш релевантним видається інституційний підхід. Це обгрунтовується, насамперед, з огляду на потребу у комплексному дослідженні зв'язків соціального капіталу. Тобто, не обмежуючись аналізом тільки економічних категорій і процесів, важливо висвітлити відповідні інститути, взаємозв'язок між

[*] **Синергізм** : в економіці – додаткові економічні переваги, які отримують від об'єднання (злиття чи поглинання) та взаємодії двох або декількох підприємств; ефект примноження результату функціонування системи, який перевищує суму окремих результатів функціонування її складових; цілеспрямоване посилення впливу явища-каталізатора шляхом поєднання окремих явищ.

ними та враховувати позаекономічні чинники. Інституційний підхід дає змогу дослідити парадигму соціального капіталу, її взаємозв'язок з економічними системами і процесами.

Аналіз вітчизняних і зарубіжних електронних баз даних наукових праць, публікацій дав автору змогу виявити підходи до дослідження концепції соціального капіталу, які за специфікою їх проведення в різних галузях науки можна виокремити в такі основні :

соціологічний, в якому соціальний капітал розглядається як соціальні норми, взаємозв'язки та мережі, організації, участь у яких дає їх учасникам змогу отримувати вигоди;

економіко-інституціональний, який базується на наукових положеннях, що покращення взаємодії між економічними агентами призводить до максимізації прибутків, зменшення трансакційних витрат, отримання доступу до ресурсів, інформації, підвищення продуктивності й ефективності господарської діяльності та економічного зростання.

політологічно-управлінський, в якому акцент робиться ролі інститутів, соціальних і правових норм у формуванні людської поведінки; у даному підході базовою є теза, що розвиток соціального капіталу призводить до підвищення рівня довіри громадян до інститутів держави, ефективності державного управління, розбудови демократичного, громадянського суспільства;

психологічний та *філософський*.

Результати проведеного в статті дослідження дають автору змогу сформулювати такі ***висновки*** :

1. Аналізом наявних джерельної бази виявлено низку різних підходів до дослідження соціального капіталу, основними з яких є комунітарний, мережевий, синергетичний та інституційний. Встановлено, що відмінності в підходах зумовлені специфікою галузі наук, в якій дана категорія аналізується.
2. На підставі результатів аналізу визначено, що найбільш адекватним і релевантним підходом до дослідження соціального капіталу, як економічної категорії видається *інституційний підхід*. Це аргументується, передусім, тим, що соціальний капітал має соціальну природу, він накопичується і реалізується в «павутині» суспільних інститутів і через них впливає на господарську діяльність, економічний розвиток. А відтак інституційний підхід, який базується на комплексному аналізі сукупності відповідних інститутів, інституціонального середовища (політичного, соціального, правового та ін.), економічних процесів, впливу неекономічних чинників, їх взаємозв'язку і взаємодії, дає змогу більш ширше, ґрунтовно і якісно дослідити соціальний капітал .

Перспективами проведення подальших розвідок у підходах до вивчення соціального капіталу є : аналіз виявлених дослідженням даної статті підходів, зокрема мережевого, синергетичного, інституційного, а також пов'язаних з ними аспектів і суміжних питань.

РЕЗЮМЕ

Здійсненим у статті аналізом джерельної бази виявлено низку підходів до дослідження соціального капіталу, основними з яких є комунітарний, мережевий, синергетичний та інституційний. Встановлено, що існування різноманітність у підходах зумовлені специфікою галузі наук, в якій дана категорія аналізується. Визначено, що найбільш адекватним і релевантним підходом до дослідження соціального капіталу, як економічної категорії, є інституційний підхід.

Ключові слова: соціальний капітал, підходи до дослідження, економічний розвиток.

РЕЗЮМЕ

Осуществленным в статье анализом научных источников выявлен ряд подходов к исследованию социального капитала, основными из которых являются коммунитарный, сетевой, синергетический, институциональный. Установлено, что существование разнообразие в подходах обусловлены спецификой отрасли наук, в которой данная категория анализируется. Определено, что наиболее адекватным и релевантным подходом к исследованию социального капитала, как экономической категории, является институциональный подход..

Ключевые слова : социальный капитал, подходы к изучению, экономическое развитие.

SUMMARY

Based on the analysis of sources conducted in the article, there have been revealed many approaches to research on social capital concept. The main research approaches are : Communitarian, Networks, Institutional, and Synergy. It was ascertained that the existence of diversity in the approaches is due to the area research in specific science in which this category is subject to analyze. It was determined that the most appropriate and relevant approach to the study of social capital as an economic category is Institutional approach.

Key words *:* Social Capital, research approaches, economic development.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Коньков А. Т. Социальный капитал как концепция экономической социологии и его роль в системе экономического взаимодействия : автореф. дис. ... докт. социолог. наук : [спец.] 22.00.03 / А. Т. Коньков; Моск. гос. ун-т им. М. В. Ломоносова. – М., [б. и.], 2006. – 39 с.
2. Bourdieu P. Le capital social : notes provisoires / P. Bourdieu // Actes Rech. Sci. Soc. – 1980. – Vol. 31. – P. 2–3.
3. Granovetter M. The strength of weak ties / M. Granovetter // American Journal of Sociology. – 1973. – No. 78. – P. 1350-1380.
4. Woolcock M. Social Capital : Implications for Development Theory / M. Woolcock, D. Narayan // The World Bank Research Observer. – 2000. – № 15. – P. 225-251.

УДК 338.515

ЕВОЛЮЦІЯ СУТНОСТІ ПРИБУТКУ, ТЕОРІЇ І ФУНКЦІЇ

Шаховалова Є.О., менеджер ТОВ "Лінія комфорту", м. Київ

Постановка проблеми та її актуальність. У процесі переходу України до ринкових умов господарювання та виходу з фінансової кризи зростає роль суб'єктів господарювання як основи та первинної ланки економіки. Функціонування підприємств значно впливає як на добробут власників, споживачів, так і на економічну ситуацію в країні. Все це неможливе без здійснення ними ефективної виробничої, маркетингової та фінансової діяльності. Найважливішою фінансовою категорією, що відображає позитивний фінансовий результат господарської діяльності підприємства, характеризує ефективність виробництва і свідчить про обсяг і якість виробленої і реалізованої продукції, стан продуктивності праці, рівень собівартості, є прибуток.

Значна роль прибутку в розвитку підприємства і забезпеченні інтересів його власників та персоналу, а також держави визначають необхідність дослідження питань його економічної сутності та теоретичних основ.

Як написав у енциклопедичній статті відомий дослідник проблеми управління прибутком Френк Найт «Можливо жоден економічний термін чи поняття не використовується в такій неймовірній кількості загальновживаних значень як прибуток» [1, с. 311]. З того часу пройшло багато років, але ситуація тільки ще більше ускладнилася. Відомо, і це визнається як зарубіжними, так і вітчизняними вченими, що прибутком можна легко маніпулювати з метою отримання фальсифікованих фінансових результатів. Альфред М. Кінг з цього приводу писав: « Прибуток як результуюча значення може варіюватися залежно від того, хто веде звітність…Для більшості компаній

© Шаховалова Є.О., 2013

чистий прибуток складає 3-4% від доходу, дійсний чистий прибуток може бути подвоєний, або взагалі зведений до нуля, залежно того, хто складає звітні документи» [2, с. 20].

Мета статті – розглянути еволюцію економічної сутності та теорій прибутку, виявити функції прибутку з урахуванням його багатофакторності.

Результати дослідження.

А. ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ПРИБУТКУ І ЙОГО ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ.

В економічній і фінансовій теорії в різні періоди розвитку категорія прибутку була об'єктом глибокого вивчення. Прибуток - це складна фінансова категорія, яка є дискусійною. В даний час серед науковців не існує єдиної думки щодо поняття категорії прибутку, його сутності.

Для виявлення сутності прибутку, на наш погляд, необхідно розглянути історію його розвитку. Кожна епоха, залежно від рівня розвитку економічних відносин, тлумачила це поняття по-своєму. У 16 ст. в Європі бурхливо формувались капіталістичні відносини, особливістю яких було первісне накопичення капіталу, що стало в свою чергу передумовою до створення нових економічних течій, однією з яких був меркантилізм. Основними представниками цієї течії були такі відомі економісти як Т. Мен, Д. Юм, Ж. Кольбер та Й. Бехер [3, с.112]. Джерелом прибутку меркантилісти вважали зовнішню торгівлю. Вони стверджували, що прибуток утворюється у сфері обігу і визначали його як різницю між продажною і покупною вартістю товару.

Вже у XVII ст. в Англії виникла класична школа політичної економії, засновником її був У. Петті , який стверджував про „виробниче" походження прибутку, джерелом якого є не сфера обігу, а праця(виробництво). У. Петті не вивчав прибуток як самостійну категорію. Він пов'язував прибуток з рентою, яка розглядалась у двох її проявах: рента з землі і рента з грошей (відсоток), що становили основні форми додаткового продукту.

У XVIII ст. набула розвитку школа фізіократів. Представниками цієї школи були Ф. Кене та А. Тюрго, які стверджували, що прибуток створюється лише в сільському господарстві, а не в процесі обміну. Вони дотримувалися думки, що обмін насправді нічого не створює, оскільки покупці та продавці в кінцевому результаті є рівноважними [4, с. 86]. Основною формою доданої вартості виступає земельна рента, яку фізіократи ототожнюють з „чистим продуктом", що є результатом додаткової праці робітника [3, с. 125].

На відміну від фізіократів, представники класичної політичної економії В. Петті, А. Сміт та Д. Рикардо стверджували, що багатство нації створюється у всіх сферах матеріального виробництва, а праця – єдина основа цього багатства [5, с 524].

Надалі прибуток досліджував Ж.Б. Сей. Він підкреслював, що дані фактори виробництва мають самостійне значення у створенні доходів капіталістів та землевласників. Прибуток розглядався ним як винагорода підприємця за його промислові здібності в процесі поєднання всіх факторів виробництва [4, с. 138].

У середині 19 ст. Н. Сеніор сформулював власний погляд на прибуток. На його думку, власники підприємств заради забезпечення виробничого процесу приносять у жертву свій добробут, стримуючись у повсякденному використанні коштів на особисте споживання, виявляють ощадливість, не витрачаючи власні доходи, а вкладаючи їх у виробництво. Отже, винагородою за їхню стриманість і є прибуток [6, с. 250].

У середині 19 ст. набуває розвитку і вчення К. Маркса [7, с. 28]. Прибуток виступає у вигляді перетвореної форми додаткової вартості, який є мотивом діяльності капіталіста та показником ефективності розвитку капіталістичного виробництва. Він утворюється як надлишок виручки над витратами капіталу, який безоплатно привласнюється власниками засобів виробництва. Джерелом прибутку К. Маркс вважав додатковий продукт, створений в сфері виробництва і реалізований у сфері обігу.

А у вченні А. Маршалла [8, с. 222] прибуток – це дохід підприємця, або комплексний дохід, що включає відсоток на власний капітал та винагорода за ризик. Таким чином, він вважав, що прибуток не є винагородою особливого фактора, а зводиться до плати за різні фактори, у тому числі землю і «працю». В теоріях англійських неокласиків [9, с. 102] сукупний дохід підприємця отримує назву «нормальний» прибуток і включається у витрати виробництва. «Нормальний» прибуток вони вважають винагородою підприємця за його працю і вкладені ним грошові капітали і ресурси.

Дж. С. Мілль уточнив, що «причиною прибутку є те, що праця виробляє більше, ніж потрібно для утримання його працівників» [10, с. 143]. На його думку заробітна плата і вартість праці є різними поняттями. Якщо перше – це те, що праця приносить робітникові, то друге – у що він обходиться капіталісту. За Міллем [10, с. 143], прибуток залежить не від заробітної плати, а від вартості праці.

Й. Шумпетер як видатна особистість в фінансовій науці приділяв проблемі визначення сутності прибутку велику увагу. Він вважав, що економічна сутність підприємницького прибутку – надлишок над усіма зобов'язаннями дістається підприємцям за те, що вони здійснили «нові комбінації» [11, с. 79]. Й. Шумпетер високо оцінював роль підприємців у розвитку виробництва, називаючи підприємницьку діяльність головною умовою економічного прогресу в суспільстві. А оскільки стимулом до підприємництва служить отримання прибутку, то саме він і є показником і умовою економічного розвитку і процвітання підприємства. Все це знайшло відображення у формулі Шумпетера – «Без розвитку немає прибутку, без прибутку немає розвитку».

Услід за Й. Шумпетером вчений Ф. Перру [12, с. 132] визначає функціональний прибуток як винагороду за функції нововведень та економічної вигоди.

Представник сучасних вчень П. Хейне писав: «Оскільки у світі без невизначеності не було б ні прибутків, ні збитків, ми можемо зробити висновок, що прибутки (або збитки) є наслідком невизначеності. Тим самим прибуток не є платою за отримання тих або інших ресурсів. Це – залишок; це те, що залишається з виручки, коли сплачені всі витрати; це результат більш точного, в порівнянні з більшістю людей, пророкування майбутнього» [8, с. 474].

Вчений Ф. Найт [12, с. 128] розглядав відмінність між ризиком, величину якого можна розрахувати методами теорії ймовірності, і невизначеністю, величина якої не піддається розрахунку. Згідно думки Найта, невизначеність і прибуток – нерозривно пов'язані поняття. Джерелом справжнього прибутку є невизначеність, яка може розглядатися як винагорода підприємця за прийняття рішень в умовах невизначеності. Виходячи з цього, підприємець повинен проявляти постійну готовність йти на ризик, щоб отримати більший прибуток. Ф. Найт пов'язував походження прибутку не тільки із підприємницькою діяльністю, але і з іншим її аспектом, а саме – з фактором. На думку Ф. Найта, І. Фішера, П. Мюрделя прибуток – це винагорода за певний ризик, який підприємець бере на себе в процесі здійснення виробничої діяльності.

Видатний економіст Е. Чемберлен [13, с. 55] вивчав прибуток в умовах монополістичної конкуренції. Він вважає, що джерелом монопольного прибутку є різниця між монопольної ціною і рівноважною ціною попиту і пропозиції. Він стверджував, що панування на галузевому ринку незначної кількості крупних виробників призводить до формування ринкової та цінової політики, проявом якої є завищення цін. А ось П. Самуельсон [14, с. 385], в якості джерел прибутку називає «безумовний» дохід від факторів виробництва, винагорода за підприємницьку діяльність і введення технічних удосконалень. Розмір прибутку на його думку залежить і від уміння переконати покупців у тому, що їм варто заплатити за товар більш високу ціну, оскільки він є кориснішим, ніж вони «самі спочатку думали». Він визначає прибуток як «надзвичайно різносторонню категорію». Він вважав, що джерелом прибутку є дохід від факторів виробництва, винагорода за підприємницьку діяльність та впровадження технічних нововведень. До прибутку також відносять розбіжність між очікуваним та фактичним доходом у зв'язку з невизначеністю(ризиком), монопольний дохід тощо.

Такі фахівці, як Х. Андерсен та Д. Колдуел розуміють під прибутком збільшення капіталу в результаті ведення господарської діяльності [15, с.45]. Таку ж думку поділяє й Р. К. Мертон, лауреат Нобелівської премії 1997 р. в галузі економіки: «Прибуток-це певна сума грошових коштів, що надійшли до власника на початок певного періоду, витративши яку, в нього на кінець цього періоду залишиться стільки ж грошей, скільки було спочатку» [16, с.125].

Таблиця 1

Визначення концепцій прибутку з точки зору різних теорій та авторів

Течії	Представники	Теорії	Погляди
1	2	3	4
Меркантилісти і класики	Т. Мен, Д. Юм, Ж. Кольбер, Й. Бехер	Теорія меркантилістів	Джерело прибутку - зовнішня торгівля. Прибуток утворюється у сфері обігу, він визначається як різниця між продажною і покупною вартістю товару.
	Ф. Кене, А. Тюрго	Теорія фізіократів	Джерело прибутку – сільське господарство. Основною формою доданої вартості вони вважали земельну ренту, яку ототожнювали з „чистим продуктом", що є результатом додаткової праці робітника.
	В. Петті, Д. Локка	Теорія праці	Джерело прибутку - праця. Пов'язували прибуток з рентою, яка розглядалась у двох її проявах: рента з землі і рента з грошей (відсоток), що становили основну форму додаткового продукту.
	А. Сміт, Д. Рікардо	Теорія трудової вартості	Джерело прибутку – праця. Багатство нації створюється у всіх сферах матеріального виробництва, а праця – єдина основа цього багатства.
Прагматична політико-економічна школа	Ж. Б. Сей	Теорія 3 факторів	Прибуток - винагорода підприємця за його промислові здібності в процесі поєднання всіх факторів виробництва.
	Н. Сеніор	Теорія стриманості	Вважав, що власники підприємств заради забезпечення виробничого процесу приносять у жертву свій добробут, виявляють ощадливість, не витрачаючи власні доходи, а вкладаючи їх у виробництво. Винагородою за їхню стриманість і є прибутком.
	К. Маркс	Теорія додаткової вартості	Джерело прибутку - додатковий продукт, створений в сфері виробництва і реалізований у сфері обігу. Прибуток - перетворена форма додаткової вартості, яка є мотивом діяльності капіталіста та показником ефективності розвитку капіталістичного виробництва.
	Дж. С. Мілль	Теорія трудового доходу	Прибуток залежить не від заробітної плати, а від вартості праці. Заробітна плата - це те, що праця приносить робітникові, вартість праці – у що він обходиться капіталісту.
	А. Маршалл	Теорія англійських неокласиків	Прибуток не є винагородою особливого фактора, а зводиться до плати за різні фактори, у тому числі землю і «праця». Прибуток - винагорода підприємця за його працю і вкладені ним грошові капітали і природні ресурси.
Сучасні теорії	Й. Шумпетер	Теорія економічного розвитку	Прибуток – надлишок над усіма зобов'язаннями підприємців за те, що вони здійснили «нові комбінації». «Без розвитку немає прибутку, без прибутку немає розвитку».
	Ф. Перру, П. Хейне, Ф. Найт, І. Фішер, П. Мюрдель	Теорія ризику	Прибуток – це винагорода за певний ризик, який підприємець бере на себе в процесі здійснення виробничої діяльності. Прибуток - винагорода за функції нововведень та економічної влади.
	Е. Чемберлен	Теорія монопольного капіталу	Вважав, що джерелом монопольного прибутку є різниця між монопольною ціною і рівноважною ціною попиту і пропозиції.
	П. Самуельсон (лауреат Нобелівської премії 1970 р.)	Психологічна теорія	Джерело прибутку - дохід від факторів виробництва, винагорода за підприємницьку діяльність та впровадження технічних нововведень. До прибутку також відносять розбіжність між очікуваним та фактичним доходом у зв'язку з невизначеністю(ризиком), монопольний дохід тощо.
	Х. Андерсен, Д. Колдуел, Р. К. Мертон (лауреат Нобелівської премії 1997 р.)		Прибуток - збільшення капіталу в результаті ведення господарської діяльності
	А. Бабо		Прибуток - представляє собою різницю, відхилення, залишок. Прибуток міститься у виручці.
	Дж. Хікс (лауреат Нобелівської премії 1972 р.)	Індивідуальна теорія	Прибуток - максимальна сума, яку людина може витратити на протязі тижня за умови, що її добробут до кінця даного тижня не зменшиться порівняно з початком.
	Д. Голбрєйс, А. Бєрлі, Е. Хансен, С. Кузнець	Теорія революції в доходах	Рушійним мотивом виробництва стає не прибуток сам по собі, а задоволення потреб усього суспільства. На цій основі прибуток зникає як економічна категорія, відбувається вирівнювання доходів різних соціальних верств населення. Всі отримують справедливі доходи відповідно до участі кожного у виробництві.

З таким твердженням не можна повністю погодитися, оскільки прибуток – це поняття досить абстрактне і не можна говорити про нього як про «щось» матеріальне, що можна « пощупати», до нього не можна доторкнутись.

У 1985 р. А. Бабо у своїй праці «Прибуток» узагальнив існуючі погляди на зміст даної категорії. Він [17, с. 8] відзначив, що «всі автори сходяться в тому, що прибуток представляє собою різницю, відхилення, залишок». І ми погоджуємося із цією думкою. Дослідники одностайно розглядають прибуток як «щось», що міститься у виручці від продажу. Розбіжності, причому досить істотні, виникають при спробі встановити, з яких же компонентів складається це «щось».

Сучасні західні економісти визначають прибуток категорією добробуту, тобто ступенем поліпшення добробуту господарюючого суб'єкта за даний період часу. Так, на думку Дж. Хікса [18, с. 12], мета визначення прибутку на практиці полягає в тому, щоб дати людям уявлення про суму, яку вони можуть витратити на споживання, не стаючи біднішими. Згідно з цією ідеєю, прибуток тієї чи іншої людини слід визначати як максимальну суму, яку вона може витратити на протязі тижня за умови, що її добробут до кінця даного тижня не зменшиться порівняно з початком. Дане індивідуальне визначення прибутку може бути застосоване до будь-якого суб'єкта господарювання. На мою думку, це твердження, при певному припущенні, є досить влучним. Оскільки, якщо розглядати прибуток в індивідуальній площині, то можна дійсно стверджувати, що це частка яка додається до суми, яка необхідна для задоволення певних первинних потреб і яка дає можливість нам отримати більше та покращити умови свого існування. Адже будь-які надлишкові кошти нами витрачаються на вдосконалення і покращення умов свого існування, забезпечуючи інтелектуальні і матеріальні потреби людини.

Глибоке дослідження фінансової і економічної літератури щодо розкриття і пізнання сутності категорії прибутку дозволило зробити спробу згрупувати точки зору і погляди авторів на фінансову категорію прибутку (табл. 1).

Через віки економічне співтовариство і окремих суб'єктів господарювання «хвилює» прибуток і механізм управління ним, тому що прибуток є джерелом розвитку, фінансовим ресурсом.

Б. ТЕОРІЇ ТА ФУНКЦІЇ ПРИБУТКУ.

До XX ст. у західній економічній думці була відсутня самостійна теорія прибутку, а її виникнення пов'язане з тим, що було обґрунтовано коло чинників, під впливом яких формується прибуток.

Зусиллями таких вчених, як Ф. Найт та Й. Шумпетер і почала розвиватися теорія прибутку. Був сформований новий підхід до визначення сутності прибутку, який почали трактувати як породження особливих підприємницьких талантів, адаптації до потреб динамічного розвитку підприємницької діяльності за двома визначальними напрямами: гнучка й адекватна відповідь на передбачений ризик і своєчасне освоєння нововведень на всіх визначальних ділянках бізнесу [19, с. 22].

Сучасні економічні теорії характеризуються тим, що найчастіше вони є об'єднанням кількох теорій водночас. Так, відомий американський економіст П. Самуельсон визначає прибуток з позицій теорії «продуктивності капіталу», тобто прибуток є результатом функціонування капіталу; теорії «утримання» – прибуток є винагородою капіталіста за утримання від споживання та за підприємницьку активність; теорії «виробничої функції» та ін.

Відбувається повернення до пояснення механізму утворення прибутку та його сутності за допомогою «трудової теорії вартості». Прибічником таких поглядів є професор М. Павлишенко Такий погляд висвітлюється в ряді його публікацій [20, 21, 22]. Він піддає критиці ринкову концепцію утворення прибутку і вважає, що прибуток як категорія товарного виробництва є формою вираження додаткової вартості, що створюється затратами додаткової праці [22].

У розвинених країнах світу, в сьогоднішніх ринкових умовах, прибуток стає і соціальною категорією, що відображає відносини між зростаючим усуспільненням засобів виробництва та суспільним характером праці. З такої точки зору, прибуток відображає приріст капіталу господарюючого суб'єкта за певний період [23]. Дослідження Т. Є. Кучеренко показують, що в зарубіжній та вітчизняній фінансовій теорії виділяють такі концепції визнання прибутку, як податкова, юридична, етична, психологічна, макроекономічна, мікроекономічна, соціально-корпоративна [24].

К. Макконнелл та С. Брю зазначали, що прибуток – дохід тих, хто пропонує економіці підприємницькі здібності і стверджували, що він є винагородою підприємця за ризик і виконання ним організаційної функції [25, с. 955].

Відголоском теорії чинників виробництва є теорія ресурсної вартості [26, с. 8], яка основана на твердженні, що необхідно розглядати всі чинники, що залучаються до виробничого процесу – працю, землю, капітал, підприємницькі здібності та інформацію.

Цікаве визначення сутності прибутку дають професори С. В. Мочерний та Я. С. Мочерна: «Це головна мета діяльності капіталістичного підприємства, що реалізується в процесі виробництва та реалізації товарів з використанням найманої праці, діяльності самих підприємців, отримуваного синергічного ефекту від взаємодії найманих працівників із засобами виробництва, а також виражає певну сукупність відносин економічної власності при здійсненні названих видів діяльності та праці» [8, с. 331]. З цього визначення видно, що автори є прихильниками пояснення прибутку через трудову теорію вартості.

З точки зору професора А. М. Поддєрьогіна, прибуток розглядається як грошовий вираз частини вартості додаткового продукту, тобто частини чистого доходу, отриманого підприємством, яка залишається після покриття витрат виробництва. Підприємство одержує прибуток після того, як втілена в створеному продукті вартість буде реалізована й набере грошової форми. Оскільки додатковий продукт є вартістю, створеною понад вартість необхідного продукту, то об'єктивна основа існування прибутку пов'язана з необхідністю первинного розподілу додаткового продукту [27, с. 62].

На думку відомого вітчизняного економіста І. О. Бланка: «прибуток представляє собою виражений у грошовій формі чистий дохід підприємця на вкладений капітал, що характеризує його винагороду за ризик здійснення підприємницької діяльності, і являє собою різницю між сукупним доходом і сукупними витратами в процесі здійснення цієї діяльності» [28, с. 8].

Дослідник Е. А. Кузнєцов та інші вчені [29, с. 232] стверджують, що «прибуток – це частина додаткової вартості продукту (чистого доходу), яка залишається в розпорядженні підприємства після виконання розрахунків із бюджетом». Скоріше за все автори мають на увазі чистий прибуток.

Науковець у галузі аграрної економіки академік В. Г. Андрійчук зазначає, що «прибуток в загальному економічному розумінні – це додаткова вартість, що створюється в процесі виробництва, або іншими словами – це вартість, створена в процесі підприємницької діяльності понад вартість виробничо спожитих ресурсів і робочої сили» [30, с. 171]. Схоже визначення «прибутку» наводять й інші дослідники [31, с. 4]. Вчений економіст-аграрник П. Т. Саблук вважає, що «прибуток є частиною чистого доходу підприємства, який створюється у виробництві та реалізується в процесі обміну» [32, с. 20].

Відомі фахівці в сфері бухгалтерського обліку М. Ф. Огійчук та М. І. Бєлєнкова розглядають прибуток як основний економічний показник, що всебічно характеризує фінансово-господарську діяльність суб'єкта господарювання, і є джерелом поповнення його обігових коштів, капітальних інвестицій та збільшення власного капіталу [33, 26].

Учений В.П. Кодацький вивчає прибуток як одну із форм грошових нагромаджень, створених у галузях економіки, і представляє собою частину національного доходу, що включає в себе вартість додаткового й окремі елементи необхідного продукту. Основним джерелом виникнення прибутку, на його думку, є виробнича діяльність господарюючого суб'єкта [34, с. 7].

В.Б. Клевець у дисертаційній роботі дійшла висновку, що прибуток, як економічна категорія, охоплює широке коло суспільних відносин, які пов'язані з утворенням, розподілом і використанням додаткового продукту, що віддзеркалюється у відносинах між підприємством, з одного боку, і робітниками, підприємствами та державою, з іншого боку [35, с. 6].

Ю.А. Греченко вважає, що «прибуток – це економічні відносини, які відображають особливий вид доходу, одержуваного в результаті ефективної інноваційної діяльності, проведення ризикових проектів, використання підприємницьких талантів і навичок в процесі здійснення господарської діяльності, який існує в грошовій формі і повністю готовий до розподілу» [36, с. 220].

Поряд з модернізацією старих теорій прибутку сучасні західні економісти пропонують також нові теорії. Серед них поширеною є «концепція революції в доходах». До найбільш активних прихильників цієї концепції належать американські економісти Д.Голбрєйс, А.Бєрлі, Е.Хансен, С.Кузнець. Основна ідея даної теорії полягає в тому, що з розвитком корпоративної власності підприємці відходять від керівництва господарством, передаючи управління найманим менеджерам. Тому змінюється й мета підприємництва. Рушійним мотивом виробництва стає не прибуток сам по собі, а задоволення потреб усього суспільства. На цій основі прибуток «начебто» зникає як економічна категорія, відбувається вирівнювання доходів різних соціальних верств населення. Всі отримують справедливі доходи відповідно до участі кожного у виробництві. Формується єдність інтересів класів, на основі чого виникає класова гармонія між робітниками й підприємцями [37, с. 87].

Висновки. Проаналізувавши світові тенденції та теорії вітчизняних науковців, можна зробити висновок, що і досі не існує єдиного вірного трактування такої категорії як прибуток. Багато вчених висвітлюють нові ракурси погляду на прибуток, але більшість з них все ж ґрунтуються на класичних економічних теоріях прибутку 19-20 ст. Дослідники частіше за все корегують їх відносно нових умов та світових тенденцій.

Враховуючи відмінності у поглядах економістів на сутність прибутку, вони мають і різні погляди на функції прибутку. Проаналізувавши джерела фінансової літератури та погляди вітчизняних авторів, можна звести основні функції прибутку до таких:

1) отриманий прибуток є мірилом ефективності бізнесу [38]. Різновидом цієї функції в економічній літературі є оціночна або контрольна, визначені в працях [39,40]. Значення прибутку полягає в тому, що він відображає кінцевий фінансовий результат і передусім використовується як критерій та оціночний показник (показник ефективності) результатів виробничо - комерційної діяльності підприємства. Водночас прибуток не є універсальним показником роботи господарюючого суб'єкта, оскільки на його величину та динаміку впливають безліч факторів – як ті, що піддаються регулюванню з боку підприємства (обсяг реалізації продукції, її собівартість та структура, рівень компетентності менеджерів і т.д.), так і фактори, що перебувають практично поза сферою його впливу (кон'юнктура ринку, зміна ставок оподаткування, норми амортизаційних відрахувань тощо). Багатофакторність економічної категорії прибуток зумовлює необхідність використовувати поряд з ним й інші показники ефективності фінансово-господарської діяльності підприємства, а саме: рентабельність, продуктивність праці, фондовіддача, швидкість обертання оборотних засобів, EVA і інші.;

2) значення стимулюючої функції полягає в тому, що прибуток одночасно є фінансовим результатом і основним елементом фінансових ресурсів підприємства. На думку авторів, окремо виділені в економічній і фінансовій літературі функції прибутку, – нагромадження [38] та джерела самофінансування розвитку [41] – є, по суті, складовими саме функції стимулювання. У системі внутрішніх джерел формування фінансових ресурсів підприємства, що забезпечують його розвиток, прибуток відіграє головну роль. Частка чистого прибутку, що залишається в розпорядженні суб'єкта господарювання після сплати податків та інших обов'язкових платежів, є основою економічного розвитку і стимулювання робітників на підприємстві. З одного боку, прибуток – головне джерело збільшення власних активів господарюючого суб'єкта, а отже, і його ринкової вартості, що досягається капіталізацією частини отриманого прибутку, тобто її спрямування на приріст власних активів. З іншого, прибуток є одним із джерел розширеного відтворення виробництва, створення резервного капіталу на споживання та утримання невиробничої сфери, формування додаткового капіталу та резерву фінансування капітальних інвестицій, покриття збитків минулих періодів. І нарешті, за рахунок прибутку здійснюються матеріальне заохочення працівників, підвищення рівня оплати праці за високі виробничі показники, виплата дивідендів, утримання об'єктів соціальної сфери, тобто прибуток є джерелом соціальних благ для членів трудового колективу;

3) прибуток використовується, зауважує авторський колектив під керівництвом І. Циглика, як знаряддя розподілу додаткового продукту та його грошової форми – чистого доходу [41], тобто виконує розподільчу функцію. Розподіл прибутку знаходить відображення в економічних відносинах, що виникають між робітником і підприємством, між підприємством однієї і різних галузей виробництва в процесі їх господарської діяльності, між підприємствами і державою через фінансово-банківську систему. Функцію розподілу ще називають функцією привласнення прибутку. На нашу думку, дане ототожнення є цілком виправданим, оскільки за сучасних умов приватна власність передбачає виключне право власників підприємства на кінцевий фінансовий результат діяльності в процесі його розподілу. Звичайно, за винятком законодавчо визначених прав держави на привласнення частини прибутку у вигляді податків та обов'язкових платежів з прибутку;

4) прибуток є джерелом формування бюджетних ресурсів держави. Зокрема, такий підхід щодо функціонального призначення прибутку поданий у праці авторів [42]. Надаючи підприємствам можливість функціонувати, регулюючи цей процес за допомогою пільг, протекції, фінансування та інших подібних заходів, держава розраховує на отримання відповідного доходу через систему оподаткування;

5) соціальна функція прибутку знаходиться у нерозривному зв'язку з регулюючою функцією оскільки спрямування прибутку до бюджетів різних рівнів сприяє реалізації різних загальнодержавних і регіональних соціальних програм.

Отже, прибуток надходить до бюджетів різних рівнів у вигляді податків, обов'язкових платежів та економічних санкцій. Такий механізм перерозподілу прибутку фінансово забезпечує виконання державою своїх функцій, державних інвестиційних, виробничих та науково-технічних програм, формування позабюджетних фондів, тобто створює базу економічного розвитку держави в цілому. Крім того, надходження коштів до бюджетів у процесі оподаткування є джерелом реалізації державних та місцевих соціальних програм, спрямованих на фінансування закладів та заходів соціальної сфери, надання матеріальної допомоги окремим категоріям громадян, формування благодійних фондів тощо. Отже, прибуток є важливим джерелом задоволення соціальних потреб суспільства в цілому і суб'єктів господарювання.

РЕЗЮМЕ

У статті наведено результати дослідження економічної сутності прибутку та його теорій в історичному аспекті. Розроблено класифікацію концепцій зарубіжних і вітчизняних вчених щодо визначення прибутку. Виявлено основні функції прибутку з урахуванням його багатофакторності.

Ключові слова: економічна сутність прибутку, теорії та функції прибутку, класифікація концепцій.

РЕЗЮМЕ

В статье приведены результаты исследования экономической сущности прибыли и ее теорий в историческом аспекте. Разработана классификация концепций зарубежных и отечественных ученых по определению прибыли. Выявлены основные функции прибыли с учетом ее многофакторности.

Ключевые слова: экономическая сущность прибыли, теории и функции прибыли, классификация концепций.

SUMMARY

The paper presents the results of the research into the economic essence of income and income theories in the historical aspect. The classification of income concepts defined by the foreign and domestic scientists has been developed. Maid functions of income have been identified taking into account its multi-factor character.

Keywords: economic essence of income, theories and functions of income, classification of concepts.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Хейне П. Экономический образ мышления / П. Хейне; пер. с англ. – М. : Новости, Catallaxy, 1991. – 330 с.
2. Альфред М. Кинг. Тотальное управление деньгами / Альфред М. Кинг; пер. с англ. – Спб.: Полигал, 1999. – 448 с.

3. Проскурін В.П. Історія економіки та економічних учень . Нариси економічної історії індустріальної цивілізації: навч. посіб. / Проскурін В.П. – К.: КНЕУ, 2005. – 372 с.
4. Кенэ Ф. Избранные экономические произведения / Ф. Кенэ; пер. с фр. – М. : Соцэкгиз, 1960. – 551 с.
5. Классика экономической мысли. Сочинения / В. Петти, А. Смит, Д. Рикардо, Дж. Кейнс, М. Фридмен. – М.: ЭКСМО-Пресс, 2000. – 896 с.
6. . Башнянін Г.І. Політична економія / Г.І. Башнянін, П.Ю. Лазур, В.С. Медведєв. – К.: Ніка-Центр, Ельга, 2000. – 527 с.
7. Маркс К. Сочинения: Т. 25. Ч. І. / К. Маркс, Ф. Энгельс. – М..: 1984. – С. 43.
8. Мочерний С.В. Історія економічних вчень : навч. посібник / С.В. Мочерний. – Л., 2006. – 183 с.
9. Депутат В.І. Основи економічної теорії / В.І. Депутат, П.В. Круша. – К., 2008. – 255 с.
10. Милль Дж. С. Основы политической экономии / Дж. С. Милль. – М., 1980. – Т. 2. – 141 с.
11. . Шумпетер Й. Теория экономического развития / Й. Шумпетер. – М. : Прогресс, 1982. – 455 с.
12. Найт Ф. Риск, неопределенность и прибыль / Ф. Найт; пер. с англ. М.Я. Каждана; Центр эволюц. экономики. – М.: Дело, 2003. – 359 с.
13. Чемберлен Э.Х. Теория монополистической конкуренции: Реориентация теории стоимости / Э.Х. Чемберлен; пер. с англ. Э.Г. Лейкина, Л.Я. Розовского ; под ред. О.Я. Ольсевича. – М.: Экономика, 1996. – 351 с.
14. Самуэльсон П.А. Экономика: [учебн.] / П.А. Самуэльсон ; пер. с англ. – Севастополь: Издательство «Ахтиар», 1995. – 384 с.
15. Нидлз Б. Принципы бухгалтерского учёта / Б. Нидлз. – М.: Финансы и статистика, 1993. – 496 с.
16. Гриньова В.М. Фінанси підприємств: навч. посІб. / В.М. Гриньова, В.О. Коюда. – [2-не вид., перероб.і доп.]. – К.: Знання-Прес, 2004. – 424 с.
17. Бабо А. Прибыль : пер. с франц. / А. Бабо ; общ. ред. и коммент. В. И. Кузнецова. – М. : А/О Издательская группа "Прогресс", "Универс", 1993. – 176 с.
18. Хикс Дж. Стоимость и капитал / Дж. Хикс. – М.: Прогресс, 1993. – 488 с.
19. Никитин С. Прибыль: теоретические и практические подходы/ С. Никитин, Е. Глазова, А. Никитин // Мировая экономика и международные отношения. – 2002. – №5. – С. 20-27.
20. Павлишенко М. Модифікація вартості товару / М. Павлишенко // Економіка України. –2001. – №7. – С. 48-58.
21. Павлишенко М. Роль закону єдності товарного і грошового обігу в утворенні прибутку /М. Павлишенко //Економіка України. – 2006. – №2. – С. 34-42.
22. Павлишенко М. М. Прибуток: його суть і механізм формування в умовах ринкової економіки / М. М. Павлишенко, Р. М. Горинь // Науковий вісник НЛТУУ : Збірник науково-технічних праць. – Львів : НЛТУУ, 2005. – Вип. 15.5. – С. 321-330.
23. Кучеренко Т. Є. Методологія формування фінансових результатів у сучасних умовах / Т. Є. Кучеренко // Облік і фінанси АПК. – 2007. – №11-12. – С. 163-167.
24. Кучеренко Т.Є. Теоретичне обґрунтування фінансових результатів в контексті моделі балансу / Т. Є. Кучеренко // Вісник ХНАУ. Серія «Економіка АПК і природокористування». – 2009. – №13. – С. 230-237.
25. Макконнелл К.Р. Экономикс: принципы, проблемы и политика // К.Р. Макконнелл, С.Л. Брю; пер. с 14-го англ. изд. – М.: ИНФРА-М, 2004. – XXXVI, 972 с.
26. Юшко С.В. Формування доходів сільськогосподарських підприємств та підвищення економічної ефективності їх господарювання : автореф. дис... канд. екон. наук: 08.07.02. / С.В. Юшко; Харк. нац. аграр. ун-т ім. В.В.Докучаєва. – Х., 2003. – 20 с.
27. Поддєрьогін А.М. Фінанси підприємств: Підручник. / Поддєрьогін, А. М., Білик, М. Д., Буряк Л. Д. – [5-те вид. перероб. та допов.]. – К.: КНЕУ, 2005. – 286 с.
28. Бланк И. А. Управление прибылью / И. А. Бланк. – 2-е изд., расш. и доп. – К. : Ника-Центр, Эльга, 2002. – 752 с.
29. Экономика : учебное пособие / Под редакцией Э. А. Кузнецова. – Х. : Одиссей, 2008. – 512 с.
30. Андрійчук В. Г. Економіка аграрних підприємств : підручник / В. Г. Андрійчук. – К. : КНЕУ, 2002. – 624 с.
31. Калашніков О. М. Формування 73 бта використання прибутку сільськогосподарського підприємства / О. М. Калашніков. – Х., 2003. – 46 с.
32. Проблеми забезпечення дохідності агропромислового виробництва в Україні в постіндустріальний період // Матеріали Десятих річних зборів Всеукр. Конгресу вчених економістів-аграрників. – К. : ННЦ ІАЕ, 2008. – 101 с.
33. Огійчук М. Ф. Суть прибутку та підходи до методики його визначення / М. Ф. Огійчук, М. І. Бєлєнкова // Економіка АПК. – 1998. – № 6. – С. 31-45.
34. Кодацкий В. П. Прибыль / В. П. Кодацкий. – М. : Финансы и статистика, 2002. – 128 с.
35. Клевець В. Б. Формування фінансових результатів у молокопродуктовому підкомплексі АПК : Автореф. дис... канд. екон. наук : 08.07.02 / В. Б. Клевець ; Держ. агроекол. ун-т. – Житомир, 2004. – 20 с.
36. Греченко Ю. А. До питання про визначення показників прибутку (на прикладі сільськогосподарських підприємств) / Ю. А. Греченко // Вісник ХНАУ. Серія «Економіка АПК і природокористування». – 2009. – №10. – С. 212-220.
37. Степура О.С. Політична економія : навч. посіб. / О.С. Степура, О.С. Єремєєв, Т.Ю. Пономарьова, М.О. Степура. – К. : Кондор, 2006. – 408 с.
38. Шеремет А.Д. Методика финансового анализа / А.Д. Шеремет, Р.С. Сайфулин. – М.: ИНФРА-М, 1995. – 176 с.
39. Арранчій В.І. Фінанси підприємств: навч. посіб. для провед. практ. занять. – К.: ВД „Професіонал”, 2004. – 304 с.
40. Моляков Д.С. Финансы предприятий отраслей народного хозяйства: учеб. пособ. / Д.С. Моляков. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 200 с.
41. Циглик І.І. Економічний аналіз господарської діяльності підприємства: навч. посіб. / І.І. Циглик, С.О. Кропельницька, О.І. Мозіль. – К.: ЦНЛ, 2004. – 123 с.
42. Ковалев В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры / В.В. Ковалев. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 560 с.

УДК 331.107+316.334.22

ДОСЛІДЖЕННЯ СТАНУ РОЗВИТКУ ВИРОБНИЧОЇ ДЕМОКРАТІЇ НА ПРИКЛАДІ ПІДПРИЄМСТВ І ОРГАНІЗАЦІЙ ДОНЕЦЬКОЇ ОБЛАСТІ

Шемяков О. Д., к.держ.упр., голова Донецької обласної організації профспілки «Радіоелектронмаш» України
Мазурик О.В., к.соц.н., професор кафедри соціології управління Донецького державного університету управління
Стрельченко Д.І., начальник відділення Національної служби посередництва і примирення в Донецькій області

Постановка проблеми. Вагомою складовою в управління суспільством та економікою країни є втілення форм і методів виробничої демократії в управлінську діяльність господарюючих суб'єктів.

Розвиток демократичних процесів в управлінні соціально-трудовими відносинами на виробничому рівні сприяє створенню умов та можливостей до співпраці суб'єктів соціально-трудових відносин по вирішенню проблем зайнятості, оплати праці, соціального забезпечення, дотримання і захисту прав працівників. Важливість впровадження виробничої демократії в практику управління господарюючими суб'єктами обумовлена потребами попередження небезпек дестабілізації як на виробничому, так і на національному рівнях, створення умов згуртованості персоналу та стійкого розвитку підприємств.

Для України, яка прагне до модернізації суспільних відносин, посилюється роль факторів забезпечення стійкої соціально-економічної стабільності, що залежить від ефективного управління на всіх рівнях, у тому числі і на виробничому.

Глобалізація економіки, поява нових форм організації виробництва потребує підвищення якості трудового потенціалу, а відповідно й пошуку інноваційних форм і методів в управлінні взаємовідносинами між суб'єктами у соціально-трудовій сфері. Слід зазначити, що вітчизняна практика взаємодії держави, роботодавців та найманих працівників і наукові дослідження [1-9], вказують на те, що трансформація політичної і економічної систем в країні змінили тип соціально-трудових відносин, що обумовило виникнення цілої низки чинників, які впливають на становлення виробничої демократії та стабільний розвиток підприємств.

В Україні ці питання різноаспектно досліджували А. Андрущенко, В. Бурега, С. Вакуленко, О. Грішнова, В. Дорофієнко, І. Дубровський, В. Жуков, Ю. Залознова, А. Колот, В. Мамутов, С. Мельник, О. Новікова, Г. Осовий, М. Семикіна, Л. Семів, О. Чернявська, Л. Хижняк, Т. Яковенко та ін.

Зміни, які відбуваються в економічній системі господарювання, у зв'язку з еволюцією технічного переоснащення виробництва та впровадження нових стандартів якості життя людини, обумовили значну увагу до подальшого розвитку виробничої демократії, яка створює умови для цивілізованих відносин між органами влади, найманими працівниками та роботодавцями, що певною мірою мінімізує рівень конфліктності у суспільстві і сприяє досягненню сталого розвитку як кожного суб'єкта господарювання окремо, так й у цілому всієї країни. Тобто форми й методи виробничої демократії, сприяють гармонізації взаємовідносин суб'єктів у соціально-трудовій сфері. Так, розглядаючи соціально-трудові відносини (СТВ) з позиції їх гармонізації, професор М. Семикіна, запропонувала систему показників, які уможливлюють «…формування значення коефіцієнтів гармонізації. Значення таких коефіцієнтів відносять СТВ до груп неприйнятного, допустимого, та високого рівня гармонізації, виокремлюючи суб'єкти й показники СТВ, які потребують втручання у розвиток СТВ (чи, відповідно, не потребують такого втручання або вимагають діагностики розвитку соціально-трудових відносин)» [9, с. 269-270]. Вивчення цього методу вказує на те, що він дозволяє здійснювати загальну оцінку рівня гармонізації соціально-трудових відносин та надавати загальні рекомендації щодо втручання в ті чи інші процеси, які відбуваються у соціально-трудових відносинах.

Стратегічні рішення компаній повинні бути спрямовані на досягнення поставленої мети. Серед пріоритетних шляхів реалізації визначеної мети український науковець Ю. Залознова звертає увагу на такий напрямок, як «…удосконалення соціально-трудових відносин, реалізація принципів соціального партнерства, розвиток виробничої демократії, підвищення рівня соціального захисту працівників;…» [10, с. 54]. На її думку такий підхід суттєво впливає на формування та розвиток системи управління персоналом вугільних підприємств. В якості механізму відстеження умов реалізації стратегії науковець застосовує метод соціологічного моніторингу. Вона звертає увагу на те, що «управління персоналом має бути пов'язаним зі стратегічними рішеннями компанії, адже недоліки в ньому мають наслідком зниження економічних показників діяльності компаній та втрату конкурентоспроможності» [10, с. 53].

Зауважимо, що останнім часом з метою здобуття більш об'єктивної і достовірної інформації про оцінку розвитку виробничої демократії на підприємствах і в організаціях регіонів, застосовується «соціальний аудит» як один із механізмів системи управління соціальним розвитком, призначений для спостереження за сферою соціально-економічних відносин. На думку російського вченого О. Шулуса, «соціальний аудит – це спосіб різносторонньої і об'єктивної оцінки стану соціальних відносин на різних рівнях (корпоративному, муніципальному, галузевому, регіональному, національному), що дозволяє виявити потенційні загрози погіршення соціального клімату, розкрити резерви розвитку людських ресурсів» [11, с. 30-32]. Метою соціального аудиту української моделі є підвищення ефективності управління соціальними відносинами, методами цивілізованого діалогу між суб'єктами СТВ на основі незалежного і об'єктивного дослідження соціальних відносин. Слід зазначити, що одним із завдань такого методу, є оцінка системи управління соціально-трудовими відносинами та формування сприятливого соціально-психологічного клімату в колективі [12].

Вищенаведені підходи до управління процесами, які відбуваються у соціально-трудових відносинах, дозволяють дійти висновку, що виробнича демократія є особливим видом діяльності суб'єктів соціально-трудових відносин, яка набула актуального значення і стан якої потребує ретельного дослідження.

Метою даної статті є дослідження стану розвитку виробничої демократії на прикладі підприємств і організацій Донецької області.

Результати дослідження. Аналіз наукової літератури [1-12] свідчить, що:

По-перше, до головних чинників, які впливають на становлення виробничої демократії слід віднести:

стан взаємодії між працівниками й роботодавцями;

стан якості трудового життя;

стан дієвості інструментарію з реалізації досягнутих домовленостей;

стан впровадження соціальної відповідальності.

По-друге, трансформація економіки та кризові явища в економічній і соціально-трудовій сферах докорінно змінили роль і місце людини у взаємовідносинах суб'єктів СТВ, що призводить до виникнення небажаних розбіжностей, які згодом трансформуються в колективно-трудові конфлікти або страйки. Це обумовлює необхідність пошуку ефективних методів, які б надавали можливість постійно отримувати інформацію про стан взаємодії між суб'єктами соціально-трудових відносин і своєчасно здійснювати коригуючі дії, спрямовані на зменшення ризиків соціально-економічної нестабільності на підприємствах.

З метою перевірки характеру впливу зазначених головних чинників, які впливають на становлення виробничої демократії Центром соціального аудиту (м. Донецьк), у співпраці з Донецькою обласною організацією профспілки «Радіоелектронмаш» України (відповідальний – Шемяков О.Д.), колективом науковців кафедри соціології управління Донецького державного університету управління (відповідальний – Мазурик О.В.), та відділенням Національної служби посередництва і примирення в Донецькій області (відповідальний – Стрельченко Д.І.), у грудні 2012 – лютому 2013 рр. було проведено дослідження проблем виробничої демократії на підприємствах і в організаціях Донецької області. Дослідження проводилося з використанням запропонованої методики оцінки стану управління взаємодією

© Шемяков О.Д., Мазурик О.В., Стрельченко Д.І., 2013

суб'єктів соціально-трудових відносин [12]. Усього методом роздаткового анкетування опитано 623 респондента. Так, у процесі дослідження були опитані працівники 6 підприємств вугільної промисловості (5 шахт та 1 ремонтно-механічний завод), 2 підприємств приладобудування, 2 освітніх та 1 науково-дослідного закладу, 1 підприємства хімічної промисловості та інших підприємств. Розподіл респондентів за підприємствами та організаціями різних галузей діяльності надано в таблиці 1.

Таблиця 1.

Розподіл респондентів за підприємствами та організаціями

Галузь діяльності підприємства	Відсоток опитаних
Підприємства вугільної промисловості	45,7
Підприємства приладобудування	22,1
Освітні та науково-дослідні заклади	13,1
Підприємства хімічної промисловості	6,4
Інші підприємства	12,7
Усього	100

Дослідження проводилося за напрямками:

- оцінка стану взаємодії між працівниками й роботодавцями;
- участь працівників в управлінській діяльності підприємством;
- оцінка стану якості трудового життя;
- оцінка стану дієвості колективного договору;
- розвиток соціальної відповідальності.

Представлені результати відображають загальну інформацію про стан та проблеми виробничої демократії на підприємствах Донецькій області. Проте специфічність Донецького регіону як основного вугледобувного центру держави, спонукала акцентувати увагу на порівняльному аналізі складових виробничої демократії у вугільній промисловості у зіставленні з усіма підприємствами Донецької області.

Отримано наступні результати:

1. Оцінка стану взаємодії між працівниками й роботодавцями).

*Ан*аліз отриманих даних дозволяє зробити наступні висновки:

27,4% респондентів вважають, що їх відносини з керівництвом впливають позитивно на якість роботи респондентів.

57,3% респондентів не звертають уваги на взаємовідносини з керівництвом.

11,1% дотримуються думки, що керівництво їх не поважає і ці взаємини негативно впливають на якість їх роботи. Показово, що на підприємствах вугільної промисловості цей показник становить 15,8% при значно нижчому показнику позитивної оцінки – 21,8%.

Спостерігається тенденція, що, чим більше підприємство, тим менше працівник звертає увагу на взаємовідносини з керівництвом.

21,7% респондентів на малих підприємствах визначили, що адміністрація їх не поважає, а на великих підприємствах й інших цей показник становить 30% і 24,8% відповідно.

Виходячи з отриманих даних, бачимо високий відсоток працівників, які мають претензії до керівництва незалежно від кількості відпрацьованих років на підприємстві. Тим не менше, висловлювати своє незадоволення вони не збираються, що вказує на наявність страху втратити робоче місце. Це респонденти, які працюють від року й більше 10 років. Одні ще не закріпилися на підприємстві, а інші можуть потрапити під скорочення штатів.

Найбільше випадків негативної взаємодії характеризує зневажливе ставлення до працівника – 41,9%. Зауважимо, що такий процес взаємодії не сприяє розвитку виробничої демократії. Зневажливе ставлення до працівника вказує на відсутність комфортного психологічного клімату в колективі, що створює загрозу дестабілізації взаємовідносин.

2. Виявлення ступеню готовності найманих працівників до участі в управлінській діяльності підприємством.

21,8% опитаних вважають за необхідне працівникам постійно брати участь в управлінській діяльності підприємством.

44,9% респондентів вважають, що працівники мають брати участь лише в окремих питаннях управлінської діяльності підприємством.

15,1% дотримуються думки, що в участі працівників в управлінській діяльності немає потреби.

9,3% опитаних не бачать можливості для участі працівників в управлінській діяльності.

Проте, у великих і невеликих підприємствах помітно-високий відсоток працівників, які висловили своє бажання брати постійно участь в управлінській діяльності, що свідчить про досить високу громадянську активність і бажання впливати на роботу підприємства.

3. Визначення чинників, що впливають на участь працівників в управлінській діяльності підприємством.

25,2% респондентів стверджують, що їх незацікавленість стримує брати участь в управлінській діяльності.

29,2% опитаних вважають, що небажання адміністрації залучати працівників до управління виробництвом є фактором, що стримує їх участь в управлінській діяльності.

22,8% респондентів, стверджують, що їх участь в управлінні виробництвом стримує авторитарний стиль керівництва.

20,9% працівників визначають відсутність інформації щодо перспектив розвитку підприємства.

20,2% дотримуються думки, що правова необізнаність керівництва стримує участь працівників в управлінні виробництвом.

17,5% головною причиною вважають непрозорість виробничих стосунків.

10,1% респондентів звернули увагу на те, що невміння вести переговори стримує їх участь в управлінській діяльності.

18,3% респондентів вважають, що працівників нічого не стримує для участі в управлінській діяльності.

Таблиця 2

Розподіл відповідей респондентів на запитання: **«На Вашу думку, що стримує участь працівників в управлінській діяльності підприємством? (у %)»**

	Підприємства вугільної пром.	**Всі підприємства Дон. обл.**
Небажання адміністрації залучати працівників до управління виробництвом	34,0	29,2
Авторитарний стиль керівництва	25,6	22,8
Незацікавленість працівників в управлінні виробництвом	24,2	25,2
Відсутність інформації щодо перспектив розвитку підприємства	21,8	20,9
Непрозорість виробничих стосунків	20,4	17,5
Правова необізнаність працівників	16,8	20,2
Нічого не стримує	13,0	18,3
Невміння вести соціальний діалог (переговори)	7,4	10,1

(Сума перевищує 100%, оскільки респондент міг вибрати більше однієї відповіді.)

Порівняльний аналіз відповідей респондентів з підприємств вугільної промисловості та з інших підприємств Донецької області показав, що у вугільній промисловості переважна більшість вищеозначених тенденцій спостерігаються гостріше, особливо щодо небажання адміністрації залучати працівників до управління виробництвом, авторитарного стилю керівництва та непрозорості виробничих стосунків.

Проте показники щодо незацікавленості працівників в управлінні виробництвом, правової необізнаності працівників та невміння вести соціальний діалог на підприємствах вугільної промисловості дещо нижчі ніж на інших підприємствах Донецької області (табл. 2).

3. Оцінка стану якості трудового життя.

Аналіз отриманих показників вказує на те, що на підприємствах існує проблема у сфері оплати й нормування праці, забезпечення зайнятості, організації оздоровлення працівників, надання соціальних пільг і гарантій, забезпечення безпечних умов праці й охорони здоров'я, просування по службі.

Своє особливе невдоволення працівники висловили щодо несвоєчасності виплати та недостатнього розміру заробітної плати, якої не вистачає на придбання необхідних товарів та сплати послуг для їх повноцінної життєдіяльності (табл. 3).

Таблиця 3

Розподіл відповідей респондентів на запитання: «Визначте, будь ласка, наскільки Ви (за 5-бальною шкалою) задоволені наступними сторонами Вашої праці?»

	Підприємства вугільної пром.		**Всі підприємства Дон. обл.**	
	Середн. бал	*Ранг*	Середн. бал	*Ранг*
Стосунки з колегами	**3,9**	*1*	**4,1**	*1-2*
Тривалість робочого тижня	**3,7**	*2-3*	**4,1**	*1-2*
Режим роботи	**3,7**	*2-3*	**4,0**	*3*
Відповідність роботи Вашій кваліфікації	**3,6**	*4*	**3,9**	*4*
Стосунки з безпосереднім керівником	**3,5**	*5-6*	**3,8**	*5*
Самостійність у роботі	**3,5**	*5-6*	**3,7**	*6*
Різноманітність роботи	**3,4**	*7*	**3,6**	*7*
Своєчасність оплати праці	**3,2**	*8*	**3,4**	*8-9*
Умови праці	**2,9**	*9*	**3,4**	*8-9*
Санітарно-гігієнічні умови	**2,7**	*11*	**3,2**	*10*
Можливість кар'єрного просування	**2,8**	*10*	**2,9**	*11*
Розмір заробітку	**2,4**	*12*	**2,5**	*12*

Як бачимо, спостерігається певна рівновага у розподілах рангових місць певних критеріїв у респондентів підприємств вугільної промисловості та інших підприємств Донецької області. А саме, в першу чергу респонденти достатньо високо оцінюють стосунки з колегами, що свідчить про формування нормального соціально-психологічного клімату на підприємствах. Особливо це важливо для підприємств вугільної промисловості, адже підтримка, взаєморозуміння між колегами, у певних виробничих ситуаціях, може впливати на безпеку виробничого процесу.

4. Відстеження дієвості угод і колективних договорів на предмет їх укладення та виконання досягнутих домовленостей між найманими працівниками і роботодавцями.

Отримані результати свідчать, що високий відсоток працівників тільки в загальних рисах ознайомлені з колективним договором або зовсім його не знають. Такий стан речей вказує на наявність недоліків щодо залучення найманих працівників у процес укладання колективного договору, який є актом безпосередньої участі трудових колективів у правовому регулюванні трудових відносин та у створенні умов, що забезпечують участь працівників в управлінні підприємством (табл. 4).

Таблиця 4

Розподіл відповідей респондентів на запитання:

«Чи знайомі Ви з положеннями колективного договору на Вашому підприємстві?» (у %)

	Підприємства вугільної пром.	**Всі підприємства Дон. обл.**
Добре ознайомлений з більшістю пунктів	20,0	27,0
Добре ознайомлений з тими нормами, які стосуються моїх інтересів	18,2	16,5
Ознайомлений у загальних рисах	27,0	33,4
Практично не ознайомлений	12,6	10,0
Не ознайомлений	16,5	10,1
Важко відповісти	5,6	3,0
Усього	100	100

5. Визначення рівня довіри працівників до органів влади, адміністрації підприємства.

Отримані дані свідчать, що рівень довіри працівників підприємств до органів державної влади, місцевої влади та до громадських організацій є дуже низьким, і не перевищує 2,3 бала за 5-бальною шкалою. Рівень довіри до керівництва підприємства і профспілок коливається від 3,1 до 3,5 балів (табл. 5).

6. Надання характеристики розвитку соціальної відповідальності на підприємствах.

Таблиця 5

Розподіл відповідей респондентів на запитання:

«Оцініть, будь ласка, рівень довіри до органів влади, адміністрації підприємства та профспілок?»

	Підприємства вугільної пром.		**Всі підприємства Дон. обл.**	
	Середн. бал	*Ранг*	Середн. бал	*Ранг*
Довіряю профспілкам	**3,7**	*1*	**3,5**	*1-2*
Довіряю керівнику профспілкової організації підприємства	**3,6**	*2*	**3,5**	*1-2*
Довіряю керівнику структурного підрозділу	**2,8**	*3*	**3,3**	*3*
Довіряю керівнику підприємства	**2,6**	*4-5*	**3,2**	*4*
Довіряю адміністрації підприємства	**2,6**	*4-5*	**3,1**	*5*
Довіряю громадським організаціям	**2,3**	*6*	**2,3**	*6*
Довіряю органам місцевої влади	**2,0**	*7-8*	**2,1**	*7*
Довіряю органам державної влади	**2,0**	*7-8*	**2,1**	*8*

На думку респондентів найменш відповідальними перед суспільством є політичні партії та комунальні служби. Ці структури отримали 1,8 балів з 5 можливих. Всі види бізнесу від малого до великого, а також правоохоронні органи отримали оцінку в 2,0 бали. Трохи більш відповідальними респонденти вважають медичні заклади, силові структури, громадські організації та органи державної влади – 2,1 бала.2,2 бали отримали органи місцевого самоврядування, 2,3 – освітні установи. Найбільший бал – 2,9 респонденти поставили власному підприємству, хоча і ця оцінка, як бачимо, не дотягнула до задовільної. Оцінка шахтарями соціальної відповідальності всіх зазначених структур ще нижча і не перевищує 2,4 бали, яку вони поставили власному підприємству.

Рівень задоволеності/незадоволеності соціальною відповідальністю своїх підприємств респонденти оцінили як 52,9% до 30,5% при 16,5% невизначених. На підприємствах вугільної промисловості цей показник складає 42,4% до 35,5% при 22,1% невизначених. Великий відсоток респондентів, яким було важко визначитись у відповіді на це запитання, говорить швидше за те, що працівники не захотіли «виносити сміття з хати». Адже більше половини (майже 55%) респондентів дотримуються думки, що є необхідним проведення незалежної оцінки соціальної відповідальності їх підприємств, а на підприємствах вугільної промисловості так вважають 73% працівників.

Висновки. Виконана робота дозволила відстежити процеси, що впливають на становлення та подальший розвиток виробничої демократії в управлінні соціально-трудовими відносинами на виробничому рівні. Отримані результати відображають загальну інформацію про стан та проблеми виробничої демократії на підприємствах та в організаціях Донецької області і підтверджують необхідність впровадження виробничої демократії в управління соціально-трудовими відносинами.

РЕЗЮМЕ
У статті розглянуто підходи щодо оцінки розвитку виробничої демократії і наведено практичні результати соціологічного дослідження її стану на прикладі підприємств і організацій Донецької області.
Ключові слова: виробнича демократія, соціально-трудові відносини, соціологія праці.
РЕЗЮМЕ
В статье рассмотрены подходы относительно оценки развития производственной демократии и приведены практические результаты социологического исследования ее состояния на примере предприятий и организаций Донецкой области.
Ключевые слова: производственная демократия, социально-трудовые отношения, социология труда.
SUMMARY
In the article approaches are considered in relation to the estimation of development of production democracy and the practical results of sociological research of its being are resulted in the example of enterprises organizations of the Donetsk area.
Keywords: production democracy, sociallabour relations, sociology of labour.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Колот А. М. Соціально-трудова сфера в умовах глобальних викликів: тенденції, проблеми, можливості стійкого розвитку : зб. наук. праць : у 3-х т. / А. М. Колот [«Соціально-трудові відносини: теорія і практика»] . – К. : КНЕУ, 2010. – Т. 3. – С. 9-22.
2. Семів Л. К. Регіональна політика : людський вимір : [монографія] / Л. К. Семів. – Львів : ІРД НАН України, 2004. – 392 с.
3. Шемяков О. Д. Розвиток виробничої демократії в управлінні соціально-трудовими відносинами: теорія і практика. Монографія / О. Д. Шемяков. – Донецьк: «ВІК». 2012. – 290 с.
4. Особливості протестної поведінки при захисті прав працюючих : [наук. доп.; за заг. О. Ф. Новикової]. – Донецьк : ІЕП НАН України, 2003. – 59 с.
5. Соціально-трудові відносини : питання теорії та практики в Україні : [навч. посіб.] / Г. В. Осовий, В. І. Жуков, В. М. Руденко, В.О. Семенихін. – К. : АПСВ, 2005. – 432 с.
6. Развитие производственной и представительных форм экономической демократии : опыт и проблемы. Ин-т экономико-правовых исследований НАН Украины / В. К. Мамутов (научн. ред.) и др. – Донецк, 1998. – 92 с.
7. Грішнова О. А. Соціальна відповідальність – шлях до європейської соціальної держави / О.А. Грішнова // Соціально-трудові відносини : теорія та практика : зб. наук. праць. – К. : КНЕУ, 2011. – № 2. – С. 6-12.
8. Шемяков О.Д. Проблема довіри представницьких органів суб'єктів соціально-трудових відносин і її вплив на розвиток виробничої демократії / О.Д. Шемяков // Механізми підвищення ефективності функціонування регіональної економіки: зб. наук. праць Донецького державного університету управління. – Донецьк, 2010. – т. XI, вип. 174, серія «Економіка». – С. 344-354.
9. Соціально-трудові відносини : проблеми гармонізації : [кол. моногр.] / М. В. Семикіна, З. В. Смутчак, С. Р. Пасека, Ю. Д. Петров; за ред. М. В. Семикіної. – Кіровоград : КОД, 2012. – 300 с
10. Залознова Ю. С. Формування та розвиток системи управління персоналом вугільних шахт: моногр. / НАН України, Ін-т економіки пром-сті. – Донецьк 2010. – 444 с.
11. Шулус А. Социальный аудит способствует эффективному регулированию социальных отношений / А. Шулус // Человек и труд. – 2007. – № 8. – С. 30-32.
12. Шемяков О. Д. Соціологічний моніторинг стану виробничої демократії на виробничому рівні в Донецькій області / О. Д. Шемяков // Розвиток сучасної логістико-орієнтованої економіки : зб. наук. праць ДонДУУ, – Донецьк : ДонДУУ, 2012. – Т. XIII. – С. 357-364. – (Серія «Економіка»; вип. 227).

УДК 338.45

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ТРАНСФЕР НОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ И ЕГО АНАЛИЗ ДЛЯ ПЕРЕХОДНЫХ ЭКОНОМИК

Юрик В.В., к.э.н., ст.н.с., доцент, Белгосуниверситет, БГЭУ (г. Минск, Беларусь)
Юрик С.В., магистр экономики, аспирант, Белгосуниверситет (г. Минск, Беларусь)

Введение. В настоящее время принято считать, что «технология» — весьма абстрактное понятие, плохо поддающееся как эмпирическому наблюдению, так и количественной оценке. Существует множество определений, первым из которых можно привести определение электронной энциклопедии: «технология— в широком смысле — совокупность методов, процессов и материалов, используемых в какой-либо отрасли деятельности, а также научное описание способов технического производства; в узком — комплекс организационных мер, операций и приемов, направленных на изготовление, обслуживание, ремонт и/или эксплуатацию изделия с номинальным качеством и оптимальными затратами, и обусловленных текущим уровнем развития науки, техники и общества в целом» [1]. Процесс передачи (обмена, торговли) технологий носит название *трансфера технологий*, если он осуществляется между странами – *международного трансфера технологий.*

Предметом рассмотрения данной публикации является международный трансфер новых технологий (МТНТ). Цель исследования – сравнительный количественный анализ МТНТ по группам развитых и переходных экономик с участием Беларуси и ее соседей,

© Юрик В.В., Юрик С.В., 2013

рассмотрение его закономерностей и разработка предложений по активизации МТНТ в экономику Беларуси с учетом опыта успешных переходных экономик. Некоторые результаты анализа докладывались на Международной конференции Ломоносов в 2010-2011гг. [2-3] в МГУ им. Ломоносова.

1. Уточнение понятий и определений. Несмотря на множество существующих описания и определений понятия технологии и трансфера технологий, по мнению многих экспертов, одно из наиболее удачных и конструктивных определений указанных понятий можно найти в классических учебниках по международному менеджменту. Например, в [5] международный трансфер технологий (*international technology transfer*) определяется как совокупность экономических отношений между фирмами различных стран в области использования зарубежных научно-технических достижений. При этом понятие «технология» включает в себя: с одной стороны – собственно технологию (*disembodied/dissembled technology* – бестелесную технологию), понимаемую как набор конструктивных решений, методов и процессов; с другой – материализованную технологию (*embodied technology*), т. е. технологию, воплощенную в машинах, оборудовании и т. п. Соответственно предметом трансферта могут выступать оба типа объектов — как совместно, так и в отдельности [5].

Далее, как известно, процесс существования (жизни) технологии диалектически объединяет этапы создания, расцвета, старения технологии и замены ее новой. В теории для описания данного процесса, получившего название жизненного цикла технологии, принято выделять этапы, соответствующие жизненным циклам технологий (см., например, [5-6] и др.): от новейших и/или уникальных технологий (этап создание) к прогрессивным и/или передовым технологиям (этап расцвета), далее к традиционным и/или современным, стандартизированным технологиям (этап зрелости) и затем (этап старения) к устаревшим технологиям. После этого логично предположить, что во времени при трансфере технологий могут одновременно сосуществовать как новые, так и неновые (старые, стандартизированные, базовые) технологии, «переживающие» различные этапы своих жизненных циклов. При этом новые технологии могут находиться на этапах от создания до расцвета и даже зрелости, а неновые – располагаться в интервале от конца этапа расцвета до этапа старения и далее.

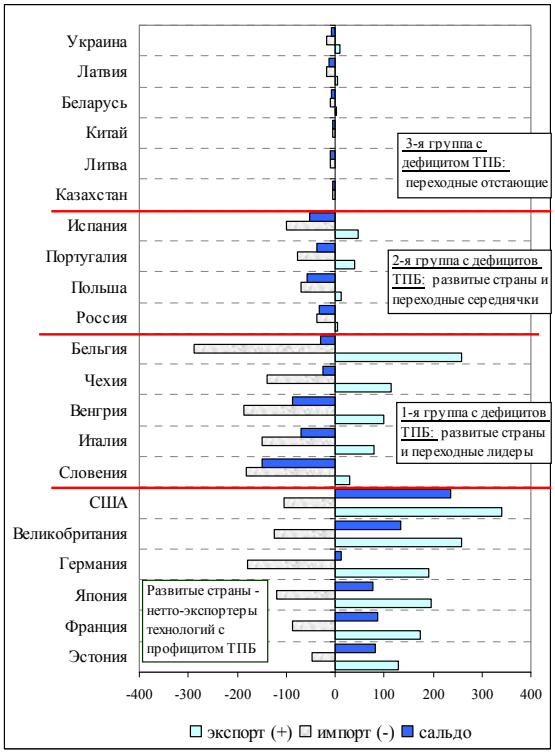


Рис. 1. Технологический платежный баланс (Technology balance of payments)
(среднегодовые объемы за 2009-2011 годы в долларах на душу населения, в группах страны расположены по убыванию экспорта)
Примечание*:* собственная разработка рисунка основе данных [9]

Отметим, что ни одно из известных нам определений в понятие «трансфер технологий» не включает рассмотрение полного множества технологий, почему-то понимая под трансфером передачу только новых технологий, забывая, что передавать успешно продавать можно и неновые технологии (стандартизированное технологическое оборудование и многие другие традиционные технологии, которые порой имеют и столетние истории и являются вполне востребованными до сих пор). Поэтому, с нашей точки зрения, определение технологии как соединения материально-физической и информационной компонент необходимо логически дополнить, указав на существование двух видов технологий – новых (новейших) и остальных. Так, по нашему мнению, новые технологии в обязательном порядке должны включать именно две компоненты (перемещается новый товар или услуга с интеллектуально-информационной составляющей), в то время как неновые технологии – преимущественно материально-физическую компоненту.

Отметим в качестве научной новизны, что предложенное выше расширение определения предоставляет возможность уже на теоретико-методологическом уровне формулировать новые практические проблемы идентификации видов технологий (новая – неновая) и оценки уровня их технологической новизны, что представляется особенно важным при практической реализации МТНТ.

Именно новые с позиций мировой конкурентоспособности технологии и будут предметом нашего дальнейшего анализа.

2. Информационное обеспечение анализа. Количественно на постоянной основе процесс МТНТ отслеживается в экономических обзорах ОЭСР для 34 входящих в ее состав развитых стран и успешных переходных экономик ЕС, где соответствующая информация приводятся в виде технологического платежного баланса *(Technology balance of payments)*. Согласно определению ОЭСР, «технологических платежный баланс регистрирует коммерческие операции, связанные с международной передачей технологий и ноу-хау переводов. Он состоит из денежных средств, уплаченных или полученных за использование: патентов, лицензий, ноу-хау, торговых марок, моделей, технических услуг (в том числе технической помощи), а также средств для промышленных научно-исследовательских разработок за рубежом» [7].

Более строгое определение источников статистических данных для ТПБ содержится в Руководстве по платежному балансу [8, статьи 260, 358, 264], где международные платежи и поступления по новым технологиям представлены в виде: 1) «роялти и лицензионные платежи» (данные *об использовании* неосязаемых нефинансовых активов и прав собственности, а также использовании (на основе

лицензионных соглашений) произведенных оригиналов и прототипов или опытных образцов»); 2) «приобретение/продажа непроизведенных нефинансовых активов» (данные *о продаже* неосязаемых нефинансовых активов и прав собственности); 3) «разные деловые, профессиональные и технические услуги» (данные о поступлениях и платежах за услуги в области производственных НИОКР, осуществляемым по новым технологиям для их практического внедрения в производство). С учетом данных рекомендаций на основе статистики МВФ [9] были составлены ТПБ выбранных стран.

Следует отдельно отметить, что при сравнения объемных показателей ТПБ нами использовались временной интервал 2000-2011 годов и среднеарифметические значения показателей ТПБ страны за три года (2000-2002, 2003-2005, 2006-2008 и 2009-2011 годы), т.е. траектория изменения показателей ТПБ строилась по четырем точкам средних значений. Это позволило сгладить имеющиеся неровности профилей технологических потоков с учетом долгосрочности их действия. Для сравнительного анализа все показатели ТПБ рассчитывались в долларах на душу населения.

3. Выбор и группировка стран. Что касается выбора стран, то для анализа было выбрана 21 страна (развитые и переходные экономики), которые в зависимости от объемов технологической торговли и ее качества были разбиты на группы (рис. 1).

4. Анализ и результаты. Анализ данных ТПБ представлен нами как в статике (рис. 1, средние годовые значения на душу населения за 2009-2011гг.), так и в динамике (рис. 2, траектории изменения значений по трехлетним периодам 2000-2011гг.).

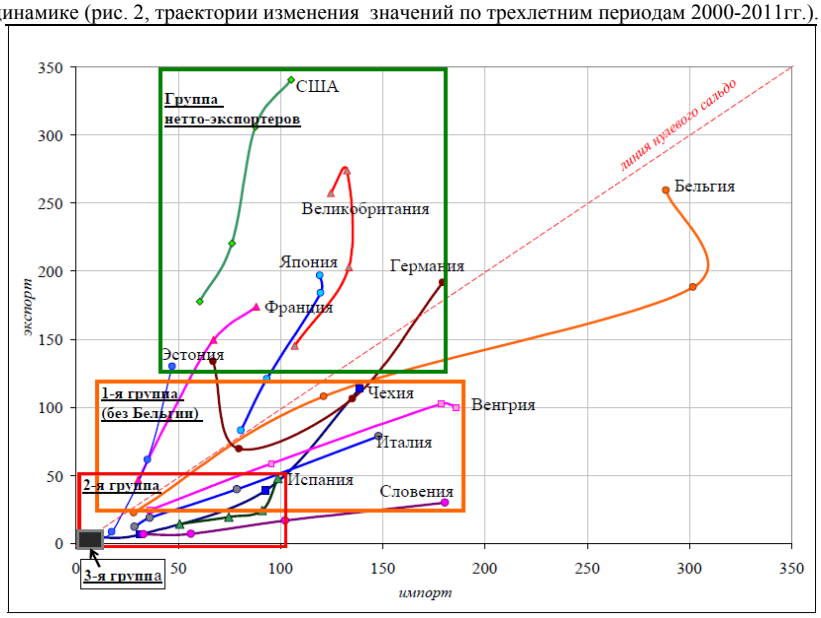


Рис. 2. Страны нетто-экспортеры и нетто-импортеры новых технологий *(точки - среднеарифметическое по трехлетним периодам 2000-02, 2003-05, 2006-08, 2009-11гг. по странам, все потоки в долларах на душу населения)*

Примечание: собственная разработка рисунка на основе данных [9]

4.1. Страны нетто-экспортеры новых технологий. Как видно на рис.1, в данной группе стран (сюда вошли США, Великобритания, Франция, Германия и Эстония) в последнее время среднегодовые объемы потоков технологических платежей и поступлений на душу населения достигают наибольших значений у США (экспорт и импорт – соответственно 340 и 150. долл. на человека с профицитом торговли в 235. долл. на человека).

В данной группе лидеров наиболее скромные объемы торговли имеет Эстония (соответственно по экспорту и импорту 130 и 47 долл. на человека с профицитом 83 долл. на человека). Но Эстония – единственная из переходных экономик вошла в группу с профицитом ТПБ. В структуре ее экспорта высокотехнологичные продукты составляет четверть объема экспорта, что связано с размещением здесь крупными скандинавскими производителями субконтрактных производств в области телекоммуникаций и связи, продукция которых составляет более трети экспорта.

Что касается динамика роста объемов торговли данной группы, начиная с 2000 года (рис. 2, табл. 1) то начиная с 2000 года, США смогли увеличить объемы своего технологического экспорта и импорта соответственно в 1,9 и 1,7 раза с соответствующим ростом профицита ТПБ в 2 раза (со 117 до 235 долл./чел.). Так же динамично изменилась торговля европейского лидера – Великобритании (рост экспорта, импорта и профицита соответственно в 1,8; 1,2 и 3,5 раза). Существенно нарастить профицит в технологической торговле за последние 10 лет смогла Япония (в 30,4 раза) в основном за счет наращивания экспорта. Впечатляют успехи Эстония, которая за это время единственная из переходных экономик бывшего СССР смогла войти в группу стран – нетто-экспортеров и последние годы демонстрирует профицит ТПБ с хорошим ростом экспорта новых технологий.

Страны группы лидеров являются безусловными инноваторами — они следят за технологическими новинками и/или сами являются «законодателями мод» и, как правило, в своем кругу стараются получить доступ к новым технологиям еще до широкого их появления на рынке. Для надежной защиты своих интеллектуальных прав любой создатель новой технологии стремиться запатентовать ее в основных странах–конкурентах. На практике ведущие фирмы-производители новых технологий одновременно патентуют свои новинки в основных промышленно-развитых странах, где срок действия патента в зависимости от объекта патентования составляет от 10 до 20-25 лет. Кроме того, в странах - лидерах новых технологических разработок существуют ограничения на трансфер соответствующих технологий, в том числе с целью предотвращения их возможного копирования и/или имитационной адаптации.

Необходимо отметить, что группа развитых стран нетто-экспортеров новых технологий продолжает оставаться лидерами МТНТ не столько за счет ограничения высокотехнологичного экспорта, сколько за счет наращивания профицитов своих ТПБ на основе производства новых товаров и/или сохранении ключевых технологий их производства, а также предоставления новых наукоемких услуг (прежде всего, в сфере финансового, научно-технического консалтинга, бизнес-консультирования и пр.). В результате в 2011 году профицит ТПБ в США достиг 84 млрд. долл. (0,5% ВВП), при этом экспорт превышал импорт в 3,2 раза, Японии – профицит 6,7 млрд. долл.(0,2% ВВП) с превышением экспорта над импортом в 1,7 раза, Франции – профицит 6,6 млрд. долл. (0,2% ВВП) с превышением экспорта над импортом в 2 раза, Великобритании – 4,2 млрд. долл. (0,4% ВВП) с превышением экспорта над импортом в 2,1 раза, Германии – 1,2 млрд. долл. (0,03% ВВП) с незначительным превышение экспорта над импортом (7%). Все вместе взятое позволяет развитым странам уверенно занимать верхний этаж «технологической пирамиды».

Таблица 1

ПОКАЗАТЕЛИ ТПБ СТРАН НЕТТО-ЭКСПОРТЕРОВ НОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

	Среднее по периодам, в долл./чел.				(2009-2011) к (2000-2002)		Среднее по периодам, в долл./чел.				(2009-2011) к (2000-2002)
	(00-02)	(03-05)	(06-08)	(09-11)			(00-02)	(03-05)	(06-08)	(09-11)	
	США						ЯПОНИЯ				
экспорт	177,8	220,5	306,1	340,4	в 1,9 раза		83,2	121,0	183,9	196,9	в 2,4 раза
импорт	60,4	76,2	87,6	105,1	в 1,7 раза		80,7	93,2	119,5	119,2	в 1,5 раза
сальдо	117,3	144,3	218,5	235,3	в 2 раза		2,6	27,8	64,4	77,7	в 30,4 раза
	ВЕЛИКОБРИТАНИЯ						ГЕРМАНИЯ				
экспорт	145,2	203,0	274,1	257,5	в 1,8 раза		133,7	69,5	106,4	191,8	в 1,4 раза
импорт	107,0	133,4	132,3	124,5	в 1,2 раза		66,9	79,6	135,1	179,2	в 2,7 раза
сальдо	38,2	69,6	141,8	133,0	в 3,5 раза		66,8	-10,1	-28,7	12,7	19,0%
	ФРАНЦИЯ						ЭСТОНИЯ				
экспорт	46,7	92,0	149,7	173,9	в 3,7 раза		2,1	8,5	61,7	130,1	в 62 раза
импорт	30,3	45,6	67,2	88,1	в 3,9 раза		8,1	17,4	35,0	47,0	в 5,8 раза
сальдо	16,4	46,4	82,5	85,8	в 5,2 раза		-6,0	-8,9	26,7	83,1	в 3 раза

Источник: собственная разработка таблицы на основе данных [9]

4.2. Страны нетто-импортеры новых технологий. Далее, среди трех групп стран с дефицитом ТПБ *1-я группа* стран (в нее входят Бельгия, Чехия, Италия, Венгрия и Словения (рис. 2, оранжевый прямоугольник) также расширила объемы торговли новыми технологиями, но с небольшим преобладанием импорта над экспортом. Здесь по объемам экспорта и импорта впереди шла Бельгия с объемами торговли, соизмеримыми с мировыми лидерами. Как видно на рис. 2, по объемам торговли Бельгия находится на уровне стран группы лидеров, но пока попадает именно в 1-ю группу из-за дефицита ТПБ, объем которого за последние годы ощутимо сократился. За Бельгией с заметным отрывом следуют Чехия, Венгрия, Италия и Словения. Переходные экономики данной группы (табл. 2) безусловно достигли ощутимых успехов в технологическом развитии и к настоящему времени демонстрируют хорошую динамику наращивания потоков МТНТ. Так, объемы технологического экспорта и импорта Чехии выросли по сравнению с 2000 годом в 26 раз и 14 раз соответственно. Достаточно динамичный рост демонстрировал технологический экспорт и импорт Венгрии и Словении (в среднем их объемы выросли в 4-5 раз).

Таблица 2

ПОКАЗАТЕЛИ ТПБ СТРАН 1-Й ГРУППЫ
НЕТТО-ИМПОРТЕРОВ НОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

	Среднее по периодам, в долл./чел.				(2009-2011) к (2000-2002)
	(00-02)	(03-05)	(06-08)	(09-11)	
	ЧЕХИЯ				
экспорт	4,4	6,6	38,9	113,7	в 26 раз
импорт	10,2	31,3	92,6	138,8	в 13,6 раз
сальдо	-5,8	-24,7	-53,7	-25,1	в 4,4 раза
	ВЕНГРИЯ				
экспорт	24,6	58,9	102,5	99,6	в 4,1 раз
импорт	36,0	95,5	178,7	186,0	в 5,2 раза
сальдо	-11,4	-36,6	-76,2	-86,4	в 7,6 раза
	СЛОВЕНИЯ				
экспорт	6,7	7,1	17,0	30,2	в 4,5 раза
импорт	33,0	56,3	102,2	180,4	в 5,5 раза
сальдо	-26,3	-49,1	-85,2	-150,2	в 5,7 раза

Источник: собственная разработка таблицы на основе данных [9]

Прежде всего, основой роста является расширенное сотрудничество с ТНК развитых стран с опорой на прямые иностранные инвестиции (ПИИ), что позволяет встраиваться в международные производственные цепочки ТНК, используя, развивая и адаптируя новые технологии, в том числе и совершенствуя их с учетом требования рынков на основе создания так называемых обогащенных центров производства, включающих в себя не только производственные линии и цеха, но и собственные исследовательские центры, осуществляющие научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки. В переходных экономиках данной группы результаты взаимовыгодного технологического обмена с лидерами из верхнего этажа «технологической пирамиды» налицо: переходные экономики данной группы уверенно идут по пути расширения и творческого копирования с последующей разработкой адаптированных и новых технологий в таких технологически ёмких отраслях, как автомобилестроение, фармацевтика, производство мобильных телефонов, средств связи и др. Очевидно, что членство в ЕС заметно упростило и ускорило интенсивность технологического обмена внутри ЕС, что, безусловно, послужило устойчивой основой технологического роста новых членов ЕС из числа переходных экономик с хорошей перспективой будущего наращивания технологической мощи экономик.

Занимая следующий за лидерами этаж «технологической пирамиды», переходные экономики 1-й группы с дефицитом ТПБ создали условия для взаимовыгодного и во многом плодотворного сотрудничества с развитым странами нетто-экспортерами технологий, что позволило им в достаточно короткие сроки нарастить технологическую мощь на основе МТНТ непосредственно из стран-лидеров разработки новейших технологий. Также еще раз отметим успехи Эстонии, которая за столь короткий срок смогла в течение последних двух лет достичь профицита ТПБ и войти в группу нетто-экспортеров новых технологий.

2-я группа стран с дефицитом ТПБ (в нее вошли Испания, Польша, Португалия и Россия) также осуществляет импорт и экспорт технологий, но в гораздо меньших масштабах (см. красный прямоугольник на рис. 2 и его увеличение – на рис. 3). По типу поведения страны 2-й группы – это потребители стандартных технологий, уже зарекомендовавших себя на рынке. Они, если и ведут новейшие разработки, то, как правило, в узком сегменте, что не позволяет достигать приемлемых догоняющих темпов высокотехнологического роста. Все сказанное справедливо и для переходных экономик этой группы – Польши, которая заметно отстает от своих соседей из 1-й группы – Чехии, Венгрии и Словении, а также для России, которая по высокотехнологичной торговле хотя и является самой продвинутой страной из состава СНГ, но во 2-й группе занимает лишь последнее место по экспорту новых технологий на душу населения, заметно уступая другим странам этой группы.

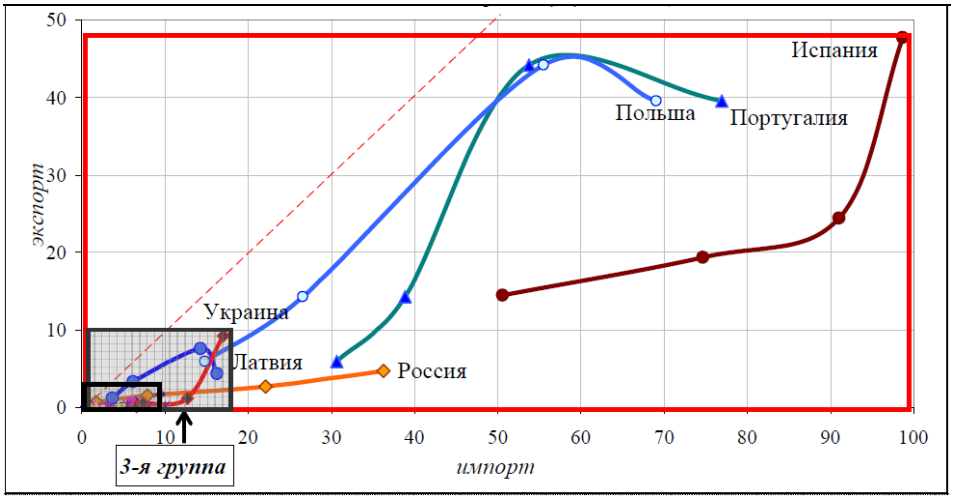


Рис.3. Страны нетто-импортеры новых технологий (2-я и 3-я группы) *(точки - среднеарифметическое по трехлетним периодам 2000-02, 2003-05, 2006-08, 2009-11гг. по странам, все потоки в долларах на душу населения)*

Примечание*:* собственная разработка рисунка на основе данных [9]

3-я группа стран с дефицитом ТПБ (в нее входят по убывания объемов технологического экспорта Украина, Латвия, Беларусь, Китай, Литва и Казахстан). Технологическая торговля данной группы на фоне других малозаметна (см. черный прямоугольник в начале координат рис. 2 и его увеличение на рис. 3) и практически полностью сосредоточена на импорте, имеющем сравнительно небольшие объемы.

Как следует из таблицы 3, среди стран СНГ 3-й группы (плюс Россия и Китай) наилучшие показатели по технологическому экспорту на душу населения имеет Украина, которая опережает и Россию, хотя та находится в более высокой 2-й группе. По среднедушевым объемам технологического импорта Украина также является лидером 3-й группы. Из таблицы 3 видно, что Украина заметно активизировала экспорт новых технологий за последние три года с ростом в 89 раз. Как одну из причин подобного роста можно отметить то, что в Украине – единственной из представленных стран СНГ, с 2006 года действует Закон о трансфере технологий, определяющий нормативно-правовую базу МТНТ, что нам представляется достаточно значимым фактором активизации.

Таблица 3

ПОКАЗАТЕЛИ ТПБ СТРАН 3-й ГРУППЫ и РОССИИ
НЕТТО-ИМПОРТЕРОВ НОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

	Среднее по периодам, в долл./чел.				(2009-2011) к (2000-2002)		Среднее по периодам, в долл./чел.				(2009-2011) к (2000-2002)
	(00-02)	(03-05)	(06-08)	(09-11)			(00-02)	(03-05)	(06-08)	(09-11)	
	РОССИЯ						КАЗАХСТАН				
экспорт	0,7	1,5	2,7	4,7	в 6,9 раз		0,0	0,0	0,0	0,1	-
импорт	1,7	7,9	22,1	36,2	в 21 раз		1,0	1,7	4,4	5,2	в 5,1 раз
сальдо	-1,0	-6,3	-19,4	-31,5	в 30 раз		-1,0	-1,7	-4,4	-5,1	
	УКРАИНА						ЛАТВИЯ				
экспорт	0,1	0,5	1,2	9,2	в 89 раз		1,2	3,3	7,6	4,3	в 3,7раза
импорт	6,6	7,3	12,7	17,0	в 2,6 раза		3,7	6,2	14,3	16,2	в 44 раза
сальдо	-6,5	-6,8	-11,5	-7,8	119,8%		-2,5	-2,8	-6,7	-11,9	
	БЕЛАРУСЬ						ЛИТВА				
экспорт	0,1	0,2	0,8	1,7	в 23 раза		0,1	0,3	0,2	0,2	в 2,8 раза
импорт	0,3	1,2	6,5	9,4	в 29 раз		3,2	5,5	8,0	10,0	в 3,1раза
сальдо	-0,2	-0,9	-5,7	-7,7	в 31 раз		-3,2	-5,2	-7,8	-9,8	
	КИТАЙ										
экспорт	0,1	0,1	0,3	0,6	в 7,6 раза						
импорт	1,7	3,4	6,3	6,0	в 3,6 раза						
сальдо	-1,6	-3,3	-6,0	-5,3	в 3,4 раза						

Источник: собственная разработка таблицы на основе данных [9]

Понятно, что переходные экономики из состава СНГ 3-й группы все еще находятся в начале пути и им еще только предстоит выбор своего места в международной технологической торговле. То ли они будут пользоваться традиционными технологиями, время от времени обновляя их для торговли на нетребовательных рынках, то ли более активно будут следить за появлением необходимых для модернизации производства новых и новейших технологий, приобретая и адаптируя их с учетом национальной специфики, чтобы затем расширять торговлю за счет освоения более требовательных рынков. Пока на основании данных 2000-2011гг. нельзя констатировать внятности выбора пути развития указанных стран.

Отдельного комментария, безусловно, заслуживает Китай, относящийся к 3-й группе стран с дефицитом ТПБ. Но за счет численности населения (население Китая, например, 2,6 раза больше населения ЕС) по абсолютным показателям технологической торговли Китай в настоящее время соизмерим с лидерами МТНТ.

5. МТНТ с китайской спецификой (комментарий). В целом, как известно (см., например, [4]) основные каналы МТНТ принято разделять на рыночные и нерыночные. Первые (рыночные) используют международную торговлю товарами и услугами, ПИИ, лицензирование технологий, создание иностранных и совместных предприятий, а также организацию совместных научно-исследовательских центров, легальную трудовую миграцию специалистов. Вторые (нерыночные) каналы, как правило, дополняя первые, используют имитационное копирование, реинжиниринг, анализ и заимствование открытых данных патентных заявок и технической информации, технологическую разведку, переманивание и вербовку зарубежных специалистов (так называемая «охота за головами»).

Среди переходных экономик, несмотря на разнообразные ограничительные меры со стороны развитых стран, наиболее ощутимых успехов в МТНТ достиг Китай, одновременно задействовавший все каналы МТНТ из развитых стран. Так, несмотря на более чем скромное место в показателях ТПБ на душу населения, где Китай входит в самую последнюю группу стран с минимальными потоками на душу населения (см. рис. 1), по абсолютным объемам привлечения новых технологий и технологического импорта (табл. 4) Китай вполне сравним с уровнем развитых стран. Так, китайский технологический импорт почти в два раза больше французского, практически сопоставим с импортом Германии и Великобритании и меньше лишь импорта признанных лидеров Японии и США в среднем в полтора-два раза. Все это обусловливает новые позиции Китая в мировой экономике и международном разделении труда.

Таблица 4

ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ ПЛАТЕЖНЫЙ БАЛАНС РАЗВИТЫХ СТРАН НЕТТО-ЭКСПОРТЕРОВ ТЕХНОЛОГИЙ И КИТАЯ

	Объемы потоков, млн. долл.				Объемы потоков, млн. долл.		
	2008	2009	2010		2008	2009	2010
	КИТАЙ				ЯПОНИЯ		
экспорт	571	1 124	1 461		26 126	22 603	27 434
импорт	-10 320	-11 114	-13 093		-20 395	-20 166	-20 749
сальдо	-9 749	-9 990	-11 632		5 731	2 437	6 686
	ФРАНЦИЯ				ВЕЛИКОБРИТАНИЯ		
экспорт	11 054	9 794	10 437		16 740	15 291	15 816
импорт	-5 694	-5 345	-5 590		-12 682	-11 292	-10 412
сальдо	5 359	4 449	4 847		4 058	4 000	5 404
	ГЕРМАНИЯ				США		
экспорт	10 866	18 047	14 902		102 126	97 182	105 583
импорт	-12 852	-17 633	-13 354		-29 623	-29 848	-33 450
сальдо	-1 986	414	1 549		72 503	67 334	72 133

Источник: собственная разработка таблицы на основе данных [9]

Так, согласно данным Доклада Национального научного фонда США «Science and Engineering Indicators 2010-2011», обзор которых приведен в [4], из пяти основных категорий высокотехнологичной продукции к 2010 году США удалось сохранить мировое экспортное лидерство лишь в одной – аэрокосмической отрасли (около 50%). Европейцы уверенно доминируют в секторе фармацевтической продукции (на ЕС приходится более 40% данного экспорта), а также сохраняют сильные позиции в аэрокосмической отрасли (около 30%) и производстве научного оборудования и точных инструментов (занимают первое место и около четверти экспорта). В то же время новым мировым лидером в сфере высокотехнологичного экспорта стал Китай. Он вырвался вперед по экспорту компьютеров и офисного оборудования, захватив к настоящему времени около 40% мирового рынка (в 1995 году имел лишь 5%), а также более чем в три раза увеличил свою долю в экспорте телекоммуникационного оборудования и полупроводниковой продукции. В результате конечная сборка продуктов с использованием информационно-коммуникационных технологий окончательно переместилась из США, стран ЕС и Японии в азиатский регион и, прежде всего, в Китай, где доля экспорта различного электронного оборудования в ведущие промышленно-развитые страны мира выросла за последние 15 лет в среднем с 10% в 1995 года до 40-50% и выше.

С другой стороны, как известно, ощутимые успехи Китая и других развивающихся стран во многом связаны с использованием не только рыночных каналов МТНТ. Здесь уже давно Китай является признанным лидером «технологического пиратства». Заимствование чужих технологий Китай освоил в различных формах. Здесь ключевым компонентом стала технологичная имитация, начиная от чистого копирования и/или подражания, через адаптацию к национальным и местным условиям и особенностям производства, и далее – к собственным инновационным разработкам. В целом, осваивая для себя западные технологии, китайцы достаточно эффективно реализовали именно стратегию инновационного копирования. Так, по информации [12], через 3-5 лет после появления в стране западных предприятий с новыми технологиями производства электронной техники, оборудования и автомобилей возникали китайские заводы, выпускавшие аналогичные товары. В результате, в 2000-2002 гг. в КНР работало 9 западных автосборочных заводов, собиравших 1,7 млн. машин в год. К 2010 году уже 13 таких заводов выпускают 2,1 млн. машин, а китайские — 7,3 млн. машин. По информации [13], власти провинции Гуандун (одна из самых богатых провинций в Китае, по показателю ВВП превосходящая все другие провинции) хвастались, что треть их промышленного потенциала получено в результате «обратного инжиниринга», т.е. копирования технологий без получения лицензий и официальных разрешений.

Следует отметить, что государство не стоит в стороне от процесса МТНТ частных китайских компаний и повышения уровня технологичности экономики в целом. Например, государственная программа поддержки «местных инноваций» в КНР представляет китайским компаниям господдержку в виде впечатляющих налоговых льгот, субсидий и даже доступа к госзаказам (иностранным фирмам доступ к госзаказам закрыт, открыт – только совместным). Для того, чтобы сойти за местную, инновация не обязательно должна быть разработана в Китае – иностранному предприятию просто достаточно передать патентные права на нее совместному предприятию с долей китайской стороны большей, чем иностранного партнера. Такие «ловушки» для инноваций, по мнению экспертов, опасны для иностранных инвесторов еще и тем, что согласно принятым два года назад правилам, «любое изобретение, сделанное на территории КНР, может быть национализировано, если это будет отвечать интересам национальной безопасности» [13].

И иностранные компании, принимая предложенные правила игры и передавая технологии китайским партнерам по совместному бизнесу, одновременно разрабатывают меры противодействия такому захвату новых технологий с использованием госресурса. Они, как правило, разворачивают в Китае только физическое материалоемкое производство (станков, оборудования), а ключевые технологии (в частности, программное обеспечение процессов и т.п.) поставляются из развитых стран. В целом, добившись впечатляющих успехов в перераспределении мощностей производства высокотехнологичной продукции в свою пользу, Китай все еще не может похвастаться тем, что ему удалось получить контроль над ключевыми технологиями производственных процессов. Согласно оценкам экспертов, в сфере информационно-компьютерных технологий создается непосредственно на сборочных заводах в Китае в среднем лишь 15% общей добавленной стоимости китайской экспортной продукции [4]. Так, известный цифровой гаджет iPod фирмы Apple содержит в себе 451 компоненту. Несмотря на то, что на iPod указано «Made in China», в Китае в действительности происходит только финальная сборка, а стоимость конечной сборки в структуре себестоимости iPod составляет всего 4 долл. при общей себестоимости около 150 долл.[14].

Пока получается именно такой международный трансфер новых технологий в Китай. Но сомневаться не приходится, что последнее слово остается за Китаем.

ВЫВОДЫ:

1. Под термином международного трансфера технологий понимается перемещение технологий из одной страны в другую. Понятие «технология» включает в себя: с одной стороны – собственно технологию как набор конструктивных решений, методов и процессов; с

другой – материализованную технологию, воплощенную в машинах, оборудовании и т. п. Соответственно предметом трансферта могут выступать оба типа объектов — как совместно, так и в отдельности. Так, новые технологии должны включать оба типа объектов (перемещается новый товар или услуга с интеллектуально-информационной составляющей), в то время как неновые технологии – преимущественно материально-физическую составляющую.

2. Для анализа МТНТ в странах с переходной экономикой в качестве инструмента был выбран разрабатываемый ОЭСР технологический платежный баланс (*Technology balance of payments*), объединяющий в своем составе коммерческие операции, связанные с международной передачей новых технологий в виде денежных средств, выплаченных или полученных за использование: патентов, лицензий, ноу-хау, торговых марок, моделей, технических услуг (в том числе технической помощи), а также средств для промышленных научно-исследовательских разработок [7].

3. Как показал анализ данных ТПБ по выбранным нами странам, группа стран нетто-экспортеров новых технологий (США, Великобритания, Франция, Япония, Германия) являются безусловными инноваторами — они следят за технологическими новинками и/или сами являются «законодателями мод» и, как правило, в своем кругу стараются получить доступ к новым технологиям еще до широкого их появления на мировом рынке. В течение последних лет в группу лидеров также вошла Эстония, сумевшая в достаточно короткие сроки перейти от дефицита ТПБ к профициту.

Переходные экономики с дефицитом ТПБ из 1-й группы (Чехия, Венгрия, Словения) достигли ощутимых успехов в технологическом развитии и к настоящему времени демонстрируют хорошую динамику наращивания потоков международного трансфера новых технологий. Прежде всего, основой этого является расширенное сотрудничество с ТНК развитых стран, что позволяет им встраиваться в международные производственные цепочки ТНК, используя, развивая и адаптируя их новые технологии на основе создания так называемых обогащенных центров производства, включающих в себя не только производственные линии и цеха, но и собственные исследовательские центры, осуществляющие научные исследования и опытно-конструкторские разработки.

Переходные экономики с дефицитом ТПБ из 2-й группы (Польша и Россия) с более низкой интенсивностью технологической торговли по типу поведения являются потребителями стандартных технологий, уже зарекомендовавших себя на рынке. Они, если и ведут новейшие разработки, то, как правило, в узком сегменте, что пока не позволяет им достигать приемлемых темпов технологического обмена.

Что касается 3-й группы с дефицитом ТПБ, куда вошли Украина, Латвия, Беларусь, Литва и Казахстан, то на фоне других групп их технологическая торговля малозаметна и практически полностью сосредоточена на импорте.

4. Таким образом, за годы движения к рынку переходные экономики показали примеры как пассивного, так и активного использования МТНТ для модернизации экономик, повышения их технологического уровня на основе новых и новейших достижений науки и техники с опорой на технологичные иностранные инвестиции ТНК и активным задействованием национальных научных и технических кадров. Так, уже сегодня Венгрия, Чехия и Словения достигли сравнимого с развитыми странами уровня технологического обмена и по объемам ВВП на душу населения догнали или вплотную приблизились к группе развитых стран ЕС.

Видимо, именно такой путь может служить примером для Беларуси и ее соседей, все еще сохраняющих как конкурентное преимущество достаточно высокий уровень образования, научно-технических и опытно-конструкторских разработок для того, чтобы расширение сотрудничества с ТНК и доступ к новым технологиям в будущем смогли стать точками роста собственных инноваций и служить основой качественной модернизации и повышения технологического уровня экономик.

5. В заключении отметим, что результаты проведенного анализа показывают ценность ТПБ для исследований реального участия стран в МТНТ. На постоянной основе показатели ТПБ отслеживаются в экономических обзорах ОЭСР, однако их нет в публикациях белорусской статистики. С нашей точки зрения, включение ТПБ в статистический сборник «Наука и инновационная деятельность в Республике Беларусь» [10] позволило бы качественно дополнить статистику за счет показателей денежной оценки реального участие Беларуси в МТНТ. То же можно рекомендовать и статистикам Украины для аналогичного статистического сборника [11], где показатели ТПБ также не приводятся.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ:

1. Википедия – [Электронный ресурс]: // http:ru.wikipedia.org/wiki/Технология
2. Юрик С.В. Международный трансферт технологий и прямые инвестиции в переходных экономиках / Материалы Международного молодежного научного форума «ЛОМОНОСОВ-2010». [Электронный ресурс] — М.: МАКС Пресс, 2010. http://www.lomonosov-msu.ru/archive/Lomonosov_2010/29-7.pdf , с. 79-81.
3. Юрик С.В. Международное движение новых технологий в переходных экономиках – путь от импорта к экспорту технологий / Материалы Международного молодежного форума «ЛОМОНОСОВ-2011». [Электронный ресурс] — М.: МАКС Пресс, 2011. http://lomonosov-msu.ru/archive/Lomonosov_2011/structure_33_1386.htm
4. Медовников Д. Неявные знания строителей пирамид // «Эксперт» №12 (795), 2012.
5. Международный менеджмент. Под ред. Пивоварова С.Э., Тарасевича Л.С., Майзеля А.И. 4-е изд. - СПб.: Питер, 2008. — 720 с.
6. Фомичев В.И. Международная торговля. 2-е изд. – М.: ИНФРА-М, 2001, 446с.
7. OECD. Glossary of statistical terms: Technology balance of payments [Электронный ресурс]: http://stats.oecd.org/glossary/detail.asp?ID=2693
8. Руководство по платежному балансу. Пятое издание. – Вашингтон: МВФ, 1993.
9. Balance of Payments Statistics. – IMF, database May, 2012.
10. Наука и инновационная деятельность в Республике Беларусь. Статистический сборник за 2011 год. – Минск: Белстат, 2012, 157 с.
11. Наукова та інноваційна діяльнісць в Україні. Статистичний збірник. – Київ: ДП „Інформаційно-видавничий центр Держстату України”, 2012, 305 с.
12. Иноземцев В. Учиться у Китая // Ведомости 19.10.2009, 197 (2467).
13. Завадский М. Первоначальное накопление технологий // «Эксперт», №12(795), 2012.
14. Евсеев В. ВТО и высокие технологии. // Независимая газета, 14-03-2012.

РЕЗЮМЕ

У статті проводиться порівняльний аналіз міжнародного трансферу нових технологій на основі технологічного балансу з використанням бази даних МВФ.

Ключові слова: міжнародний трансфер нових технологій, технологічний баланс, перехідні економіки

РЕЗЮМЕ

В статье проводится сравнительный анализ международного трансфера новых технологий на основе технологического баланса с использованием базы данных МВФ.

Ключевые слова: международный трансфер новых технологий, технологический баланс, переходные экономики

SUMMARY

The article presents a comparative analysis of the international transfer of new technologies based on the technology balance of payments, using a database IMF.

Keywords: international technology transfer, technology balance of payments, transition economies

УДК 330.837:336.22

МІСЦЕ ДОВІРИ В НЕПРЯМОМУ ОПОДАТКУВАННІ

Юрківський О.Й., к.е.н., доц. каф. економічної теорії Житомирського державного технологічного університету

Сучасна економічна наука – це швидкозмінний інструмент, який допомагає вирішити нагальні соціально-економічні проблеми, з врахуванням максимальної кількості детермінантів. Виділити базовий напрям неможливо, адже кожен з них відображає певний набір інструментів, який направлений на побудову ефективної економічної системи. Зокрема, межах такого напряму як неоінституціоналізм сформувалися різні течії, проте об'єднує їх виділення проблематики такого процесу як вибір, чи то держави, підприємців, домогосподарств. Між усіма суб'єктами соціально - ринкових відносин виникають складні взаємозв'язки, які обумовлюють виникнення саме проблем найбільш оптимального вибору дій.

Кожен з трьох суб'єктів сучасної економічної системи діють через систему інститутів як формальних так і неформальних, які і допомагають зробити вибір дій, як правило обираючи між альтернативами. Сучасна українська дійсність – це формування соціально-економічних інститутів та заміна формальних інститутів неформальними, які теж в повній мірі не виконують власних функцій. Одним з інститутів, що сполучає державу, домогосподарства та підприємства є податки, або точніше обов'язкові платежі, які охоплюють досить широке коло об'єктів та суб'єктів оподаткування. Одним з неформальних інститутів, які забезпечують податкові взаємозв'язки є довіра, відсутність або недостатність якої суттєво зменшує не лише економічні але соціальні, екологічні та інші параметри.

Довіра, податки, бюджет, суспільні потреби завжди ставали об'єктом вивчення, адже відображають особливості окремого часового проміжку розвитку суспільних виробничих відносин. Широке коло закордонних та вітчизняних вчених досліджували проблематику наведених вище інститутів, зокрема, Джонсон Д. [3], Джеймс М. Б'юкенен [10], Норт Д. [8], Фукуяма Ф. [7], Геєць В.М. [1], Гриценко А.А [2], Коваленко Ю.М. [4], Малий І.Й. [5], та визначали необхідність їх трансформації відповідно до суспільних, економічних, політичних змін, особливо в посткризовий період, в якому перебуває економіка України.

Метою статті є визначення ролі довіри у формуванні податкових відносин між державою та іншими суб'єктами соціально-економічних відносин.

Таблиця 1

Рейтинг окремих країн світу за легкістю сплати податків*

Країна	2010 Місце	2011 рік Місце	2012 рік Місце
Мальдіви	1	1	1
Катар	2	2	2
Гон-Конг	3	3	3
Сінгапур	5	4	4
Саудівська Аравія	7	6	7
Канада	28	10	11
Бахрейн	13	14	13
Ботсвана	18	21	25
Нова Зеландія	28	26	27
Австралія	47	48	52
Швейцарія	54	52	56
Афганістан	55	53	58
Грузія	64	61	39
Греція	76	74	79
Болгарія	95	85	84
Росія	103	105	102
Молдавія	101	106	109
Польща	151	121	127
Чехія	121	128	117
Бразилія	150	152	150
Чад	133	179	180
Конго	180	180	182
Україна	181	181	**181**
Центральна Африканська Республіка	179	182	177
Білорусія	183	183	156

* World Bank Group and Pricewaterhouse Coopers

Довіра є складним інститутом, що формується в різних видах суспільної діяльності – політичній, інформаційній, соціальній, економічній, на рівні суб'єктів господарювання, звичайних сімей, а також, що є особливо складним у взаємовідносинах з таким суб'єктом ринкових відносин як держава. Одним з інститутів взаємодії держави, домогосподарств та підприємств є обов'язкові платежів, які відображають фактично:

- рівень економічної свободи;
- ефективність держави як суб'єкта ринкових відносин;
- рівень довіри суспільства та підприємств до дій держави.

Справді, податки є напевно одним з найдавніших інститутів взаємодії, який водночас відображає насилля зі сторони держави, а з іншої суспільний вибір в питанні обрання тих необхідних благ, що необхідні не лише для виживання, але й процвітання країни в цілому. Змінювалися форми, методи оподаткування, однак обов'язкові платежі залишаються формою специфічного примусу або насилля, необхідність якого викликано існуванням як держави так і суспільства.

Якщо за часів командно-адміністративної системи держава впливала на більшість соціально-економічних процесів, то останні двадцять років функціонування економічної, податкової систем показали катастрофічне падіння довіри в суспільстві, в економічних відносинах. В питаннях податків мова вже йде про рівень недовіри, який не лише не зменшується, але й породжує цілий ряд негативних наслідків

- Підвищення складності процесу адміністрування (табл. 1);

© Юрківський О.Й., 2013

- Приховування інформації щодо об'єктів оподаткування;
- Недоотримання коштів та низький їх рівень перерозподілу через державний бюджет, недофінансування переважної більшості статей;
- Втрата мотивації сплачувати податки та збільшення тіньового сектору економіки;
- Посилення недовіри між членами суспільства, різних прошарків;
- Посилення корупції як альтернатива недоотриманих від держави благ.
- Невиконання окремими податками усіх або окремих функцій;
- Підвищення рівня тіньової економіки.

Не дивлячись на ускладнення механізмів адміністрування суб'єкти економічної системи навчилися досить легко адаптуватися до змін податкового законодавства, процесів адміністрування, що призвело до значного ухилення від сплати прямих податків, зокрема податку на доходи з фізичних осіб та податку на прибуток підприємств.

Водночас головне фіскальне навантаження отримали непрямі податки, зокрема ПДВ, мито, акцизні збори, які:

- не враховують особливості окремого платника податку;
- є фактором підвищення цін;
- включаються в ціну товарів першої необхідності;

Непрямі податки представленні специфічними та універсальними акцизами, базовим з яких є податок на додану вартість, який фактично замінив податок з обороту в XX столітті та має значний фіскальний потенціал, при чому душе швидкий в часі. В Україні ПДВ застосовується з другої половини 90-х років минулого століття і став податком, який компенсує зі сторони держави скорочення бюджетних надходжень. Зі свого боку Держава порушує загальновизнаний суспільний договір, а саме Конституцію України, в питанні виконання норм по багатьох суспільно необхідних потребах.

Тотальне приховування частини заробітної плати компенсується саме непрямими податками, адже несплата податку на доходи з фізичних осіб фактично замінюється ПДВ при купівлі товару або послуги. Обман зі сторони домогосподарств та підприємців держави при отриманні доходів, компенсується універсальним податком, який встановлений практично на усі товари та послуги, за деякими виключеннями.

Однак якщо при сплаті прямого податку держава враховує особливості домогосподарств, підприємств, то в питанні ПДВ виникає соціальна несправедливість адже і мільйонер і малозабезпечений сплачує однакову ставку та суму податку. Слід відзначити, що в країнах Європи ПДВ хоча і застосовується, проте в переважній більшості має диференційовані ставки податку (див. табл. 2), що підтверджує намагання урядів країн навіть в непрямому оподаткуванні враховувати особливості окремих платників, груп товарів тощо.

Таблиця 2.

Ставки ПДВ в країнах Європи в 2013 році [11]

Країна	Стандартна ставка	Спеціальна ставка
Бельгія	21	6 або 12
Болгарія	20	9
Чехія	21	15
Данія	25	
Німеччина	19	7
Естонія	20	9
Греція	23	6,5 або 13
Іспанія	21	10
Франція	19,6	5,5 або 7
Ірландія	23	9 або 13,5
Італія	21	10
Кіпр	18	5 або 8
Латвія	21	12
Литва	21	5 або 9
Люксембург	15	6 або 12
Угорщина	27	5 або 18
Мальта	18	5 або 7
Голландія	21	6
Австрія	20	10
Польща	23	5 або 8
Португалія	23	6 або 13
Румунія	24	5 або 9
Словенія	20	8,5
Словакія	20	10
Фінляндія	24	10 або 14
Швеція	25	6 або 12
Англія	20	5

Фактично прямо порушується такий принцип оподаткування, що виписаний Податковим кодексом, як нейтральність оподаткування, який передбачає установлення обов'язкових платежів у спосіб, який не впливає на збільшення або зменшення конкурентоздатності платника податків [6, с.5]. В Україні застосовується ставка 20 % для усіх покупців та більшості груп товарів без врахування як особливостей так і конкурентоздатності платників.

Стан з акцизним збором та митними зборами теж не сприяє підвищенню рівня довіри у суб'єктів ринку, адже ціна на окремі товари та послуги, з врахуванням усіх платежів, суттєво підвищується, що спонукає споживачів до закупівлі через сірі схеми, контрабанду, з якими знову таки бореться держава підвищуючи витрати на адміністрування. Парадокс в тому, що держава не створює умови для забезпечення потреб як суспільних так й індивідуальних, створює все нові перепони через непрямі податки та збори. Так держава робить штучні перепони, зокрема при ввезенні автомобілів, які були в користуванні, що фактично обмежує права громадян користуватися автомобілем, виходячи з досить низького рівня доходів.

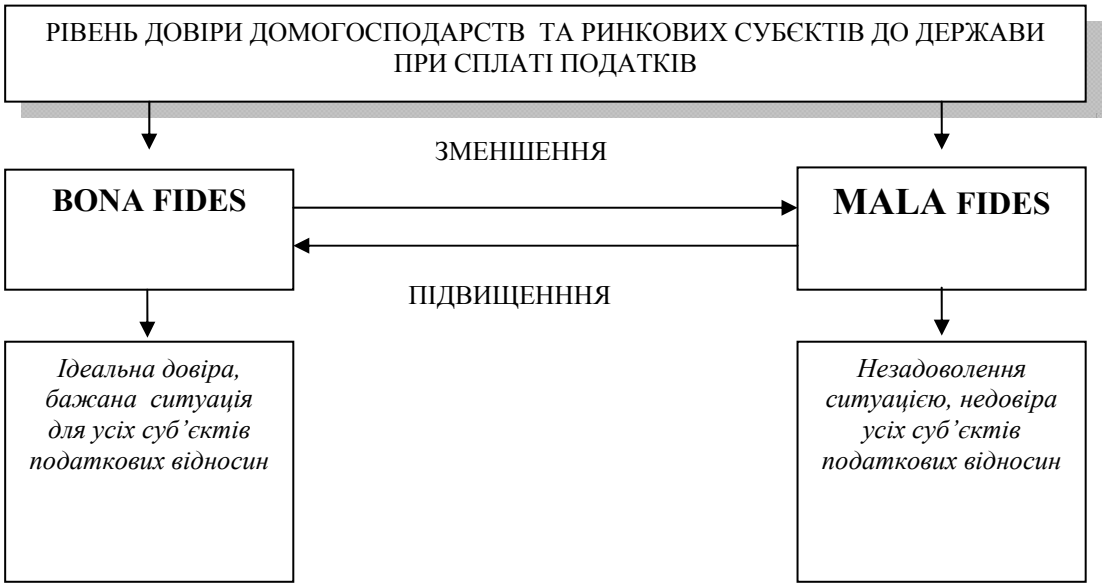


Рис. 1. Крайні ситуації наявності або відсутності довіри при сплаті податків

Відтак податок – це договір, угода, який, базуючись на довірі, має дотримуватися усіма суб'єктами, знаходиться на рівні тісних та паритетних взаємовідносин та принципу "благо - гроші". Якщо прямі податки - це приватний договірний рівень, то непрямі податки – це в суспільний договір, одним з принципів якого є BONA FIDES, що передбачає (див. рис. 1):

- fides (лат.) — віра, довіра, власна чесність і довіра до чесності ін. осіб, дотримання даної обіцянки, слова. означає також моральний обов'язок усіх людей виконати своє зобов'язання;
- слово bona (лат.) — добра совість, добросовісний.

У разі порушень в традиційному праві ця ситуація має назву у праві mala fides — близький до обману, недобросовісний, одна або обидві сторони доводять власну думку в судових органах на основі матеріальної основи – підписаних договорів.

У порівнянні з податковими відносинами, держава має пріоритет, а подання до суду на державу як суб'єкт є досить тривалим та складним процесом. Відтак недовіра, тіньова економіка є адекватною відповіддю як суспільства так і ринкових суб'єктів, а загалом економічні взаємовідносини в Україні переходять від суспільного до індивідуального, що суперечить сучасним світовим тенденціям.

Економічна недовіра – це лише один зріз, який доповнюється політичною, соціальною недовірою, що в сукупності гальмує розвиток України в цілому, не дає розвинутися громадянському суспільству і нажаль в деякій мірі панує національний ментальний принцип "моя хата з краю".

Двадцять років незалежності виявились недостатнім періодом трансформації довіри, виходячи з сучасних реалій суспільного життя і як суспільно – індивідуалістичний, неформальний інститут фактично знаходиться на початковій стадії. Преса, армія та церква – чи не єдині кому довіряють, проте в податкових відносинах цього недостатньо, що вимагає зміни філософії взаємовідносин між суб'єктами в:

- Політичній;
- Соціальній;
- Юридичній сферах.

Якщо у домогосподарств довіра асоціюється із загальністю оподаткування, фактично чесністю, то підприємці вимагають одного чітких правил гри та зрозумілого адміністрування. Однак обидва суб'єкти вимагають адекватного правосуддя для захисту власних інтересів в суді у ситуації порушення державою договірних параметрів.

Отже, довіра або недовіра у економічних відносинах між суб'єктами ринку, державою та домогосподарствами стали чи не головними проблемами розвитку національної економіки, суспільства, політичної системи тощо.

Податок як форма умовно правового суспільного договору трансформується, видозмінює власні функції і базується на такому неформальному інституті як довіра та примусу до виконання. Відтак виконання договору усіма сторонами підвищує довіру, полегшує адміністрування, зменшує тіньовий сектор економіки.

РЕЗЮМЕ
В статті досліджується довіра як неформальний інститут податкових відносин в Україні
Ключові слова: податок, довіра, інститут
РЕЗЮМЕ
В статье исследуется доверие как неформальный институт налоговых отношений в Украине
Ключевые слова: налог, доверие, институт
SUMMARY
The article explores the trust as an informal Institute of tax relations in Ukraine
Keywords: tax, confidence, institute

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Геєць В.М. Довіра як елемент соціального капіталу в економічному розвитку України [Текст] / В.М. Геєць // Економічна теорія. – 2010. – № 3. – С. 7 – 20
2. Гриценко А.А. Внутрішня структура довіри [Текст] / А.А. Гриценко // Економічна теорія. – 2010. – № 3. – С. 20 –27
3. Джонсон Д. Экзистенциальные аспекты доверия [Текст] / Д. Джонсон, А. Мельников // Социология: теория, методы, маркетинг. – 2009. – № 1. – С. 78-93
4. Коваленко Ю.М. Неформальні норми фінансового сектора економіки: економічна ментальність та інституційна довіра [Текст] / Ю.М.Коваленко // Економічна теорія. – 2011. – № 2. – С. 58-69
5. Малий І.Й. Еволюція довіри в тріаді відносин: держава-фірми-домашні господарства [Текст] / І.Й. Малий // Економічна теорія. – 2010. – № 3. – С. 73-80
6. Податковий кодекс України [Текст] // Голос України. – 4 грудня 2010. – № 229 - 230. – С. 4-62

7. Фукуяма Ф. Доверие: социальные добродетели и путь к процветанию [Текст] Пер. с англ. / Ф. Фукуяма. — М.: ООО «Издательство АСТ»: ЗАО НПП «Ермак», 2004. – 730 с.
8. Шаститко, А.Е. Новая институциональная экономическая теория [Текст] / А.Е. Шаститко. – 3-е изд., перераб. и доп. — М.: Экономический факультет. – МГУ. – ТЕИС, 2002. – 591 с.
9. Экономика переходного периода. [Текст] Сборник избранных работ. 2003–2009. – М.: Издательство «Дело» АНХ, 2010. – 816 с.
10. Ядгаров, Я.С. История экономических учений [Текст] / Я.С. Ядгаров. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 480 с.
11. VAT Rates Applied in the Member States of the European Union // Situation at 14th January 2013, 27 p.

УДК 346.5:338.5

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНА ЕФЕКТИВНІСТЬ АЛЬЯНСІВ В ГАЛУЗІ ЗВ'ЯЗКУ ТА ІНФОРМАТИЗАЦІЇ УКРАЇНИ

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. У сучасних умовах соціально-економічного розвитку економіки одне з перших місць займає розвиток підприємницької діяльності. Від ефективності виробництва, можливостей національних підприємств виробляти конкурентну продукцію (роботу, послуги) вирішальною мірою залежить рівень розвитку української економіки.

Розглядаючи підприємництво, як особливий стиль господарської поведінки, в основі якого лежать пошук нових можливостей для розвитку підприємницької діяльності, орієнтація на інновації, вміння залучати і використовувати для власного розвитку ресурси з найрізноманітніших джерел, на нашу думку, саме розвитку підприємницької діяльності є основним фактором у досягненні мети економічного і соціального розвитку як на державному, так і на регіональному рівні. Незважаючи на це, неможливість отримати об'єктивні дані для оцінки соціально-економічної ефективності підприємницької діяльності, перешкоджає процесу планування їхнього подальшого розвитку та постановки завдань для досягнення стратегічних цілей.

Планування зростання ефективності діяльності суб'єктів господарювання, переорієнтації їх на інноваційний шлях розвитку, активізації інвестиційної діяльності, підвищення якості робочих місць не має сенсу в ситуації, коли необхідна для забезпечення мінімальної стійкості економічна ефективність підприємств ще не досягнута, зберігається високий рівень морального і фізичного зносу основних фондів вітчизняної промисловості та структурний дисбаланс української економіки. В результаті, безумовність соціальної значущості низки заходів, що здійснюються державою, може бути поставлена під сумнів після проведення оцінки економічної ефективності в тісному взаємозв'язку з можливими соціальними наслідками.

На сьогоднішній день оцінка ефективності підприємницької діяльності у галузі зв'язку та інформатизації зводиться до розрахунку тільки фінансових показників. При цьому фінансові результати можуть бути отримані тільки в результаті оптимізації внутрішніх процесів, задоволення потреб суспільства, ефективного використання на підприємствах існуючого людського, інформаційного та організаційного капіталу. Також, не враховується особливості функціонування даних суб'єктів – форма взаємовідносин, організаційно-економічні форми, галузеву специфіку, соціальну значущість тощо. У зв'язку з цим, актуальним є питання розробки системи оцінки соціально-економічної ефективності альянсів у галузі зв'язку та інформатизації, що охоплює всі основні аспекти розвитку альянсів у галузі зв'язку та інформатизації України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питаннями соціально-економічної ефективності досліджували такі вчені як В. Базілевіч, Д. Бугров, О. Дем'янова, Е. Лобкович, М. Муталімов, М. Плотницький, Й. Ситник, С. Сухарєв, Хесус Уерта де Сото та ін. [1…10].

Виділення невирішеної проблеми. Однак, питання щодо оцінки соціально-економічної ефективності альянсів у галузі зв'язку та інформатизації – відсутні, що дає змогу проводити подальші дослідження.

Мета наукової статті. Метою статті є розробка рекомендації з підходу до оцінки соціально-економічної ефективності альянсу у галузі зв'язку та інформатизації.

Результати дослідження. Сучасне економічне становище в державі характеризується глибокою економічною кризою, зменшенням обсягів виробництва, натуралізацією господарства та обсягом, структурною деформацією економіки та як наслідок спостерігається посилення інфляційних процесів, які сприяють ризькому зниженню життєвого рівня населення та поглинання його майнової диференціації за рахунок перерозподілу доходів тіньовим ринком.

У вирішенні ряду важливих соціально-економічних задач значну роль грає галузь зв'язку та інформатизації, яка забезпечує передачу різного роду інформації.

Під впливом змін в масштабах та структурного відтворення, науково-технічної революції та соціальних процесів, різко зростає значимість інформації, яка в нинішній час представляє собою найважливішій національний ресурс та справедливо може розглядатися як один з головних частин національного багатства держави. Характерною особливістю інформації як ресурсу є то, що вона є не тільки не виснажується, а навпаки – збільшується, якісно покращується и сприяє найбільш раціональному використанню інших ресурсів, їхньому збереженню, а в інших випадках – збільшенню та створенню нових.

Тому розвиток та формування альянсів у галузі зв'язку та інформатизації повинно досліджуватись як одним із важливим, пріоритетним напрямом розвитку галузі та як фактор підвищення ефективності суспільного виробництва та вирішення соціальних задач.

Результати взаємодії учасників-партнерів альянсових відносин у галузі зв'язку та інформатизації (далі – УПАЗ) відображаються за межами галузі, у споживачів послуг зв'язку, що обумовлює необхідність використання соціально-економічної задачі при оцінки ефективності діяльності альянсу.

При формуванні підходу до оцінки соціально-економічної ефективності альянсу у галузі зв'язку та інформатизації (далі - Асе) УПАЗ повинні забезпечити можливість передачі і розподіл всіляких інформаційних повідомлень, що сприяє нормальному функціонуванню суб'єктів господарювання та здійснення системи управління, підвищенню добробуту населення шляхом задоволення особистих потреб в інформаційному обслуговуванню всіх верств населення. При цьому УПАЗ повинні надавати якісні послуги зв'язку та інформатизації з використання сучасного технологічного забезпечення та створювати нові послуги.

При визначенні Асе потрібно враховувати, що діяльність учасників-партнерів не тільки забезпечують узгодженість і взаємодію різних галузей, підприємств суспільного виробництва, але і безпосередньо беруть участь у матеріальному виробництві. Це участь проявляється двояко. З одного боку, засоби зв'язку забезпечують передачу різноманітної виробничої інформації і управління виробництвом, своєчасне прийняття рішень, тобто взаємодія окремих ланок виробничого процесу. З іншого боку, зв'язок здійснює дистанційне керування виробничими процесами, їх автоматизацію, упорядкування та оптимізацію. Засоби, зв'язку не просто обслуговують виробництво, а безпосередньо: проникають в нього, будучи невід'ємним елементом технологічних процесів. Єдине механізоване і автоматично кероване високоефективне виробництво на базі маніпуляторів, роботів, мікрокомп'ютерів неможливо без застосування досконалих технічних засобів зв'язку.

Також можна зазначити, що УПАЗ задовольняють потреби підприємств які здійснюють діяльність у невиробничий сфері, що забезпечують обслуговування галузі матеріального виробництва та населення, тобто сфери послуг.

© Яцкевич І.В., 2013

Галузі невиробничої сфери розрізняються за своїм функціональному призначенню: за характером мети, об'єкту і змістом праці, формам його організації та управління, соціальному і кваліфікаційному складу працівників, рівнем розвитку; матеріально-технічної бази, характером взаємозв'язків з іншими галузями економіки. До галузей невиробничої сфери, які обслуговують матеріальне виробництво і забезпечують прискорення виробничих процесів і економічного обороту, належать державне управління, наука й наукове обслуговування, кредитування та державне страхування.

До сфери послуг в частині галузей невиробничої сфери, які обслуговують населення, відносяться житлово-комунальне господарство, побутове обслуговування населення, народна освіта, охорона здоров'я, фізкультура і соціальне забезпечення; культура і мистецтво. Ці галузі забезпечують задоволення соціально-культурних, духовних, інтелектуальних запитів людини, підтримання його нормальної життєдіяльності і працездатності, вдосконалення та відтворення кваліфікованої робочої сили, скорочення витрат праці на ведення домашнього господарства і обслуговування членів сім'ї, зменшення втоми тощо.

Одним із важливих факторів ефективного функціонування та розвиток альянсів у галузі зв'язку та інформатизації є споживання послуг зв'язку. Це обумовлено тим, що в сучасних умовах посилився взаємозв'язок між творчим характером праці та дозвіллям, робочим та неробочим часом, умовами праці, тобто на всі фактори життя споживачів послуг зв'язку ті інформатизації.

Діяльність УПАЗ має більш соціальне значення, так як задовольняючи зростаючі потреби населення та суспільство у передачі та отримання інформації, підвищення культурного та освітнього рівнів тощо.

Попит населення за кількістю послуг мобільного (телефонного) зв'язку практично повністю задоволений, що стосується Інтернет, то питання її розвитку стоять найбільш гостро. Попит населення на її послуги в великій мірі обумовлений територіальною роз'єднаністю людей, яка посилюється випадковим місцем розташування одержуваного житла, місця роботи, напруженістю транспортних зв'язків. Телефон допомагає подолати територіальну роз'єднаність, створює умови для міжнародних і дружніх контактів.

Як показало спеціально проведене соціологічне обстеження, саме мобільний (телефонний) зв'язок є самим зручним способом спілкування і найбільш переважним видом зв'язку для населення, оскільки вона забезпечує безпосередній контакт абонентів. Користування телефоном економить час, що витрачається на поїздки в міському транспорті, квартирний телефон дозволяє оперативно вирішувати всякого роду особисті питання, наведення довідок, відсутність телефону викликає втрати не тільки особистого, але і службового часу.

Користування послугами зв'язку створює відчуття психологічного сусідства, забезпечує доступ до екстрених служб – медичної, пожежної, міліції, а також до замовних та довідкових служб. Це підвищує відчуття стабільності і безпеки життя, створює психологічний комфорт. Причому це важливо не тільки для престарілих, хворих, дітей, але і для працюючих людей, оскільки такі контакти забезпечують нормальну працездатність і взагалі нормальну життєдіяльність.

Висновки та пропозиції. Роль АЗ як фактора підвищення ефективності розвитку суб'єктів господарювання у галузі зв'язку та інформатизації, вирішення соціальних задач та створюваного особливого ним ефекту, дає змогу оцінити його соціально-економічну ефективність за формулою:

$$Ace = \frac{\sum B \cdot \sum СВА \cdot \sum \Delta П}{\sum P} \cdot СВ \,, \qquad (1)$$

де В – середня сума продуктивність праці учасників-партнерів альянсових відносин у галузі зв'язку та інформатизації;

СВА – середня сума соціальної відповідальності учасників-партнерів альянсових відносин у галузі зв'язку та інформатизації;

ΔП – середня сума темпів зміни прибутків від надання *і*-го виду послуг зв'язку та інформатизації учасниками-партнерами альянсових відносин;

Р – середня сума витрат від надання *і*-го виду послуг зв'язку та інформатизації учасниками-партнерами альянсових відносин;

СВ – рівень соціального розвитку, який визначається за формулою:

$$СВ = [1 – (Б + І) / 100] * (1 – у / 100) \,, \qquad (2)$$

де Б – відсоток безробіття, %;

І – відсоток інфляції, %;

у – відсоток зайнятих,%.

Рекомендований показник дає змогу визначити як фактично досягнуту так і потенційну ефективність АЗ й функціонування соціально-трудової сфери при розробці прогнозу та стратегії подальшого їхнього розвитку.

Можна зазначити, що при оцінці соціально-економічної ефективності АЗ можна враховувати не тільки кількісний вимір (збільшення обсягу надання послуг, доходів тощо), але і якісні, що відображають ступень використання таких якісних показників як наукоємність послуг, розширення ринкового простору, покращення умов праці, охорони навколишнього середовища тощо.

РЕЗЮМЕ

В статті пропонується рекомендації щодо оцінки соціально-економічної ефективності альянсу у галузі зв'язку та інформатизації.

Ключові слова: альянсові відносини, альянс у галузі зв'язку та інформатизації, оцінка, соціально-економічна ефективність.

РЕЗЮМЕ

В статье предлагаются рекомендации к оценке социально-экономической эффективности альянса в отрасли связи и информатизации.

Ключевые слова: альянсовые отношения, альянс в отрасли связи и информатизации, оценка, социально-экономическая эффективность.

SUMMARY

The article offers tips for assessing the socio-economic benefits of the alliance in communications and information.

Keywords: alliance relationship, an alliance of communication and information, assessment, socio-economic efficiency.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Хесус Уэрта де Сото Социально-экономическая теория динамической эффективности / Хесус Уэрта де Сото ; пер. с англ. В. Кошкина под ред. А. Куряева. – Челябинск: Социум, 2011. – 409 с.
2. Сухарев О.С. Теория эффективности экономики / О.С. Сухарев. – М.: Финансы и статистика, 2009. – 368 с.
3. Базилевич В.Д. Економічна теорія: політекономія / Базилевич В.Д. - М.: Рыбари, 2009. – 870 с.
4. Мочерний С. В. Економічна теорія : навч. посіб. / С. В. Мочерний. – [4-те вид., стереотип.]. – К. : ВЦ «Академія», 2009. – 640 с.
5. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т. 1. / Редкол.: …С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К.: Видавничий центр "Академія", 2000. – 864 с.
6. Бугров Д. Метрика эффективности. [Електронний ресурс] / Бугров Д. – Вестник McKinsey. – № 1 (3). – 2003. – Режим доступа: http://www.cfin.ru/management/controlling/mgt_productivity.shtml
7. Демьянова О. В. Эволюция подходов к оценке эффективности региональных экономических систем / Демьянова О. В. // Проблемы современной экономики. – №2 (34). – 2010. – Режим доступа: http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=3141.
8. Курс экономической теории: ученик [для высших учебных заведений] / Плотницкий М.И., Лобкович Э.И., Муталимов М.Г. и др. – Мн.: Мисанта, 2003. – 496 с.
9. Основи економічної теорії: політекономічний аспект: підручник / под ред. Г.Н. Климко. – [5-те вид., випр.]. – Київ: Знання-Прес, 2004. – 615 с.
10. Ситник Й.С. Методологічний підхід до оцінювання ефективності систем управління підприємствами в умовах конкурентного середовища / Ситник Й.С. // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – №6 (108). – С. 53 – 60.

П Р А В О

УДК 347.4

ТЛУМАЧЕННЯ ЦИВІЛЬНО-ПРАВОВИХ НОРМ ТА ДОГОВОРІВ

Антошкіна В.К., к.ю.н., доцент кафедри доцент кафедри цивільного та господарського права Бердянського університету менеджменту і бізнесу

Сімейні відносини становлять одну з найважливіших сфер життя людини, впливають на суспільство в цілому. Безсумнівним є той факт, що значна частина відносин між членами сім'ї залишається поза сферою дії сімейного законодавства та регулюється звичаями, релігійними постулатами, моральними приписами. Правовому впливу піддаються лише ті відносини, які за своєю суттю можуть бути врегульовані нормами права (щодо реєстрації та припинення шлюбу, особисті та майнові відносини між членами сім'ї та іншими родичами, відносини щодо влаштування в сім'ю дітей, які залишилися без батьківського піклування тощо) [1, с.1-2]. Правове регулювання в цих випадках має на меті перш за все охорону прав та інтересів членів сім'ї, формування між ними відносин заснованих на любові, взаємній повазі, відповідальності один перед одним, створення належних умов для виховання дітей. Разом з тим такі особливі риси сімейних правовідносин як: сувора індивідуалізація учасників, виникнення із особливих юридичних фактів, триваючий характер, неможливість універсального правопреємства, особистий, довірчий характер обумовлюють певні особливості в тлумаченні та реалізації норм сімейного законодавства, які будуть предметом розгляду даного дослідження.

Проблеми тлумачення та реалізації норм та договорів, як правило, є предметом розгляду фахівців з теорії права. Також наявні окремі праці стосовно особливостей тлумачення в цивільному праві, а саме: С.Й. Вільнянського, І.Б. Новицького, Р.С. Реза, О.А. Беляневич, Є.О. Бєрєзіної, В.Я. Карабаня, Л.В.Соцуро та ін. Щодо сімейного права, то особливості тлумачення сімейно – правових норм та договорів майже не досліджувалися.

Реалізація норм сімейного права, їх ефективне застосування неможливе без з'ясування змісту юридичних норм, з'ясування волі законодавця, що в ній міститься. При цьому якщо дотримуватися точки зору на тлумачення як процес обумовлений не тільки і не стільки технічною недосконалістю зовнішньої форми частини правових норм (їх незрозумілістю, неоднозначністю), а такий, що випливає із суті правореалізації, тоді можемо говорити, що воно опосередковує весь процес реалізації права у всіх його формах. Можна виділити два шляхи ординарних форм реалізації сімейно-правових норм: пряма (безпосередня) і опосередкована реалізація.

Пряма (безпосередня) реалізація сімейно-правових норм означає, що суб'єкти сімейного права реалізують норми через загальні правові відносини. Суб'єктивні права і обов'язки учасників цих відносин виникають безпосередньо на основі норм права, тобто з підстав, загальних для всіх осіб, на яких поширюється дія зазначених приписів. При цьому для ординарних форм характерно, що реалізація норм здійснюють особи, до яких ці норми адресовані, а також реалізація норм здійснюється через їх власну поведінку. У такому порядку реалізуються норми сімейного права про особисті немайнові права і обов'язки подружжя, законний режим майна, визначення походження дітей, усиновлення і т.д.

Опосередкована реалізація сімейно-правових норм здійснюється за принципово іншою схемою. Деякі норми сімейного права починають діяти не безпосередньо, а після появи інших додаткових регуляторів, якими є індивідуальні акти (аліментні договори, договори про поділ майна і т.д.).

Окрім того істотні особливості характеризують таку форму прямої реалізації сімейно-правових норм як застосування, оскільки в ній необхідна участь правозастосовчих органів. Застосування сімейно-правових норм має наступні ознаки: це управлінська за своєю природою діяльність держави та посадових осіб у винесенні індивідуально-конкретних приписів, здійснюється спеціальними суб'єктами (судом, прокурором, нотаріусом, органом опіки та піклування), в «чужому інтересі», через певну послідовність стадій. До правозастосовчих актів, прийнятих для врегулювання сімейних правовідносин, належать, зокрема: рішення суду або органу державної реєстрації актів цивільного стану про розірвання шлюбу, рішення суду про встановлення факту батьківства, місця проживання малолітньої особи, позбавлення батьківських прав, про усиновлення, рішення органу опіки та піклування про способи участі у вихованні дитини та спілкуванні з нею того з батьків, хто проживає окремо від неї.

Процес застосування реалізується в певній послідовності стадій, і хоча їх кількість варіюється у різних вчених (від трьох до шести) [2, с.454, с.612], сутність та порядок дій залишаються приблизно однаковими. Наприклад, А.Б. Венгеров виділяє наступні стадії:

1) дослідження фактичних обставин справи, включаючи збір і встановлення фактів, які можуть увійти в сферу застосування права. На даному етапі вирішується питання про те - що сталося і що саме вимагає участі правозастосовця;

2) правова кваліфікація дій адресата правозастосовчої діяльності. Це ключова стадія, де суб'єкт, що застосовує право, зіставляє обставини справи з гіпотезою норми, диспозицією і визначає саме те правило поведінки, якому повинен слідувати адресат правозастосування в необхідних випадках в силу примусу. Точний вибір правової норми за змістом і його застосування призводить до розвитку та впорядкування відповідних суспільних відносин, тоді як помилкове застосування може призвести до негативних соціальних наслідків;

3) перевірка справжності норми права, її дії в просторі, часі та за колом осіб;

4) *розуміння змісту норми права, тобто тлумачення*;

5) винесення рішення компетентним суб'єктом;

6) доведення змісту рішення до адресата правозастосування [3, с.434-435].

Отже ми бачимо, що тлумачення становить один з етапів процесу реалізації норм, в тому числі сімейно-правових, тому визначення його характерних рис є вкрай важливим. Проаналізуємо, в чому вони полягають.

Одним з чинників, які обумовлюєть підвищену увагу до процесу тлумачення сімейно-правових норм є особливості їх формулювання - наявність значної кількісті оціночних понять, таких як: «підстави, що не суперечать моральним засадам суспільства» (ст.3 Сімейного кодексу (далі - СК), «аморальна поведінка нареченого, нареченої» ст. 31 СК, «важка хвороба або хвороба, небезпечна для другого з подружжя і (або) їхніх нащадків» ст. 41 СК, «додаткові витрати на дитину» ст. 185 СК або слова «і. т.д.», «тощо». Значна увага до тлумачення норм СК обумовлена не в останню чергу і значною кількістю новел, нетрадиційних підходів до вирішення деяких питань, що викликає його неоднозначне сприйняття і розуміння.

Також є деякі зауваження щодо юридичної техніки СК. Цей нормативний акт створювався за словами розробників «задля утвердження сили любові, сили обов'язку»[4, с.4]. Але незважаючи на всі позитивні моменти, не вдалося уникнути стандартної для нашої країни ситуації, коли менш ніж за десять років дії СК України 29 разів до нього вносилися зміни та доповнення. При цьому дані зміни були викликані не завжди об'єктивними причинами - змінами в суспільному житті або правовій системі. Наприклад, Законом України від 20 грудня 2005 року N 3250-IV були внесені зміни до пункту 1 частини першої статті 41 СК для виправлення технічної помилки, оскільки в первинному варіанті містилося посилання не на той пункт ст. 26 СК.

Якщо казати про об'єкт тлумачення саме в розрізі сімейного права, то також тут є певні нюанси. Не вдаючись у дискусію про те, що

© Антошкина В.К., 2013

все таки є об'єктом тлумачення - право і його норми, закони (нормативні правові акти) і тексти законів (нормативних правових актів), воля законодавця, воля закону і державна воля [5, с.5], слід зазначити положення ст. 11 СК про можливість суду при вирішенні сімейних спорів враховувати звичай за заявою зацікавленої сторони. І хоча, як слушно зазначається в науковій літературі, в даному випадку можуть мати значення звичаї, які виступають «в доповнення до закону» (secundum legem) [6, с.52], з урахуванням вищевказаної норми вони також виступають окремим об'єктом тлумачення. Також відбувається не тільки тлумачення норм не тільки законодавчих актів, а при наявності також і сімейно-правових договорів.

Як зазначено вище, тлумачення завжди передбачає з'ясування дійсного змісту норми права, для чого застосовують різні способи тлумачення: граматичний, логічний, системний і історичний [7, с.35], що повною мірою стосується сімейного права. Немає чітко визначених правил використання зазначених методів - вони можуть використовуватися суб'єктом тлумачення всі одночасно, або може бути вибраний один або кілька на розсуд особи, в залежності від можливості досягнення мети тлумачення. При цьому якщо граматичне і логічне тлумачення відштовхуються від самих текстів, то системний і історичний способи спираються на елементи зовнішні до них. Граматичний спосіб найпоширеніший, заснований на знанні мови, використанні правил застосування слів, морфології та синтаксису. Особлива увага при його застосуванні приділяється значенню окремих термінів. Так із застосуванням даного методу може бути витлумачено поняття, закріплене в СК, «особиста приватна власність дружини, чоловіка», яке не знаходить свого відображення ні в Конституції України, ні в Цивільному кодексі (далі - ЦК). Шляхом застосування вказаного способу тлумачення з'ясовуємо, що в даному випадку має місце некоректне застосування термінології, оскільки поняття - особиста власність було характерно для радянського законодавства. У сучасному цивільному праві застосовується термін - приватна власність, а значить, правильніше в зазначеній нормі застосувати термін - роздільна приватна власність і роздільне майно [8, с.93].

Не менш актуальний спосіб тлумачення - системне тлумачення - зумовлюється системністю права. Найчастіше сам текст нормативного акта містить підстави для системного тлумачення. До нього, зокрема, доводиться прибігати при реалізації бланкетних і відсильних норм. Так, ст. 65 СК щодо розпорядження спільним майном подружжя сформульована занадто широко і викликає певні складнощі при реалізації, оскільки під розпорядженням майном розуміють не тільки випадки придбання, але і відчуження майна одним з подружжя. Також у ст. 177 ЦК зазначається, що об'єктами цивільних прав є речі, у тому числі гроші, які підпадають під поняття - «майно». Отже, застосовуючи системне та логічне тлумачення, можемо зробити висновок, що взаємна згода подружжя необхідна і при розпорядженні загальними грошовими коштами [9, с.225].

Для сімейного права характерним є те, що за відсутності відповідної норми для врегулювання конкретної ситуації правозастосовець за допомогою тлумачення, враховуючи внутрішню послідовність права, застосовуючи закони логіки, може здійснювати «заповнення законів з самих себе» [10, с.58], тобто використовувати аналогію, що передбачено ст. 10 СК України. Дані прийоми дозволяють оперативно знайти рішення для спірної ситуації, поки законодавець не усуне прогалину, прийнявши нову норму або змінивши діючу.

Прикладом може слугувати питання сурогатного материнства, а саме встановлення при цьому батьківських прав, що є досить актуальним, але недостатньо дослідженим. З трьох загальновизнаних видів сурогатного материнства - традиційне, донорська сурогатна вагітність та сурогатна вагітність - правове регулювання має тільки останній (ч.2 ст. 123 СК) [11, с.512]. Незрозуміло, чи свідомо законодавець розглядає тільки один вид сурогатного материнства чи має місце прогалина в законодавстві. В останньому випадку виникає багато питань, які потребують свого врегулювання, а саме: про утримання жінки в період вагітності; про батьківство при перебуванні сурогатної матері у шлюбі; у разі смерті осіб, що домовилися з сурогатною матір'ю про народження дитини. При вирішенні даних питань можна застосовувати інші статті СК і ЦК за аналогією, але все таки вони вимагають більш детального і грунтовного вирішення в силу своєї делікатності та складності.

Для юридичної практики важливе значення має з'ясування співвідношення дійсного змісту норми та її текстуального вираження, тобто співвідношення духу і букви закону. Воно є логічним продовженням і завершенням з'ясування змісту правових норм в результаті використання різних способів тлумачення.

Адекватне тлумачення означає повну відповідність словесного вираження норми права з її дійсним змістом і більшість норм пояснюється саме буквально. Норма права завжди має один дійсний зміст, який вклав у неї законодавець, а завдання тлумачення полягає в розкритті вираженої в ній волі законодавця, а не в пристосуванні змісту правової норми до змінених обставин, нових фактів і т.д [12, с.55]. При розширювальному тлумаченні зміст (сенс) норми, що тлумачиться, виявляється ширше її текстуального вираження. Перелік випадків, що вимагають розширеного тлумачення, нерідко супроводжується вираженнями «і т.д.», «та інші». Так, в ч.1 ст. 71 Сімейного кодексу вказується, що якщо дружина і чоловік не домовилися про порядок поділу майна, спір може бути вирішений судом, який бере до уваги інтереси дружини, чоловіка, дітей та інші обставини, що мають істотне значення, відкриваючи тим самим можливості для розширювального тлумачення. Розширювальнене тлумачення можливе і без вказівки про те в законі.

У той же час розширювальне тлумачення не слід ототожнювати із застосуванням права за аналогією. При аналогії закону певні факти не охоплюються не тільки змістом, але й буквою закону, бо законодавець взагалі не передбачав дані (аналогічні) обставини. При розширювальному тлумаченні факти, що стосуються справи, охоплюються змістом законодавства, хоча і не отримали точного і повного закріплення в тексті нормативного акту.

При обмежувальному тлумаченні зміст норми права виявляється вужче її текстуального вираження. Так вимагає роз'яснення ч.4 ст. 3 СК згідно з якою сім'я створюється на підставі шлюбу, кровного споріднення, усиновлення, а також інших підставах не заборонених законом і таких, що не суперечать моральним засадам суспільства. Залишаючи список підстав відкритим, розробники Сімейного кодексу, очевидно, хотіли захистити права подружжя, які перебувають у фактичних шлюбних відносинах, з тих чи інших причин не реєструючи шлюб, не назвавши прямо вказане підставу створення сім'ї. Така нечітке формулювання поставила питання про можливість поширення положень зазначеної статті та на одностатеві шлюби. З.В. Ромовська - автор цієї норми - не допускає саме такого розуміння, адже воно, на її думку, суперечить моральним засадам суспільства, тим самим пропонуючи обмежувальне тлумачення вказаної норми. Хоча, якщо дотримуватися динамічного підходу, враховуючи панують моральні уявлення суспільства і тенденції його розвитку, можливо в майбутньому поширення даної норми на всі зазначені категорії суб'єктів - як осіб різної статі, які перебувають у «неформальному» шлюбі, так і осіб однієї статі [13, с.18-19].

Норми права тлумачаться адекватно, обмежувальне і розширювальне тлумачення, звичайно, виняток із загального правила.

Частіше два останні види тлумачення є результатом недосконалості законодавства, наявності в ньому прогалин, неясних формулювань, неможливості врахувати нові факти, які охоплюються змістом норми права.

Якщо говорити про суб'єктів тлумачення сімейно-правових норм, то найбільше значення в даному випадку має офіційне судове тлумачення, що дається в інтересах закону і має орієнтуюче значення, а також доктринальне тлумачення. І хоча роз'яснення сімейно-правових норм, що даються Конституційним судом мають за своєю обов'язковості вищу юридичну силу в порівнянні з тлумаченнями, які здійснюються іншими державними органами, посадовими особами [14, с.108], їх кількість щодо сімейного законодавства дуже незначна. Серед них - роз'яснення положень частини другої статті 211 Сімейного кодексу України щодо зазначення максимальної різниці у віці між усиновлювачем та дитиною і положення ч. 1 ст. 61 СК про віднесення статутного капіталу і майна приватного підприємства до об'єктів права спільної сумісної власності подружжя[15].

Роз'яснення пленуму вищих судових органів даються в інтересах закону і мають орієнтуюче значення. Так, у ст. 32 ЗУ «Про судоустрій і статус суддів» вказується, що Вищий спеціалізований суд «дає спеціалізованим судам нижчого рівня рекомендаційні роз'яснення з питань застосування законодавства щодо вирішення справ відповідної судової юрисдикції». Також варто відзначити наступні акти роз'яснення здійснені судовими органами, а саме: Постанова № 3 Пленуму Верховного Суду України від 15 травня 2006 р. «Про застосування

судами окремих норм Сімейного кодексу України при розгляді справ щодо батьківства, материнства та стягнення аліментів», Постанова № 11 Пленуму Верховного Суду України від 21.12.2007р. «Про практику застосування судами законодавства при розгляді справ про право на шлюб, розірвання шлюбу, визнання його недійсним та поділ спільного майна подружжя», Постанова № 3 Пленуму Верховного Суду України від 30 березня 2007 р. «Про практику застосування судами законодавства при розгляді справ про усиновлення і про позбавлення та поновлення батьківських прав».

Неофіційне тлумачення сімейно-правових норм реалізується різними суб'єктами, які роз'яснюють зміст норм права у формі порад, рекомендацій, які не мають загальнообов'язкового характеру. Його підрозділяють на повсякденне, професійне і доктринальне.

Повсякденне тлумачення здійснює будь-який суб'єкт, що не володіє спеціальними знаннями в правовій сфері. Його точність залежить від рівня правосвідомості суб'єкта. Від характеру такого «життєвого» тлумачення багато в чому залежить стан законності, бо воно є підставою юридичної діяльності громадян, їх правомірної поведінки.

Професійне тлумачення правових норм дається фахівцями-юристами, посадовими особами, причому критерієм виділення цього виду тлумачення слугує не ступінь знання права, а професійна діяльність. Таке, наприклад, тлумачення, що здійснюється прокурором або адвокатом у судовому процесі. Його результати не обов'язкові для суду, однак необхідність діяльності цих учасників процесу закріплена нормативно.

Доктринальне тлумачення здійснюється вченими-юристами, фахівцями в області права в монографіях, наукових коментарях, статтях, доповідях, експертних висновках тощо. Особливість доктринального тлумачення полягає в тому, що воно здійснюється не просто спеціалістами або вченими, а в тому, що містить більш глибокий, точний аналіз чинного законодавства, правильно розкриває і пояснює суть і зміст правової норми. Результати доктринального тлумачення публікуються в особливих збірниках, містять науково-практичні коментарі чинного законодавства, якими користуються практичні працівники, студенти, науковці. Неоднозначність багатьох положень Сімейного кодексу, наявність значної кількості новел, оціночних понять, неузгодженість з іншими нормативно-правовими актами викликало необхідність глибокого наукового аналізу його положень, що відбилося в активній роботі вчених і випуску близька десяти науково-практичних коментарів під редакцією таких вчених – Ромовської З.В., Червоного Ю.С., Харитонова Є.О., Жилінкової І.В., Фурси С.Я., Булеци С.Б. та ін.

Серед зазначених робіт хотілося б особливо відзначити дві. По-перше, це коментар Ромовської З.В. - д.ю.н., розробника кодексу - який хоч і не за юридичною силою, але по суті можна назвати своєрідним аналогом автентичного тлумачення, адже він містить не стільки науковий аналіз положень, а скоріше пояснює чому та чи інша норма увійшла до його складу і якими фактичними обставинами обумовлена, що було особливо важливо як для практиків, так і для теоретиків через зазначені особливості СК. По-друге, це коментар під редакцією д.ю.н. Жилінкова І.В., яка значну частину свого творчого шляху присвятила вивченню актуальних проблем сімейного права. Видання характеризується високим науково-теоретичним рівнем, фундаментальним підходом, дуже деталізовано, в ньому розглядаються основні спірні моменти, які виникли або можуть виникнути в процесі реалізації нормативно-правового акта, при цьому не просто вказується проблемний момент, а також, що особливо важливо, даються чіткі рекомендації суб'єктам сімейного права, як правильно розуміти і застосовувати ту чи іншу норму.

Якщо в теорії права достатньо уваги приділяється питанням тлумачення правових норм, то теорія тлумачення індивідуальних актів, зокрема – правочинів не отримала розвитку і залишається, як правило, поза увагою вітчизняних учених. Дана ситуація вимагає вирішення, враховуючи розширення диспозитивних начал у сімейному праві, надання значних можливостей суб'єктам права врегулювати свої відносини на власний розсуд у межах, визначених чинним законодавством. Згідно зі ст. 9 СК суб'єкти сімейного права можуть врегулювати свої відносини за домовленістю, якщо це не суперечить його вимогам, законам, моральним засадам суспільства. Наприклад, подружжя можуть врегулювати свої відносини з приводу майна, в тому числі укласти шлюбний договір, аліментний договір, договір про участь у вихованні, договір про розподіл майна і т.д.

Як закон, так і акти, які формуються з власної волі фізичних, юридичних осіб, у випадках їх недостатньої визначеності і чіткості підлягають тлумаченню. При цьому тлумачення договору полягає у з'ясуванні намірів одного або декількох суб'єктів, що принципово відрізняє його від тлумачення правових норм. Якщо у відношенні норм законів ми говоримо про свободу законодавця, то при тлумаченні договорів визначальним є воля сторін, інтереси і цілі яких не завжди тотожні.

Специфіка тлумачення саме сімейних договорів обумовлена суб'єктом і предметом тлумачення, особливостями змісту, специфічними рисами та функціями. СК не містить окремих правил тлумачення договорів, тому що ст.8 СК припускає субсидіарне застосування цивільного законодавства для врегулювання сімейних відносин, а значить і положень ст. 213 і ст. 637 Цивільного кодексу України (далі ЦК). Згідно із зазначеними нормами граматичному тлумаченню надається перевага на законодавчому рівні. Якщо використання цього методу не дає можливості визначити зміст окремих частин договору, їхній зміст встановлюється порівнянням відповідної частини договору зі змістом інших його частин. Якщо і в цьому випадку волю сторін неможливо буде визначити то аналізуються інші обставини, документи які передували або відбувалися після правочину.

Якщо порівнювати сімейні договори з основною масою цивільних договорів, то особи, які їх укладають, в силу специфіки сімейних відносин виявляються в більш вигідному становищі, оскільки з метою захисту інтересів подружжя, і перш за все дітей, законодавець закріпив вимоги щодо обов'язкової нотаріальної форми для основних видів сімейних договорів - шлюбного (ст. 94 СК) і аліментних (подружжя про надання утримання - ст. 78 СК; про виплату аліментів на дитину ст. 189 СК), що дозволяє мінімізувати ризик включення в них неясних і суперечливих положень.

При тлумаченні будь-якого договору, в тому числі і сімейного, спочатку з'ясовується юридична сила договору, його дійсність, відповідність необхідній формі.

Якщо йдеться про судове тлумачення сімейного договору, то здійснюючи його суддя не повинен з'ясовувати, що сторони хотіли сказати в договорі. Він тлумачить договір так, як це могли зробити самі сторони або треті зацікавлені особи, якщо б вони хотіли вирішити якусь проблему при розгляді спору. Вважаємо, що при тлумаченні договору суд не може вносити зміни до його положень.

В Україні не склалося усталеної практики тлумачення сімейних договорів через відносно невелику їх кількості. Наприклад, згідно статистики Мін'юсту за період з 2004 по 2010 рік було укладено близько 6 тисяч шлюбних договорів при тому, що щороку реєструється понад 300 тис. шлюбів [16]. Але враховуючи те, що сімейне право є підгалуззю цивільного права, то до «сімейних» договорів можна застосовувати правила, що стосуються цивільних договорів з урахуванням певних особливостей зазначених правовідносин.

РЕЗЮМЕ

В роботі розглядаються різні форми реалізації сімейно-правових норм та визначається місце тлумачення в данному процесі. Автором визначаються особливості тлумачення сімейно - правових норм. Значна увага приділяється питанню тлумачення цивільно-правових договорів.

Ключові слова: пряма (безпосередня) і опосередкована реалізація сімейно-правових норм, тлумачення сімейно-правових норм, об'єкт, предмет, способи тлумачення сімейно-правових норм, тлумачення сімейно-правових договорів.

РЕЗЮМЕ

В работе рассматриваются различные формы реализации семейно-правовых норм и определяется место толкования в этом процессе. Автором выделяются особенности толкования семейно - правовых норм. Значительное внимание уделяется вопросам толкования гражданско-правовых договоров.

Ключевые слова: прямая (непосредственная) и опосредованная реализация семейно-правовых норм, толкование семейно-правовых норм,

объект, предмет, способы толкования семейно-правовых норм, толкование семейно-правовых договоров.
SUMMARY
The article describes the various forms of implementation of the family law and the place of the interpretation in this process. The author defined special features of interpretations in famil law. Considerable attention is given to the interpretation of civil contracts.
Keywords: direct (immediate) and indirect implementation of family law, the interpretation of family law, object, methods of interpretation of family law, the interpretation of civil contracts.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:
1. Пчелинцева Л.М. Семейное право России: Учебник для вузов. – 3-е узд., перераб и доп. – М.: Норма, 2004. – 668с.
2. Теорія держави і права. Академічний курс: Підручник / За ред. О.В. Зайчука, Н.М. Оніщенко. – К.: Юрінком Інтер, 2006. – 688с.; Марченко М.Н. Теория государства и права: учеб. – 2е узд. перероб. и доп. –М.: ТК ВЕЛБИ, Изд-во, Проспект, 2007. – 376с.
3. Венгеров А.Б. Теория государства и права: Учебник для юридических вузов. – 3-е изд.. – М.:Юриспруденция, 2000. – 528с.
4. Ромовська З.В. Сімейний кодекс України: Науково-практичний коментар. – К.: Видавничий Дім «Ін Юре», 2003. – 532 с.
5. Петрушев В.А. Проблемы толкования объектов права // Академический юридический журнал. – 2002. - №1-2. – С.4-10.
6. Сімейний кодекс України: Науково-практичний коментар/За ред. І.В. Жилінкової.-Х.: Ксилон, 2008. – 855 с.
7. Власов Ю.Л. Проблеми тлумачення норм права: Монографія. – К.: Ін-т держави і права ім.. В.М. Корецького НАН України, 2001. – 180с.
8. Науково-практичний коментар Сімейного кодексу України / За ред. Ю.С. Червоного. – К.: Істина, 2003. – 464с.
9. Сімейний кодекс України: Науково-практичний коментар / За ред. І.В. Жилінкової.- Х.: Ксилон, 2008. – 855с.
10. Харьковская цивилистическая школа: в духе традиций: монография / под ред. И.В. Спасибо-Фатеевой. – Харьков: Право, 2011. – с. 296.
11. Коренга Ю. Питання, які стосуються батьківських прав за використання сурогатного материнства // Право України. – 2012. - №3-4. – С. 511-515.
12. Гранат Н.Л. Толкование норм права в правоприменительной деятельностиорганнов внутренних дел. – М., 1991. -
13. Сімейний кодекс України: Науково-практичний коментар / За ред. І.В. Жилінкової.- Х.: Ксилон, 2008. – 855с.
14. Тихий В. Правова природа Конституційного суду України, його повноваження, рішення та висновки // Право України. – 2012. - №1-2. –С. 97-111.
15. Рішення Конституційного суду України [Електронный ресурс] // Режим доступа: http://zakon3.rada.gov.Ua/laws/show v003p710-09 , http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/v017p710-12.
16. Новости Министерства [Електронный ресурс] // Режим доступа: http://minjust.gov.ua/0/34062

УДК: 343.97

ОПЕРАТИВНО-РОЗШУКОВА ПОЛІТИКА У СФЕРІ ПРОТИДІЇ ЗЛОЧИННОСТІ ПІДРОЗДІЛАМИ КАРНОГО РОЗШУКУ ОВС УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ ЗАГАЛЬНОДЕРЖАВНОЇ ПОЛІТИКИ

Біляєв В.О., к.ю.н., доцент., доц. каф. оперативно-розшукової діяльності факультет кримінальної міліції Донецькій юридичний інститут МВС України

Законом України «Про засади внутрішньої і зовнішньої політики» [1] визначені принципи та пріоритети державної політики у найбільш важливих сферах життєдіяльності. Внутрішня політика ґрунтується на принципах верховенства права, забезпечення реалізації прав і свобод людини і громадянина, повага до гідності кожної особи. Основними засадами політики у сфері розбудови державності, зокрема, визначено: 1) забезпечення справедливого і доступного судочинства; 2) забезпечення безумовного дотримання принципів законності керівниками правоохоронних органів і силових структур; 3) боротьба із злочинністю шляхом поліпшення координації роботи правоохоронних органів, оптимізації їх структури, та належного забезпечення їх діяльності. До основних засад внутрішньої політики у сфері національної безпеки належить удосконалення системи демократичного цивільного контролю над правоохоронними органами, забезпечення їх відповідності вимогам європейських інституцій.

Оперативно-розшукова протидія тяжким та особливо тяжким злочинам проти особи та проти власності визначається в якості основного спрямування в діяльності підрозділів карного розшуку ОВС України. Тому важливим завданням держави є забезпечення їх повноцінного функціонування з метою ефективної протидії злочинності. Оперативно-розшукова політика у сфері протидії злочинності підрозділами карного розшуку передбачає розробку та впровадження в діяльність ОВС відповідної системи правових та організаційних заходів у контексті загальнодержавної діяльності щодо удосконалення функціонування загальної системи органів забезпечення правопорядку.

Реалізація оперативно-розшукової політики у сфері протидії злочинності підрозділами карного розшуку здійснюється в умовах реформування нормативно-правових засад їх діяльності. Це пов'язано із запровадженням в практичну роботу оперативних підрозділів положень Кримінального процесуального кодексу України, приведенням у відповідність до нього окремих законів, розробкою та впровадженням відомчих та міжвідомчих норм, що регламентують питання організації і тактики проведення оперативно-розшукових заходів та здійснення взаємодії між окремими підрозділами. З урахуванням цього, формування сучасної наукової доктрини щодо протидії злочинності засобами ОРД потребує уточнення змісту загальної категорії оперативно-розшукової політики та визначення особливостей її реалізації в напрямі забезпечення діяльності підрозділів карного розшуку.

Проблеми визначення сутності та змісту оперативно-розшукової політики та, безпосередньо, пов'язані з нею поняття кримінальної, кримінологічної та правоохоронної політики у різних контекстах протидії злочинності розглядаються багатьма вченими-правознавцями. Окремо, зупиняючись на аналізі комплексних досліджень категорії оперативно-розшукової політики держави, потрібно зазначити, що вперше її запровадив до наукового обігу та розвинув О.Ф. Долженков [2], досліджуючи проблеми протидії створенню інфраструктури злочинного світу засобами ОРД. В подальшому, зазначена категорія була комплексно досліджена в докторських дисертаціях К.В. Антонова [3] (у контексті забезпечення економічної безпеки держави) та В.Л. Ортинського [4] (у контексті протидії нелегальній економіці). Тісно пов'язані з оперативно-розшуковою політикою, питання поліцейської стратегії в сфері забезпечення внутрішньої безпеки держави досліджувались В.О Копаном [14]. В той же час, оперативно-розшукова політика у сфері протидії злочинності підрозділами карного розшуку як окрема складова загальнодержавної політики розглядається нами вперше.

Отже, метою статті є з'ясування сутності, змісту та сучасних проблем реалізації оперативно-розшукової політики у сфері протидії злочинності підрозділами карного розшуку у контексті загальнодержавної внутрішньої політики.

Державна політика поділяється на зовнішньою та внутрішньою. Ефективність державної політики у внутрішній сфері визначається реальною здатністю держави захищати права людини і громадянина та ефективно протидіяти злочинності. Вона розглядається як сукупність певних напрямів діяльності держави, її структур та інститутів з організованого та змістовного вираження

© Біляєв О.С., 2013

інтересів громади з метою створення умов нормальної життєдіяльності. Внутрішня політика ґрунтується на реальних інтересах людини, які закладено до загальних конституційних принципів: реалізація прав та свобод людини на повинна порушувати права і свободи інших людей; права та свободи людини і громадянина є безпосередньо діючими; усі рівні перед законом та судом; держава гарантує рівність прав і свобод людини незалежно від будь-яких її суб'єктивних якостей чи характеристик; гідність особистості охороняється державою та ін. Внутрішня політика держави досягає успіху тоді, коли її цілі та засоби їх досягнення є зрозумілими та схваленими більшістю населення. Життєдіяльність індивідуума та діяльність державних інституцій в різних сферах внутрішньої політики органічно взаємопов'язані, їх умовна єдність визначає стан досягнення ефективності такої політики [6].

Особливості організації системи загальнодержавних заходів з протидії злочинності визначаються ефективністю здійснення функцій захисту та забезпечення прав людини органами законодавчої, виконавчої та судової влади під час реалізації ними визначених законом повноважень.

Використовуючи базове у відношенні до розглядуваного нами терміну поняття внутрішньої політики, оперативно-розшукову політику потрібно, загалом, означити, як певну систему цілей та засобів для їх досягнення в особливій сфері внутрішньополітичної діяльності держави – протидії злочинності засобами оперативно-розшукової діяльності [5, С. 629].

В оперативно-розшуковій науці існують різні погляди щодо поняття, сутності, змісту та складових елементів оперативно-розшукової політики. Втім, потрібно погодитись із сучасними науковцями в тому, що її потрібно розглядати нерозривно від поняття національної безпеки [7, С. 108]. Зрештою, необхідність виокремлення оперативно-розшукової політики в якості окремого об'єкту наукового аналізу була пов'язана із реальною загрозою для національної безпеки України з боку організованої злочинності, особливо, на початковому етапі новітньої історії України [2].

Якість та сучасні Світові стандарти забезпечення прав людини не уявляються якимось чином відірваними від цілеспрямованої політики захисту державних інтересів у внутрішній сфері життєдіяльності. Законодавчо, національна безпека визначає необхідну ступінь захищеності життєво важливих інтересів людини і громадянина, суспільства й держави, за якої забезпечуються сталий розвиток суспільства, своєчасне виявлення, запобігання та нейтралізація реальних і потенційних загроз національним інтересам [8]. Оперативно-розшукова протидія злочинності, як комплексна система заходів, які здійснюються спеціальними державними органами і спрямовані на виявлення, попередження, припинення злочинів та оперативно-розшукове забезпечення досудового розслідування, є необхідним елементом забезпечення національної безпеки держави.

Потрібно погодитись з Р.А. Халілєвим у тому, що в об'єктивних умовах відсутності універсальних стандартів щодо організації сфери безпеки, мають значення вже розроблені та апробовані правоохоронною практикою сталі принципи їх побудови в демократичних державах. Серед них найважливішими визначаються, зокрема: підлегліть інституцій безпеки політичному устрою держави; відкритість їх для демократичного громадянського контролю; чітке законодавче закріплення процедур тимчасового обмеження прав людини з метою забезпечення інтересів національної безпеки. Реалізація цих принципів пов'язана із запровадженням державної політики у сфері протидії злочинності. Вона, в свою чергу містить кримінальну (у вузькому розумінні), кримінально-процесуальну (судову), кримінологічну, криміналістичну, пенітенціарну та, зокрема, оперативно-розшукову політику [7, С. 114-115]. Тому ми вважаємо, що оперативно-розшукова політика у сфері протидії злочинності підрозділами карного розшуку охоплює та одночасно входить до складу вище перелічених складових внутрішньої політики держави у сфері протидії злочинності, адже протидія злочинності засобами ОРД не є якимось «ізольованим» процесом. До того ж підрозділи карного розшуку в процесі комплексного здійснення оперативно-розшукових заходів поряд з оперативно-розшуковими, використовують кримінально-правові, криміналістичні, кримінологічні, адміністративні, а також інші засоби та можливості.

У широкому науковому обігу правознавцями часто використовується споріднений у відношенні до оперативно-розшукової політики термін – кримінальна політика. Втім погляди вчених щодо її сутності та змісту відрізняються. Основні погляди щодо визначення кримінальної політики зводяться до наступних:

1. Єдина стратегія боротьби зі злочинністю, що покликана забезпечувати спільний підхід до розв'язання ключових проблем [9]. Проте, такий підхід, як ми вважаємо, визначає, загалом, усі напрями діяльності держави щодо протидії злочинності, а тому є дещо не точним.

2. Частина державної політики в галузі боротьби зі злочинністю, що здійснюється засобами та методами кримінального права [10, С 16; 11, С. 44]. Як розвиток такого погляду, кримінальна політика визначається в якості складової політики держави у сфері протидії злочинності, яка визначає принципи, стратегію, основні завдання, форми й методи контролю за злочинністю кримінально-правовими заходами та забезпечує реформу кримінального права [7 С. 114]. Виходячи із загального принципу, за яким назва наукового терміну повинна максимально відповідати його сутності, ми вважаємо дане визначення найбільш прийнятним.

Також ми вважаємо, що кримінальна політика, як система кримінально-правових засобів, спрямованих на подолання злочинності складає органічну складову оперативно-розшукової політики у сфері протидії злочинності. В подальшому ця теза буде нами врахована під час синтезу змісту останньої.

Провідними кримінологами досліджується сутність та особливості формування кримінологічної політики, яка визначається як частина внутрішньої соціальної політики у сфері боротьби зі злочинністю. Розглянувши та проаналізувавши її ознаки [12, С. 5], ми вважаємо, що кримінологічну політику потрібно одночасно розглядати у науково-пізнавальному, державотворчому, діяльно-кримінологічному та, безпосередньо, політичному контекстах. За схожим принципом, використовуючи ідейну конструкцію О. М. Джужі, В. В. Василевича, А. В. Кирилюка [12, С. 5], метод екстраполяції, а також враховуючи тісний взаємозв'язок кримінологічної політики з оперативно-розшуковою, потрібно виділити певні рівні останньої:

1. Науково-пізнавальний рівень – відповідає певному способу наукового бачення та практичної діяльності держави і соціальних інститутів щодо шляхів і засобів захисту безпеки суспільства та забезпечення прав людини за допомогою оперативно-розшукових засобів. Він складає:

– наукову платформу, яка визначає вибір мети та завдань, стратегії і тактики, що ведуть до реалізації обумовлених інтересами громади потреб захисту від загроз з боку злочинності;

– засоби реалізації державного, загально-соціального та спеціально-наукового (у галузі оперативно-розшукової науки) бачення щодо потреб та спрямованості досліджень напряму запобігання та протидії злочинній діяльності оперативно-розшуковими можливостями.

2. Державотворчий рівень – відповідає свідомій, виваженій, цілеспрямованій діяльності державних, політичних інститутів, у тому числі правоохоронних органів, інститутів громадянського суспільства та окремих громадян у сфері оперативно-розшукової теорії і практики. На даному рівні розробляється та запроваджується у діяльність правоохоронних органів держави нормативно-правовий інструментарій оперативно-розшукової протидії злочинності.

3. Безпосередньо, внутрішньополітичний рівень – відповідає заходам з практичної реалізації державної політики як комплексної, науково обґрунтованої системи активного наступу й протидії злочинності, який інтегрує та поєднує в собі завершену стратегію діяльності органів влади щодо протидії злочинності й використання досягнень і здобутків науки й практики ОРД, а також наукових галузей та інститутів, які займаються проблемами злочинності (як фундаментальних, так і прикладних напрямів).

3. Діяльний рівень – особливий нормативно-регламентований вид діяльності спеціальних органів держави, якими є оперативні підрозділи, що спрямований на безпосереднє виявлення та запобігання злочинів, а також забезпечення процесу досудового розслідування з використанням системи гласних та негласних заходів та засобів.

О.Ф. Долженков визначає оперативно-розшукова політику як складову частину загальнодержавних завдань ОВС у сфері охорони правопорядку і законності відповідно до Конституції та чинного законодавства України, що визначають суть і напрямки

діяльності спеціальних підрозділів системи МВС, спрямованих на захист національної і економічної безпеки держави, охорону прав і свобод громадян [2, С.17]. Згідно з цим, підрозділи карного розшуку та інші оперативні підрозділів ОВС, відповідно до загальних та окремих напрямів їх діяльності щодо протидії злочинності та захисту прав і свобод людини, потрібно розглядати в якості цілісної системи органів, діяльність яких має забезпечувати реалізацію оперативно-розшукової політики держави.

Тому здійснення оперативно-розшукової політики органічно пов'язане з діяльністю оперативних підрозділів, які перебувають у складі правоохоронних органів та становлять разом з ними єдину систему. Відповідно до цього, доцільно також розглянути поняття правоохоронної політики.

Правоохоронна політика, переважно, розглядається як основний засіб реалізації загальної правоохоронної функції держави. Адже для правової демократичної держави визнання та практична реалізація прав і свобод людини та громадянина, гарантування їх захисту являється однією з пріоритетних функцій. До того ж, правоохоронна функція визначається провідною у системі внутрішніх функцій держави і передбачає гарантований захист прав і свобод громадян через встановлення ефективного правового порядку, забезпечення законності, захист суспільної та національної безпеки. Вона реалізується через правоохоронну політику держави, яка є складовою державної політики.

Правоохоронна політика держави має досить широкий обсяг практичного втілення. Як окремий вид діяльності Президента, Уряду та інших суспільних інституцій загальнонаціонального та місцевого рівнів, вона спрямований на:

– охорону конституційних цінностей держави та суспільства;

– забезпечення принципу верховенства права та законності;

– захист встановлених Конституцією України суспільного ладу, територіальної цілісності держави;

– захист прав і свобод людини, охорону правового порядку, відновлення порушених прав, запобігання, виявлення та розслідування злочинів [13].

Як бачимо, оперативно-розшукову політику можна розглядати і як окремий напрям правоохоронної політики. Їх зв'язок додатково розкривається через важливі категорії правоохоронної політики – правова безпека та громадська безпека.

Формування правової безпеки вважається основним напрямом державної правоохоронної політики, що відповідає інтересам суспільства і громадян. Вона визначається в якості фундаментального принципу побудови правової системи, галузей права та їх інститутів з позиції безпечного функціонування і розвитку суспільства. Система безпеки призначена для створення умов безпечного існування особистості, реалізації та охорони її прав. Держава гарантує дотримання законів та безпеку індивіда у суспільстві, забезпечуючи оптимальний баланс між захистом демократичних інститутів та загальних інтересів, прав і свобод окремої людини. Держава має забезпечувати відповідні форми і способи діяльності правоохоронних органів з метою дотримання прав та інтересів людини [13]. Участь ОВС та їх оперативних підрозділів у формуванні правової безпеки є безпосередньою, адже оптимальні умови безпечного існування людини, у значній мірі, створюються шляхом їх діяльності у формі оперативно-розшукового запобігання злочинам (профілактика, попередження та припинення злочинів).

Реалізація державної правоохоронної політики здійснюється шляхом забезпечення, зокрема, громадської безпеки, яка становить систему відносин, що формуються у процесі запобігання та усунення загрози життю, здоров'ю громадян, їхньому майну [13]. Оперативно-розшукова протидія тяжким та особливо тяжким злочинам проти особи та власності визначається пріоритетною в діяльності підрозділів карного розшуку ОВС України. Таким чином, вони являються безпосередніми суб'єктами реалізації державної правоохоронної політики, адже, безпосередньо, забезпечують одну з найважливіших її ланок – громадську безпеку.

Ми погоджуємось із сучасним баченням науковців щодо основних форм реалізації оперативно-розшукової політики, до яких відносяться: 1) правотворча оперативно-розшукова; 2) інтерпретаційна оперативно-розшукова; 3) правозастосовча оперативно-розшукова; 4) освітньо-правова оперативно-розшукова [7, С. 118-120].

В той же час, основні напрями оперативно-розшукової політики, на нашу думку, потрібно розглядати у взаємопов'язаному контексті з іншими складовими загальнодержавної політики протидії злочинності. Адже їх можливо реалізувати лише в комплексній системі загальнодержавних заходів, а саме:

1. Комплексне реформування законодавства, яке регламентує діяльність оперативних підрозділів та правоохоронних органів, загалом. Потрібно зазначити, що після набуття чинності Кримінальним процесуальним кодексом України, норми оперативно-розшукового права стали більш тісно пов'язаними з кримінально-процесуальним законодавством, яким тепер, безпосередньо регламентується процесуальна діяльність оперативних підрозділів під час кримінального провадження. У зв'язку із цим, сучасний законодавчий рівень регулювання, безпосередньо, оперативно-розшукової діяльності не відповідає новим правовим умовам та дійсному стану суспільних відносин.

2. Формування правової держави та інститутів громадянського суспільства, забезпечення дієвих механізмів і форм громадського контролю за станом дотримання прав і свобод людини в діяльності правоохоронних органів, у тому числі й під час оперативно-розшукової діяльності.

3. Встановлення оптимального співвідношення правових та організаційних заходів діяльності оперативних підрозділів правоохоронних органів щодо протидії злочинності [7, С. 118-120].

Отже, розглянувши підняті у статті питання, ми прийшли до наступних висновків:

1. Оперативно-розшукова політика підрозділами карного розшуку є органічною частиною загальнодержавної внутрішньої політики щодо протидії злочинності. ІІ потрібно розглядати у комплексі та нерозривному зв'язку з кримінальною, кримінологічною та іншими складовими політики протидії злочинності.

2. З метою розробки та запровадження у сфері внутрішньої політики загальнодержавної системи правових та організаційних заходів протидії злочинності найбільш доцільно, з наукової точки зору, вести мову про єдиний комплексний предмет державної політики у сфері протидії злочинності, окремі елементи якого мають органічний взаємозв'язок.

3. Як окремий предмет дослідження державна політика у сфері протидії злочинності має бути інтегровано до більшості фундаментальних і прикладних напрямів наукових галузей та інститутів, які займаються проблемами злочинності.

РЕЗЮМЕ

У статті розглянуто особливості здійснення держаної політики у сфері протидії злочинності підрозділами карного розшуку. Визначено поняття, зміст та особливості реалізації оперативно-розшукової політики як складової внутрішньої політики держави.

Ключові слова: підрозділи карного розшуку, внутрішня політика, оперативно-розшукова політика, кримінальна політика, кримінологічна політика.

РЕЗЮМЕ

В статье рассмотрены особенности осуществления государственной политики в сфере противодействия преступности подразделениями уголовного розыска. Определены понятие, содержание и особенности реализации оперативно-розыскной политики как составляющей внутренней политики государства.

Ключевые слова: подразделения уголовного розыска, внутренняя политика, оперативно-розыскная политика криминальная политика, криминологическая политика.

SUMMARY

In the article the features of realization of public policy are considered in the field of counteraction of criminality subdivisions of criminal search. A

concept, maintenance and features of realization of operatively-search politics, is certain as a making domestic policy of the state.
Keywords: subdivisions of criminal search, domestic policy, operatively-search politics is criminal politics, criminology politics.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2010, N 40, ст.527
2. Долженков О.Ф. Теоретичні проблеми становлення політики протидії створенню інфраструктури злочинного світу засобами оперативно-розшукової діяльності органів внутрішніх справ: Автореф. дис. .. д.ю.н.: 21.07.04 / НАВСУ. – К., 2002. – 31 с.
3. Антонов К.В. Державно-правове забезпечення економічної безпеки України від злочинних посягань: теоретичні і організаційно-тактичні засади діяльності підрозділів ДСБЕЗ ОВС: Автореф. дис. .. д.ю.н.: 21.07.04 / НУВС. – Харків, 2005. – 40 с.
4. Ортинський В.Л. Теоретичні основи, правові та організаційні проблеми протидії нелегальній економіці засобами оперативно-розшукової діяльності: Автореф. дис. .. д.ю.н.: 21.07.04 / НУВС. – Харків, 2004. – 36 с.
5. Юридична енциклопедія : в 6 т.; редкол. Ю. С. Шемшученко (гол. редкол.) та ін. – К. : Укр. енцкл., 1998. Т. 4: Н-П. – 2002. – 720 с.
6. Словарь по политологии / Под ред. проф. В. Н. Коновалова. — Ростов-на-Дону: Изд-во РГУ, 2001. — 285 с.
7. Халілєв Р. А. Протидія злочинності на ґрунті етно-конфесійних суперечностей оперативно-розшуковими засобами : регіональний аспект : монографія / Р. А. Халілєв. – Сімферополь: ДП «Розвиток», 2010. – 444с.
8. Закон України «Про основи національної безпеки України» № 964-IV // Відомості Верховної Ради. – 2003. – №39. – Ст. 351.
9. Гальперин И. М., Курляндский В. И. Предмет уголовной политики и основные направления ее изучения / И. М. Гальперин, В. И. Курляндский // Основные направления борьбы с преступностью. – М. : Юридическая литература, 1975. – С. 12–27.
10. Основания уголовно-правового запрета (криминализация и декриминализация) : монография; ред. В. Н. Кудрявцев, А. М. Яковлев. – М. : Наука, 1982. – 304 с.
11. Митрофанов А. А. Основні напрямки кримінально-правової політики в Україні: формування та реалізація : монографія / А. А. Митрофанов. – Одеса: Вид-во Одеського юридичного інституту НУВС, 2004. – 132 с.
12. Джужа О. М. Теоретичні проблеми сучасного погляду на розвиток кримінології / О. М. Джужа, В. В. Василевич, А. В. Кирилюк // Науково-практичний журнал КНУВС. – № 6. – 2006. – С. 5–16.
13. Політологія - Гетьманчук М.П. Розділ 18. Правоохоронна політика. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://pidruchniki.ws/13331222/politologiya/pravoohoronni_pravozahisni_sudovi_organi_rol_realizatsiyi_derzhavnoyi_pravoohoronnoyi_politiki_derzhavnoyi
14. Копан О.В. Забезпечення внутрішньої безпеки України: теоретико-управлінські засади. Введення в поліцейську стратегію : монографія / О. В. Копан. – К. : НАВСУ. – 2001. – 424 с.

УДК 343.182

МАТЕРІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ В ТРУДОВОМУ ПРАВІ УКРАЇНІ ЯК МЕХАНІЗМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЗАХИСТУ ПРАВА ВЛАСНОСТІ РОБОТОДАВЦЯ

Васильченко Н.В., старший викладач кафедри цивільного та господарського права Бердянського університету менеджменту і бізнесу

Однією з важливих галузей права, яке потребує свого реформування, є трудове. В Україні, хоч і не так інтенсивно, порівняно з цивільним, кримінальним та іншим законодавством, здійснюється реформування також трудового законодавства, яке має, насамперед, соціальне спрямування і покликане забезпечити правовий захист прав та інтересів працівника. За роки незалежності України прийнято ряд нових законів, які враховують особливості ринкової економіки та їх вплив на трудові відносини; підготовлено проект нового трудового кодексу, який пройшов перше читання у Верховній раді України.

Робота над проектом Трудового кодексу України вимагає розробки концепції розвитку як трудових правовідносин взагалі, так і кожного із видів трудового правовідношення. Одним з таких важливих інститутів є інститут матеріальної відповідальності сторін трудового договору.

Слід зазначити, що питання юридичної відповідальності і, зокрема, матеріальної відповідальності в трудовому праві завжди знаходились у центрі уваги вчених правознавців. Проблеми юридичної відповідальності в загальній теорії права знайшли своє відображення в роботах С.С. Алєксєєва, І.О. Галагана, О.С. Йоффе, М.С. Строговича. Проблемами матеріальної відповідальності в трудовому праві займалися В.С. Венедиктов, Д.О. Карпенко, В.І.Прокопенко, В.Г. Ротань, М.П. та ін.

Однак, прогалини в нормативно-правовому регулюванні даних правовідносин досі існують і створюють проблеми в правозастосовчій діяльності. Незважаючи на грунтовні дослідження, проблема матеріальної відповідальності в трудовому праві потребує наукового аналізу і формулювання пропозицій щодо вдосконалення норм проекту Трудового кодексу України.

Метою статті є виявлення проблем у регулювання відносин щодо матеріальної відповідальності, формулювання пропозицій для вдосконалення чинного трудового законодавства і перегляду проекту Трудового кодексу.

Матеріальна відповідальність є одним з видів юридичної відповідальності. На сьогодні при розвитку ринкової економіки відносини між працівником і роботодавцем грунтуються на взаємовигідних умовах, які забезпечують дотримання прав обох сторін. Одним з таких прав є право власності, яке виникає при виробництві матеріальних благ із застосуванням засобів виробництва, що належать роботодавцеві і знань, умінь, навичок, які "належать" найманому працівнику.

Матеріальна відповідальність становить собою обов'язок однієї сторони трудового договору – працівника або власника (уповноваженого ним органу) відшкодувати іншій стороні шкоду, заподіяну внаслідок винного, протиправного невиконання або неналежного виконання трудових обов'язків у встановленому законом розмірі і порядку.

Суб'єктами матеріальної відповідальності в трудовому праві в усіх випадках є працівник і роботодавець-власник підприємства, установи, організації або уповноважений ним орган чи фізична особа.

На відміну від цивільного права, де майнова шкода відшкодовується в повному розмірі, згідно зі ст.132 і п. 1, ст. 2 Кодексу законів про працю України (далі КЗпП), матеріальна відповідальність працівника обмежується розміром середнього місячного заробітку, і лише ст. 134 передбачає випадки притягнення працівника до повної матеріальної відповідальності. Цей перелік має обмежений характер і не підлягає розширеному тлумаченню. Отже, працівник, з вини якого заподіяно шкоду, за чинним законодавством несе, як правило, матеріальну відповідальність у розмірі прямої дійсної шкоди, але не більше від свого середнього місячного заробітку. Таким чином, та частина шкоди, що перевищує середній місячний заробіток працівника, стягненню не підлягає і не відшкодовується.

На погляд багатьох науковців, це призводить до порушення права власності, майнових прав роботодавця. Згідно з ч. 4 ст. 13 Конституції України, держава забезпечує захист прав усіх суб'єктів права власності і господарювання, всі суб'єкти права власності рівні перед законом. Саме це і зумовлює однаковий захист майнових прав працівника і роботодавця. Крім того права приватної власності згідно зі ст. 41 Конституції України є непорушним. [1]

© Васильченко Н.В., 2013

Однак рівності у праві власності громадян немає і бути не може, особливо коли мова йде про найману працю. Існуюча нерівність у володінні, користуванні і розпорядженні засобами виробництва створює соціальну нерівність, яка розділяє суспільство на тих, хто ними володіє і тих, хто наймається до тих, хто володіє.

Захист права власності передбачається в різних галузях права: кримінальному, адміністративному, цивільному, господарському. Важливе місце належить й трудовому праву України, яке визначає матеріальну відповідальність сторін трудових правовідносин за заподіяну іншій стороні майнову шкоду.

Передбачена трудовим правом матеріальна відповідальність робітників і службовців за шкоду, заподіяну підприємству, сконструйована таким чином, що вона поєднує матеріальну відповідальність працівників із захистом їх інтересів. Не випадково глава IX КЗпП має назву «Гарантії при покладенні на працівників матеріальної відповідальності за шкоду, заподіяну підприємству, установі, організації». Ці гарантії полягають у тому, що відповідальність може настати тільки за пряму шкоду, в межах і порядку, передбачених законодавством, і, як правило, обмежуються певною частиною заробітку працівника. [2]

Захист інтересів роботодавця забезпечується встановленою нормою п.5 ст. 134 КЗпП, відповідно до якої шкода була нанесена працівником з умислом. Отже право власності, яке гарантується роботодавцеві Конституцією, в даному випадку охороняється нормою трудового законодавства щодо відшкодування майнової шкоди у повному обсязі при наявності вини у формі умислу.

Крім того, право власності роботодавця охороняється нормою п. 1 ст. 134 КЗпП України, згідно з якою між працівником і підприємством укладається письмовий договір про повну матеріальну відповідальність за незабезпечення збереження майна і інших цінностей, які належать роботодавцеві. Однак, в даних правовідносинах на сучасному етапі з'явилась потреба перегляду радянського нормативно-правового акту постанови Держкомпраці СРСР і Секретаріату ВЦРПС від 28 грудня 1977 р. № 447/24 “Про затвердження переліку посад і робіт, що заміщуються або виконуються працівниками, з якими підприємством, установою, організацією можуть укладатися письмові договори про повну матеріальну відповідальність за забезпечення збереження цінностей, переданих їм для зберігання, обробки, продажу (відпуску), перевезення або застосування в процесі виробництва”. [3]

Потребує уваги науковців питання щодо документального оформлення прав і обов'язків сторін трудового договору при застосуванні повної матеріальної відповідальності. Відповідно до вищезгаданого нормативно-правового акту, між працівником і роботодавцем в цьому випадку укладається письмовий договір, що має типову форму. У зв'язку з тим, що сам нормативно-правовий акт потребує перегляду, необхідно законодавцю звернути увагу й на типову форму цього договору.

Один з шляхів вдосконалення правовідносин, пов'язаних з повною матеріальною відповідальністю, ми бачимо у відмові від застосування окремого договору про повну матеріальну відповідальність при укладанні звичайного трудового договору. Вважаємо, що використання двох документів, які сторони трудового договору підписують не доречний. Основний принцип документообігу – скорочення документації і, якщо є можливість передбачити всі умови трудових правовідносин, в тому числі щодо матеріальної відповідальності, в одному документі – необхідно це робити. Таке сміливе твердження потребує змін в діючому Кодексі, а саме ст. 135 ¹ «Письмовий договір про повну матеріальну відповідальність». [2]

Якщо закріпити обов’язкову письмову форму договору при повній матеріальній відповідальності, не має потреби законодавче закріплювати норму щодо обов’язковій наявності письмового договору про повну матеріальну відповідальність. Відповідно до цього в діючому Кодексі ст. 24 необхідно додати випадок дотримання письмової форми: “ п.8. При повній матеріальній відповідальності”.

У проекті Трудового кодексу України (ст. 41) не міститься випадків застосування письмової форми трудового договору, дана норма саме цю форму закріплює як ту, що повинна застосовуватись при прийнятті на роботу: “ Трудовий договір укладається, як правило, в письмовій формі у двох примірниках, які мають однакову юридичну силу. Зміни до трудового договору оформлюються в такому ж порядку. Один примірник передається працівнику, другий зберігається в роботодавця. Порушення цього правила не може вплинути на трудові відносини, що вже виникли.” І тільки в п. 3 ст. 41 згадує про більш простішу конструкцію заява-наказ: “ Трудовий договір може бути укладений, за наявності письмової згоди працівника, шляхом видання нормативного акту роботодавця”. [4]

Стосовно випадків притягнення працівника до матеріальної відповідальності в повному розмірі у ст. 410 Проекту зазначено, що працівник несе матеріальну відповідальність у повному розмірі заподіяної прямої дійсної шкоди у разі, якщо між працівником і роботодавцем відповідно укладено письмовий договір про взяття працівником повної матеріальної відповідальності або до трудового договору включена відповідна умова. Отже, Проект не розв'язує принципово важливого питання: в яких випадках застосовується письмова форма трудового договору з використанням документу “Трудовий договір”, а в якому випадку більш проста конструкція “заява-наказ-трудова книжка”? Тому не має можливості в даному випадку закріпити норму, яка регулювала би відношення : “При повній матеріальній відповідальності трудовий договір укладається з використанням документу “Трудовий договір”, а в ньому буде розділ присвячений повній матеріальній відповідальності”. Роботодавцеві було б простіше: при прийнятті працівника на роботу укладати з ним не два документа, а один.

На нашу думку існуючий порядок визначення розміру прямої дійсної шкоди є таким, який порушує інтереси працівників. Визначає розмір шкоди по діючому Кодексу і по Проекту роботодавець, але, на жаль, не в першому нормативно-правовому акті не в другому не передбачена участь профспілки при розв'язані даного питання. Одним з можливих варіантів може стати норма: “Відшкодування майнової шкоди здійснюється за наказом, роботодавця за погодженням з профспілковим комітетом”. На даний момент таку зміну слід внести у ст. 136 КЗпП України і в ст. 414 проекту Трудового кодексу України.

Крім того ми пропонуємо в новому Трудовому кодексі України надати дефініцію «підвищена матеріальна відповідальність», якої не має не «старому» не в «новому» кодексах. Якщо науковці виділяють в окремий вид дану матеріальну відповідальність, тоді виникає необхідність закріпити норму, яка б регламентувала визначення даного поняття.

Наприклад, науковець Наталія Хуторян в своїй науковій праці “Теоретичні проблеми матеріальної відповідальності сторін трудових правовідносин” дає аналіз концепції розвитку трудових відносин щодо матеріальної відповідальності в ринкових умовах і зазначає, що кратна матеріальна відповідальність носить не тільки відшкодувальний, а й карний (штрафний) характер. [5, с. 14]

Відповідно визначення розміру прямої дійсної майнової шкоди у стаття 413 Проекту зазначено, що: розмір заподіяної роботодавцеві прямої дійсної майнової шкоди визначається за фактичними втратами на підставі даних бухгалтерського обліку, виходячи з балансової вартості (собівартості) матеріальних цінностей з вирахуванням зносу, який встановлюється згідно з визначеними нормами. За відсутності таких норм вартість цінностей визначається з урахуванням зносу та даних щодо дійсного стану відповідних матеріальних цінностей. В даній статті зазначено по відношенню до який об'єктів може застосовуватись підвищена матеріальна відповідальність і в якому розмірі:

- у разі розкрадання захищеного паперу або персоніфікованої захисної стрічки розмір прямої дійсної майнової шкоди вважається рівним п’ятитисячократному розміру собівартості цих цінностей;

- у разі розкрадання, недостачі, знищення, зіпсуття бланків цінних паперів та документів суворого обліку розмір прямої дійсної майнової шкоди вважається рівним: зазначеній на бланках цінних паперів чи документів суворого обліку п’ятикратній номінальній вартості або вартості документів суворого обліку, встановленій законодавством; п’ятдесятикратній вартості придбання (виготовлення) бланків цінних паперів та документів суворого обліку, на яких не зазначено номінальну вартість або вартість яких не встановлено законодавством.

Пункт 7 даної статті зазначає: “Застосування будь-яких коефіцієнтів до ціни (балансової вартості, собівартості) матеріальних цінностей для визначення розміру прямої дійсної майнової шкоди не допускається, крім випадків, передбачених частинами п’ятою і шостою цієї статті.”

Отже, Проект передбачає застосування підвищеної матеріальної відповідальності і цей термін вже давно увійшов в теорію трудового права, однак на даний момент бракує дефініції як у діючому кодексі так і у тому, що буде прийматись.

На нашу думку, необхідно розглянути питання щодо колективної матеріальної відповідальності. Норма, яка міститься в діючому КЗпП України і регламентує бригадну матеріальну відповідальність стаття 135-2 є не доцільною і такою, що не відповідає Конституції України. А саме стаття 61 Конституції вимагає, щоб юридична відповідальність носила індивідуальний характер. Тобто ми бачимо, що чинне трудове законодавство діє всупереч Конституції України і нагадує нам соціалістичне минуле.

Таким чином, інститут матеріальної відповідальності в трудовому праві не є досконалим і потребує подальшого реформування. Нами було запропоновано:

- ввести пункт в статтю 24 діючого КЗпП (відповідно і в Проекті Трудового кодексу): "п.8. При повній матеріальній відповідальності", що розв'яже проблему використання двох однотипних документів і скоротить обсяги документообігу;
- ввести у ст. 136 КЗпП України і в ст. 414 проекту Трудового кодексу України норму: "Відшкодування майнової шкоди здійснюється за наказом, роботодавця за погодженням з профспілковим комітетом". Це залучить профспілку до участі у процедурі накладання на винного працівника матеріальної відповідальності;
- ввести у діючий трудовий кодекс дефініцію поняття «підвищена матеріальна відповідальність», а згодом внести правки у Проекті трудового кодексу. Завдяки цьому з'явиться офіційна назва правовідносин пов'язаних з компенсацією шкоди у кратному розмірі, що нанесена працівником;
- вилучити норму стосовно колективної матеріальної відповідальності, які вступає в протиріччя з Конституцією України.

РЕЗЮМЕ

В статті досліджуються проблеми правового регулювання матеріальної відповідальності у трудовому праві, порівнюються норми діючого Кодексу законів про працю України і проекту Трудового кодексу України. Обгрунтовуються конкретні пропозиції щодо вдосконалення законодавства, що регулює даний вид юридичної відповідальності.

Ключові слова:

РЕЗЮМЕ

В статье исследуются проблемы правового регулирования материальной ответственности в трудовом праве, сравниваются нормы действующего Кодекса законов про труд Украины и проекта Трудового кодекса Украины. Работа содержит конкретные предложения относительно усовершенствования законодательства, которое регулирует данный вид юридической ответственности.

Ключевые слова:

SUMMARY

The article examines the problems of legal regulation of materialliability in labor law, compared to applicable rules of the Labour Code of Ukraine and the draft of Labour Code of Ukraine. Concrete proposals to improve legislation governing this type of legal action are grounded.

Key words:

СПИСОК ДЖЕРЕЛ :

1. Конституція України: прийнята на п'ятій сесії Верховної Ради України 28 червня 1996 року // Відомості Верховної Ради України.- 1996.- № 30.- ст. 141.
2. Кодекс законів про працю України (станом на 08.09.2011 р.): Законом № 322-VIII (322а-08), від 10.12.71 // ВВР.- 1971.- додаток до № 50.- ст. 375.
3. Про затвердження переліку посад і робіт, які заміщаються або виконуються робітниками, з якими підприємством, установою, організацією можуть укладатися письмові договори про повну матеріальну відповідальність за незабезпечення збереження цінностей, які були передані їм для збереження, обробки, продажу (відпуску), перевезення або застосування в процесі виробництва, а також типового договору про повну індивідуальну матеріальну відповідальність [Текст]: Постанова від 28.12.1977 р., № 447/24 [Електронний ресурс]: Верховна рада України.
– Режим доступу : http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/v0447400-77
4. Проект Трудового кодексу України [Текст]: № 1108 від 04.12.2007р. [Електронний ресурс]: Верховна рада України. – Режим доступу: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb_n/webproc4_1?id=&pf3511=30947
5. Хуторян Н.М. Теоретичні проблеми матеріальної відповідальності сторін трудових правовідносин : автореф. дис. на здоб. Наук. Ступеня канд. юр. Наук : спец : 12.00.05 "Трудове право. Право соціального забезпечення" / Н.М. Хуторян.- Харків, 2003.- 26 с.

УДК 342.565.2 (476)

ПРАВОВЫЕ ПОЗИЦИИ КОНСТИТУЦИОННОГО СУДА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ КАК ИСТОЧНИК ПРАВА

Гулякевич А.В., магистр государственного управления, юрисконсульт ООО «Франдеса» (Республика Беларусь)

Конституционный Суд – это судебный орган конституционного контроля, самостоятельно и независимо осуществляющий судебную власть посредством конституционного судопроизводства [1]. Конституционный Суд обеспечивает верховенство Конституции путем проведения оценки соответствия законов и иных нормативных правовых актов ее нормам. Это является основным направлением его деятельности.

Кроме этого, конституционные суды, как правило, осуществляют и другие немаловажные функции: осуществляют контроль за правильностью проведения референдумов, объявляют его результаты; разрешают конфликты между центральными, региональными и местными органами власти; осуществляют толкование Конституции; рассматривают обвинения, выдвинутые против президента, депутатов парламента и других высших должностных лиц; объявляют о неконституционности партии или общественного объединения и др.

Компетенция, организация и порядок деятельности Конституционного Суда Республики Беларусь определяются: Конституцией Республики Беларусь; Кодексом Республики Беларусь о судоустройстве и статусе судей; Законом «О Конституционном Суде Республики Беларусь»; Регламентом Конституционного Суда.

Конституционный Суд Республики Беларусь независим в осуществлении своей власти. Основными принципами деятельности Конституционного Суда являются законность, независимость, коллегиальность, гласность, устность, равноправие и состязательность сторон.

В рамках своих полномочий Конституционный Суд Республики Беларусь:

– принимает обязательные для исполнения решения в виде заключений о соответствии законов, декретов и указов Президента Республики Беларусь, международных договорных и иных обязательств Республики Беларусь (их отдельных положений) Конституции и

© Гулякевич А.В., 2013

международно-правовым актам, ратифицированным Республикой Беларусь; о соответствии актов межгосударственных образований, в которые входит Республика Беларусь, указов Президента Республики Беларусь, изданных во исполнение закона, (их отдельных положений) Конституции, международно-правовым актам, ратифицированным Республикой Беларусь, законам и декретам; о соответствии постановлений Совета Министров Республики Беларусь, актов Верховного Суда Республики Беларусь, Высшего Хозяйственного Суда Республики Беларусь, Генерального прокурора Республики Беларусь (их отдельных положений) Конституции, международно-правовым актам, ратифицированным Республикой Беларусь, законам, декретам и указам Президента Республики Беларусь; о соответствии актов любого другого государственного органа (их отдельных положений) Конституции, международно-правовым актам, ратифицированным Республикой Беларусь, законам, декретам и указам Президента Республики Беларусь;

– вправе вносить Президенту Республики Беларусь, палатам Парламента, Правительству, другим государственным органам в соответствии с их компетенцией предложения о необходимости внесения в акты законодательства изменений и дополнений, принятия новых нормативных актов;

– дает заключение о наличии фактов систематического или грубого нарушения палатами Парламента Конституции Республики Беларусь на основании предложения Главы государства (таких случаев на настоящий момент нет);

– направляет ежегодные послания Президенту Республики Беларусь и палатам Парламента, содержащие анализ состояния конституционной законности в Республике.

Согласно ст. 36 Закона Республики Беларусь «О Конституционном Суде Республики Беларусь» решением Конституционного Суда является любой акт, принятый в его заседании [2]. В случаях, содержащихся в ст. 5 вышеназванного Закона (по вопросам, касающимся проверки конституционности нормативных актов по предложениям Президента, палат Парламента, Верховного Суда, Высшего Хозяйственного Суда, Совета Министров, а также о наличии фактов систематического или грубого нарушения палатами Парламента Конституции), решения Конституционного Суда принимаются в виде заключения. Соответственно по иным вопросам, входящим в Компетенцию Конституционного Суда, он вправе принимать решения. Заключения Конституционного Суда оформляются в виде отдельного документа, а решения – в виде отдельного документа или протокольно. Заключение Конституционного Суда состоит из вводной, описательной, мотивировочной и резолютивной частей.

Во вводной части заключения указываются: название заключения, дата и место его принятия; состав Конституционного Суда, который принимает заключение; стороны и другие участники заседания; формулировка вопроса, основания для его рассмотрения.

Описательная часть заключения должна содержать: нормы Конституции Республики Беларусь, Закона «О Конституционном Суде Республики Беларусь» и Регламента Конституционного Суда, устанавливающие право либо обязанность Конституционного Суда рассмотреть данный вопрос; полное название акта, конституционность которого проверяется, с указанием источника его опубликования (получения); краткое содержание норм, конституционность которых проверяется.

В мотивировочной части заключения должны быть указаны обстоятельства дела, установленные Конституционным Судом и положенные в основу заключения, а также нормативные акты, которыми руководствовался Конституционный Суд.

Резолютивная часть заключения должна содержать в себе вывод о конституционности либо о неконституционности проверяемого акта, а также порядок вступления решения Конституционного Суда в силу и срок для его исполнения.

Все решения Конституционного Суда являются обязательными, отказ или уклонение от рассмотрения, нарушение сроков, неисполнение или ненадлежащее исполнение решений Конституционного Суда влекут ответственность в соответствии с законодательством Республики Беларусь.

Как отмечает Г.А. Василевич, когда Конституционный Суд выносит свое заключение или иное решение, то он взвешивает все нюансы возникшего спора, а также возможные последствия своего вердикта. Поэтому в числе прочего учитываются экономические возможности реализации решения. Порой в расчет берется и даже тот факт, что пробел, который может образоваться в связи с признанием какого-либо акта неконституционным, окажется хуже, нежели применение такого акта в течение некоторого небольшого периода времени [3].

Анализ состояния конституционной законности в Республике оформляется в виде послания Конституционного Суда Президенту Республики Беларусь и палатам Национального собрания Республики Беларусь. Конституционный Суд принимает послания, основываясь на изученных и рассмотренных материалах. Таким образом, можно сказать, что Конституционный Суд включает в свои послания в обобщенном виде оценку конституционности наиболее наболевших, животрепещущих вопросов, получивших широкий общественный резонанс и имеющих наибольшую общественную значимость.

Ежегодное послание должно содержать:

1) название послания, дату и место его принятия;

2) состав Конституционного Суда, принявший послание;

3) нормы Закона «О Конституционном Суде Республики Беларусь» и Регламента Конституционного Суда, устанавливающие право Конституционного Суда принять и направить послание;

4) анализ изученных и рассмотренных материалов;

5) обстоятельства, установленные в ходе анализа указанных материалов;

6) выводы и предложения.

Подготовка посланий о состоянии конституционной законности в Республике Беларусь также является одной из важных форм осуществления конституционного контроля. Ежегодные послания о состоянии конституционной законности представляют собой своего рода оценку развития национальной правовой системы в истекшем году. Как правило, Конституционный Суд обращает в них внимание на самые болевые проблемы [4]. Значимость данных посланий заключается в том, что оценка состояния конституционной законности в Республике за анализируемый период основывается не на политических пристрастиях, а на основе изученных и рассмотренных Конституционным Судом материалов, поэтому она носит объективный характер. В посланиях Конституционным Судом посредством правовых позиций формулируется конституционная доктрина, которая призвана служить ориентиром правотворческой и правоприменительной практики. Однако в основе правовых позиций лежит также научное и профессиональное правосознание судей Конституционного Суда, на основании которого формируется их судебная воля [5].

Таким образом, в посланиях Конституционного Суда находят свое отражение так называемые правовые позиции Конституционного Суда.

В Российской Федерации понятие «правовая позиция Конституционного Суда Российской Федерации» было закреплено только в одной норме, а именно в утратившей в 2010 году силу ст. 73 Федерального конституционного закона «О Конституционном Суде Российской Федерации». В соответствии с указанной статьей, в случае, если большинство судей, участвующих в заседании палаты, склоняются к необходимости принять решение, не соответствующее правовой позиции, выраженной в ранее принятых решениях Конституционного Суда Российской Федерации, дело передается на рассмотрение в пленарное заседание. Как видно, данная норма фиксирует сам факт существования феномена правовых позиций Конституционного Суда [6].

Правовые позиции органов конституционной юстиции характерны и для других государств. Так, Г.А. Василевич отмечает, что «…в европейских странах правовые позиции конституционного суда рассматриваются как обязательные для законодателя, не говоря уже о резолютивной части решения» [4].

В науке существуют различные мнения относительно сути и природы правовых позиций Конституционного Суда и приводятся разнообразные их определения. Так, Г.А. Гаджиев и С.Г. Пепеляев считают правовую позицию Конституционного Суда лишь фрагментом

мотивировочной части его окончательного постановления, связанным с резолютивной частью постановления, т.е. с окончательными выводами Суда [7]. Схожего мнения придерживаются Т.Я. Хабриева и Н.С. Волкова, под правовой позицией понимая итоговый вывод Суда по разрешаемому делу, выраженный в его решении, и приводимая в мотивировочной части такого решения система аргументов [8].

В отличие от вышеназванных ученых В.О. Лучин и О.Н. Доронина считают, что под правовой позицией Суда следует понимать не только его итоговый вывод о соответствии или несоответствии норм рассматриваемого закона Конституции Российской Федерации, но и систему аргументов, приведенных им в обоснование такого решения [9].

Н.В. Витрук полагает, что правовые позиции Конституционного Суда – это его правовые представления (выводы) общего характера как результат толкования Судом Конституции Российской Федерации и выявления им конституционного смысла положений законов и других нормативных актов в пределах компетенции Суда, которые снимают конституционно-правовую неопределенность и служат правовым основанием итоговых решений (постановлений) Конституционного Суда [10].

По мнению А.Н. Ивановской правовые позиции в общем плане представляют собой отношение Конституционного Суда к значимым конституционно-правовым явлениям, выраженное в его решениях, которое и показывает, чем руководствуется Конституционный Суд при рассмотрении соответствующих дел [5].

Судья Конституционного Суда Украины в отставке П.М. Ткачук рассматривает правовые позиции как результат интерпретационной деятельности Конституционного Суда в форме заключений, разъяснений, правоположений, доктрин, в которых содержатся толкование неявного смысла закона, правовая оценка или правовое определение, совокупность правовых представлений и знаний о решениях конкретной ситуации, которые являются обязательными для всех субъектов правоотношений [11].

О.Н. Кряжкова отмечает, что правовые позиции представляют собой результат государственно-властной деятельности органа судебного конституционного контроля по толкованию Конституции Российской Федерации и выявлению конституционного смысла иных нормативных правовых актов [12].

В белорусской правовой науке указанная правовая категория пока недостаточно исследована. Однако полагаем, что правовые позиции Конституционного Суда, сформулированные в ходе рассмотрения конкретных дел и имеющие общее значение, обладают той же юридической силой, что и его решения.

Правовым позициям Конституционного Суда присущи многие черты, характерные для источников права. Во-первых, они отражают государственную волю, поскольку возникают как акт конституционного органа, уполномоченного выразить эту волю в предписанных законом форме и параметрах; во-вторых, имеют общеобязательный характер и обладают качеством регулятора определенного вида общественных отношений – конституционных отношений; в-третьих, обладают определенными внутренними свойствами, поскольку выполняют роль нормативной основы в правовой системе, а также служат ориентиром в правотворчестве и правоприменении [13].

В современной белорусской правовой науке существует мнение о том, что судебная практика не может рассматриваться в качестве источника права, поскольку правовая система Республики Беларусь принадлежит к романо-германской правовой семье, для которой характерно признание господства закона, а роль прецедента существенно снижена. Однако в настоящее время идет процесс сближения, взаимопроникновения англо-саксонской и романо-германской правовых семей. Решениям Конституционного Суда присущ особый статус: им присущ всеобщий характер, они касаются всех аналогичных случаев судебной практики, не подлежат обжалованию, действуют непосредственно, не требуют какого-либо дополнительного подтверждения со стороны каких-либо органов или должностных лиц и, без сомнения, являются источниками права.

Правовые позиции Конституционного Суда Республики Беларусь принимаются в рамках предоставленных ему полномочий и оформляются в соответствующих его решениях – это придает им официальный характер; они являются обязательными для исполнения на всей территории государства всеми законодательными, исполнительными и судебными органами, органами местного управления и самоуправления, предприятиями, учреждениями, организациями и гражданами. Поэтому, полагаем, правовые позиции Конституционного Суда имеют юридическую силу решений Конституционного Суда.

С учетом изложенного считаем, что ежегодные послания Конституционного Суда Республики Беларусь, содержащие основополагающие правовые принципы и правовые позиции, являются источниками права и соответственно нуждаются в закреплении в ст. 2 Закона «О нормативных правовых актах Республики Беларусь», определяющей официальную систему правовых источников в Республике Беларусь.

РЕЗЮМЕ

В статті досліджується правова природа і значення правових позицій Конституційного Суду Республіки Білорусь, а також їх місце і роль в системі національного права.

Ключові слова: Конституційний Суд Республіки Білорусь, конституційна законність, джерела права, правові позиції.

РЕЗЮМЕ

В статье исследуется сущность и значение правовых позиций Конституционного Суда Республики Беларусь, а также их место и роль в системе национального права.

Ключевые слова: Конституционный Суд Республики Беларусь, конституционная законность, источники права, правовые позиции.

SUMMARY

This article reviews the essence and meaning of legal positions of the Constitutional Court of the Republic of Belarus, as well as their position and role in the system of national law.

Keywords: Constitutional Court of the Republic of Belarus, constitutional legality, sources of law, legal positions.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ:

1. Додонов В.Н. Большой юридический словарь / Додонов В.Н., Ермаков В.Д., Крылова М.А.; под общ. ред. В.Н. Додонова. – М.: Инфра-М, 2001. – 623 с.
2. О Конституционном Суде Республики Беларусь: Закон Республики Беларусь от 30 марта 1994 г. № 2914-XII // Ведамасці Вярхоўнага Савета Рэспублікі Беларусь. – 1994. – №15. – ст. 220.
3. Конституционный контроль: состояние, проблемы, перспективы: сборник докладов и тезисов выступлений на научно-практической конф., 30 апр. 2009 г. – Минск, 2009. – С. 24–29.
4. Василевич Г.А. Послания Конституционного Суда Республики Беларусь о состоянии конституционной законности – реальный вклад в развитие правовой системы / Василевич Г.А. – Минск: Право и экономика, 2007. – 341 с.
5. Ивановская А.Н. Правовые позиции Конституционного Суда Украины / Ивановская А.Н. // Национальная государственность и европейские интеграционные процессы: сб. науч. тр.: В 2 т. – Т. 2. – Минск: Белорус. гос. ун-т, 2008. – С. 20–23.
6. О Конституционном Суде Российской Федерации: Федеральный конституционный закон Российской Федерации от 21 июля 1994 г. № 1-ФКЗ // Собр. законодательства Рос. Федерации. – 2001. – №51. – Ст. 4824.
7. Гаджиев Г.А. Предприниматель – налогоплательщик – государство: правовые позиции Конституционного Суда Российской Федерации: учеб. пособие / Г.А. Гаджиев, С.Г. Пепеляев. – М.: ФБК-Пресс, 1998. – 592 с.
8. Хабриева Т.Я. Особенности казуального толкования Конституции Российской Федерации / Т.Я. Хабриева, Н.С. Волкова // Теоретические проблемы Российского конституционализма: сб. ст. [под ред. Т.Я. Хабриевой]. – М.: Рос. акад. наук, Ин-т государства и

права, 2000. – С. 42–43.
9. Лучин В.О. Жалобы граждан в Конституционный Суд РФ / В.О Лучин, О.Н. Доронина. – М.: ЮНИТИ, 1998. – 260 с.
10. Витрук Н.В. Конституционное правосудие в России 1991–2001 гг.: очерки теории и практики / Витрук Н.В. – М.: Городец-издат, 2001. – 507 с.
11. Ткачук П.М. Правові позиції Конституційного Суду України / П.М.Ткачук // Вісник Конституційного Суду України. – 2006. – № 1. – С. 10–21.
12. Кряжкова О.Н. Применение правовых позиций Конституционного Суда Российской Федерации Верховным Судом Российской Федерации и Высшим Арбитражным Судом Российской Федерации / О.Н. Кряжкова // Учен. зап. юрид. фак. – 2005. – № 4. – С. 84–93.
13. Конституционный Суд Российской Федерации и его роль в защите прав человека в контексте глобальной юриспруденции: материал к Всемир. конф. по конституц. правосудию, 23–24 янв. 2009 г., Кейптаун. / [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://leninskyeka.svd.sudrf.ru/modules.php?name=press_dep&op=3&did=11

УДК 342.8

КОНСТИТУЦІЙНИЙ ПРОЦЕС В УКРАЇНІ: ПОНЯТТЯ ТА ОСОБЛИВОСТІ

Денісова М.М., к.ю.н., викладач кафедри конституційного та міжнародного права Донецького юридичного інституту МВС України
Денісова О.С., к.ю.н., доцент, начальник кафедри конституційного та міжнародного права Донецького юридичного інституту МВС України

Конституційна юстиція, як і будь-який інший правовий інститут, пройшла шлях від теоретичних ідей вчених до практичного втілення їх задумів і розробок у життєву реальність. Становлення конституційної юстиції в Україні, як і в інших країнах, не було простим та швидким.

Воно має свою історію, яка з урахуванням часу виникнення в Україні має передісторію розвитку конституційної юстиції на континенті.

Сьогодні в Україні закладено основи інституту конституційної юстиції, тобто захисту прав і свобод громадян від неконституційних актів, дій чи бездіяльності. Цей інститут знаходиться у процесі динамічного розвитку, чим виявив себе як необхідний атрибут демократичної, соціальної, правової держави.

Серед родоначальників доктрини конституційної юстиції в Україні слід назвати таких авторів, як: П. Євграфов, А. Крусян, П. Мартиненко, П. Рабінович, М. Тесленко, В. Тихий, П. Ткачук, Л. Юзьков та інші.

Зазначені автори присвятили свої праці здебільшого дослідженню проблем сутності конституційної юстиції та нагляду, співвідношенню цих понять, проблематиці повноважень органів конституційної юрисдикції.

Тема конституційної юстиції була предметом досліджень і радянської правничої науки, зокрема, український дослідник М. Нудель вивчав природу конституційного контролю у капіталістичних країнах. Не дивлячись на таку велику увагу з боку вчених до цієї проблематики, досі залишаються неоднозначними погляди вчених щодо правової природи, повноважень, рішень та висновків Конституційного Суду України. Існує багато прогалин у самому механізмі конституційної юстиції в Україні. Для вирішення цих питань конче необхідно з'ясувати, по-перше, особливість національної моделі конституційної юстиції; по-друге, місце Конституційного Суду України в системі державних органів влади; по-третє, шляхи підвищення ролі Конституційного Суду України в системі захисту прав і свобод громадян з урахуванням його юрисдикційних повноважень; по-четверте, правову природу рішень та висновків Конституційного Суду України; по-п'яте, звернути увагу на проблемні питання механізму конституційної юстиції в Україні

Метою статті є визначення ролі конституційного процесу у конституційно-правовому механізмі захисту прав і свобод людини і громадянина.

Слід зазначити, що в конституційно-правовій доктрині використання поняття конституційного механізму забезпечення прав і свобод людини і громадянина є досить поширеним, втім дискусійним залишається питання визначення даної дефініції.

Тому, доцільним є визначення конституційно-правового механізму забезпечення прав і свобод людини і громадянина як єдиної системи конституційно-правових засобів, втілених у нормах та інститутах конституційного права, які спрямовані на гарантування, реалізацію, охорону і захист прав і свобод людини і громадянина, встановлених Конституцією та законами, а також нормами міжнародного права, що діють на території відповідної держави, в процесі здійснення органами державної влади та місцевого самоврядування власних повноважень.

Отже, поняття "конституційна юстиція" означає діяльність із забезпечення верховенства конституції, захисту прав і свобод особи, вирішення конфліктів між гілками влади, яку здійснюють не лише конституційні суди, а й суди загальної юрисдикції, правоохоронні та інші юридичні органи держави [6, с.88]. "Конституційну юрисдикцію" традиційно розуміють у двох значеннях:

1) як діяльність судових і квазісудових органів, спрямовану насамперед на визначення відповідності певного кола правових актів конституції, а також на реалізацію деяких інших повноважень;

2) як сферу компетенції судових і квазісудових органів, що зумовлює зміст їх вищевказаної діяльності.

Наведене поняття синонімічне поняттю "конституційний контроль", яке інтерпретується як спеціалізована діяльність органів державної влади, пов'язана з перевіркою відповідності правових актів конституції [9, с. 167]. "Конституційний контроль" в Україні тлумачиться деякими авторами як контроль за діяльністю органів державної влади, що здійснюється уповноваженим Конституцією України єдиним органом конституційного контролю в Україні – Конституційним Судом України.

При використанні поняття "конституційне правосуддя" мають на увазі, як правило, особливу систему законодавства, яке регулює статус конституційних судів у судовій системі країни, особливу юридичну природу їх актів, а головне – судово-процесуальну форму здійснення правосуддя з питань конституційного контролю [5, с.204].

Поняття "конституційне правосуддя", "конституційне судочинство" і "конституційне провадження" розглядаються у нормативно-правових актах та юридичній літературі як синоніми. Так, наприклад, відповідно до положень ч. 3 ст. 124 Конституції України судочинство здійснюється Конституційним Судом України та судами загальної юрисдикції [1].

У свою чергу, під "конституційним провадженням" у літературі розуміють сукупність процесуальних дій щодо розгляду і вирішення справ у Конституційному Суді України. Процедуру вирішенняи Конституційним Судом справ, віднесених до його компетенції, називають конституційним судочинством [8, с.108].

Таким чином, майже кожне з наведених визначень містить декілька аспектів, які свідчать про їх дуалістичну правову природу. З одного боку, ці явища мають вираз у динамічному (діяльнісному) аспекті, а з іншого – в статутарному (процесуальній формі). Наведені характеристики – це складові конституційного юрисдикційного процесу.

У сучасній фаховій літературі існують різні точки зору щодо питання співвідношення конституційного юрисдикційного та конституційного процесів. Автори ототожнюють ці явища або висвітлюють фундаментальну роль конституційного юрисдикційного процесу щодо конституційного.

Наприклад, вітчизняний вчений С.В. Ківалов у контексті аналізу особливостей конституційного процесу в Україні акцентує увагу на

© Денісова М.М., Денісова О.С., 2013

діяльнісних характеристиках Конституційного Суду України як функціонально-прикладному аспекті конституційного процесу [3, с.44].

Інші автори ототожнюють конституційний юрисдикційний процес з конституційним процесуальним правом, причому як самостійною галуззю права, обмежуючи його предмет правового регулювання лише відносинами, що виникають переважно у зв'язку з функціонуванням органу конституційної юрисдикції – Конституційним Судом України.

Так, конституційно-процесуальне право розглядається в трьох значеннях:

1) як самостійна галузь права;

2) як наука;

3) як навчальна дисципліну.

Причому при розгляді навчальної дисципліни автори виділяють загальну та особливу частини конституційно-процесуального права та їх інститути.

Інститутами загальної частини тут виступають інститути правової охорони Конституції України Конституційним Судом України, судами загальної юрисдикції, главою держави, парламентом тощо; інститут конституційного контролю; інститут організації діяльності Конституційного Суду України. Особлива частина включає норми і правові інститути, якими встановлений процесуальний порядок здійснення правосуддя Конституційним Судом України, особливість провадження з окремих справ.

Наприклад, інститут стадій конституційного судочинства; інститут процесуальних строків; інститут доказів; інститути учасників конституційного судочинства; інститут порядку звернення до Конституційного Суду України; інститут підготовки справи до розгляду; інститут процедури розгляду справ у Конституційному Суді України; інститут рішень Конституційного Суду України; інститут проваджень у справах щодо конституційності законів та інших правових актів тощо пропонуються в рамках особливої частини [7, с. 29].

Російський вчений І.А. Кравець виокремлює судово-конституційний процес (конституційне судочинство) і обґрунтовує його як самостійну галузь права, спрямовану на забезпечення реалізації компетенції (конституційної юрисдикції) конституційного суду. Водночас, на думку автора, судовий конституційний процес (конституційне судочинство) має власний юридичний зміст, свою логіку розвитку та закономірності буття.

Конституційне судочинство як єдність процесуальної діяльності та процесуальних правовідносин є формою, способом існування, реалізацією норм матеріального судово-конституційного права. Судово-конституційний процес (конституційне судочинство) – це обов'язкова умова, поза якою судово-конституційне матеріальне право не буде існувати, діяти як ефективний засіб упорядкування, організації суспільних відносин [4, с.177]. Такий підхід випливає з положень Конституції Російської Федерації, відповідно до якої судова влада здійснюється шляхом конституційного, цивільного, адміністративного та кримінального судочинства.

Важливим є той факт, що конституційне судочинство вважається рівноцінним і самостійним видом судочинства. У коментарі до Конституції Російської Федерації наводиться низка нормативно-правових актів, якими регулюється кожен з видів судочинства. І незважаючи на "не процесуальний" характер нормативної регламентації конституційного судочинства порівняно з іншими видами, конституційне визначається як самостійна процесуальна форма.

Зміст кожного із проаналізованих вище понять навантажений динамічними та статутарними властивостями, які є домінуючими. Це проявляється в перевазі динаміко-діяльнісних, функціональних характеристик або статутарних, юридико-інструментальних. Ці поняття мають співвідноситися як "матеріальне" і "процесуальне". Звідси багатоаспектність конституційного юрисдикційного процесу проявляється у двох основних зрізах:

1. Конституційний юрисдикційний процес – як процесуальна форма конституційного правосуддя (статутарний аспект). Конституційний юрисдикційний процес – це спосіб захисту конституційних прав, свобод людини і громадянина. Конституційний юрисдикційний процес – це спосіб реалізації конституційних повноважень суб'єктів щодо реалізації, охорони та захисту Конституції України. Конституційний юрисдикційний процес – це форма діяльності органу державної влади, єдиного органу конституційної юрисдикції –Конституційного Суду України. Метою такої інтерпретації конституцій- ного юрисдикційного процесу є висвітлення зв'язку з конституційно-процесуальною формою, яка є більш масштабною щодо явища, що розглядається.

2. Конституційний юрисдикційний процес – як конституційне провадження (динамічний аспект). Конституційний юрисдикційний процес – це один з видів судового процесу (судочинства), процедурно-процесуальний порядок розгляду справ у Конституційному Суді України, регламентований Конституцією України, Законом України "Про Конституційний Суд України" та Регламентом Конституційного Суду України.

Як різновид судового процесу, останній має усі традиційні ознаки. Зокрема, він здійснюється відповідно до принципів судочинства; регламентується конституційними процесуальними нормами; є владною діяльністю уповноваженого суб'єкта – Конституційного Суду України; структурований, тобто складається з процесуальних стадій; протікає в рамках визначених процесуальних строків; формально фіксований, тобто закріплюється у документально оформлених правових актах різноманітними технічними засобами тощо.

Серед ознак конституційного юрисдикційного процесу можна виділити дві групи: загальні та специфічні. Загальні характеризують конституційний юрисдикційний процес як вид юрисдикційного процесу. До цієї групи належать вищеперелічені ознаки.

Специфічні – галузеві (інституціональні), які розкривають правову природу конституційного юрисдикційного процесу як виду конституційного процесу, втілюють як динамічний, так і статутарний аспекти конституційного юрисдикційного процесу. Тобто це його властивості як виду судочинства в Україні та властивості, завдяки яким він виступає правовим регулятором відносин конституційної юрисдикції; являє процесуальні норми і інститути, формалізовані у відповідній процесуальній галузі конституційного законодавства. Розкриємо зміст деяких ознак конституційного юрисдикційного процесу.

Принципи конституційного юрисдикційного процесу доцільно роз- межувати на дві групи: загальні (матеріальні) – основні принципи діяльності Конституційного Суду України. Відповідно до ст. 4 Закону України "Про Конституційний Суд України" [2], діяльність Конституційного Суду України ґрунтується на принципах верховенства права, незалежності, колегіальності, рівноправності суддів, гласності, повного і всебічного розгляду справ та обґрунтованості прийнятих ним рішень.

Інституціональні (процесуальні) – принципи юрисдикційного процесу. До них слід віднести загальні для усіх судів конституційні принци- пи судочинства, закріплені у ч. 3 ст. 129 Конституції України, наприклад, законності; рівності усіх учасників судового процесу перед законом і судом; змагальності сторін та свободи в наданні ними суду своїх доказів і у доведенні перед судом їх переконливості; гласність судового процесу та його повне фіксування технічними засобами; обов'язковість рішень суду. Слід зазначити, що Конституція України містить принципи судочинства, які не можуть бути впроваджені у конституційному юрисдикційному процесі з огляду на його особливу природу і функціональне призначення. Наприклад, до таких слід віднести принципи забезпечення доведеності вини; підтримання державного обвинувачення в суді прокурором; забезпечення обвинуваченому права на захист; забезпечення апеляційного та касаційного оскарження рішення суду, крім випадків, установлених законом.

Регламентованість конституційного юрисдикційного процесу полягає у визначеному Конституцією України, розд. II "Конституційне провадження" і розд. III "Особливості конституційного провадження" Закону України "Про Конституційний Суд України", Регламентом Конституційного Суду України порядку здійснення конституційного судочинства.

Структура конституційного юрисдикційного процесу складається зі стадій та етапів конституційного юрисдикційного процесу. Стадіями конституційного юрисдикційного процесу є стадії конституційного провадження. Це випливає зі змісту положень конституційного законодавства.

Конституційний юрисдикційний процес складається з таких процесуальних стадій:

1) внесення звернень до Конституційного Суду України;

2) попередня перевірка звернень і підготовка справи до розгляду;
3) розгляд звернень, щодо яких відкрито конституційне провадження; прийняття підсумкового рішення;
4) прийняття рішень і висновків Конституційного Суду України та їх офіційне оприлюднення.

Таким чином, конституційний юрисдикційний процес є окремим видом судочинства в Україні, видом юрисдикційного процесу, оскільки має всі традиційні ознаки. Водночас конституційний юрисдикційний процес відзначається певними особливостями, що пов'язано з компетенцією Конституційного Суду України. Конституційний юрисдикційний процес є сполучною ланкою між конституційним матеріальним і конституційним процесуальним правом.

Водночас конституційний юрисдикційний процес не виступає єдиним взаємозв'язком між останніми, оскільки це різновид конституційного процесу, але не зводиться до нього.

Конституційний юрисдикційний процес – це один із зовнішніх проявів конституційно-процесуальної форми, яка за своєю природою має диференційований і багатоаспектний характер. Під таким кутом зору він включає вищезазначені основні аспекти, які обумовлюють існування відповідних процесуальних норм та інститутів (наприклад, інститут при- значення суддів Конституційного Суду України; інститут конституційного провадження; інститут конституційної діяльності (порядку внесення змін до Конституції України).

Вищенаведені положення розкривають зміст і характер співвідношення конституційного юрисдикційного та конституційного процесів; свідчать про плюральну природу конституційного юрисдикційного процесу – наявності як динамічних, так і статутарних ознак; висвітлюють характерні риси і властивості конституційного юрисдикційного процесу як різновиду конституційного процесу.

У рамках функціонування конституційного юрисдикційного процесу втілюються правореалізаційний, правозахисний, правотворчий, правозастосовний, регламентаційний та юрисдикційний аксіологічно-функціональні аспекти конституційного процесу.

РЕЗЮМЕ
В статті висвітлюються загальні засади розвитку конституційного процесу, його особливостей та структурних елементів. Виявлені тенденції розвитку об'єктивують перспективи розвитку конституційного процесу.
Ключові слова: конституційна юстиція, конституційна юрисдикція, Конституційний Суд України, конституційний контроль, рішення Конституційного Суду України.
РЕЗЮМЕ
В статье освещаются общие принципы развития конституционного процесса, его особенностей и структурных элементов. Выявленные тенденции развития объективируют перспективы развития конституционного процесса.
Ключевые слова: конституционная юстиция, конституционная юрисдикция, Конституционный Суд Украины, конституционный контроль, решения Конституционного Суда Украины.
SUMMARY
The article concerns itself with the general principles of the constitutional process development, its peculiarities and structural elements. Identified development tendencies objectify the prospects of the constitutional process development.
Key words: constitutional justice, constitutional jurisdiction, The Constitutional Court of Ukraine, constitutional review, The Constitutional Court of Ukraine's decisions

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:
1. Конституція України: Закон України // Відомості Верховної Ради України.- 1996.-№ 30.-Ст. 141.
2. Про Конституційний Суд України: Закон України // Відомості Верховної Ради України.- 1996.— № 49.- Ст. 272.
3. Ківалов С.В. Межі та процедура конституційних перетворень в Україні / С.В. Ківалов // Стратегічні пріоритети. – 2008. – №2(7). – С. 43 – 47.
4. Кравец И.А. Российский конституционализм: проблемы становления, развития и осуществления / И.А. Кравец. – СПБ. : «Юридический центр Пресс», 2004. – 675 с.
5. Кравченко В.В. Конституційне право України : навчальний посібник / В.В. Кравченко – вид. 4-те. – К.: Атіка, 2007. – 592с.
6. Крусян А. Роль та значення конституційних законів у системі сучасного українського конституціоналізму / А. Крусян // Вісник Львівського Ун-ту. – 2009. – Вип. 48. – С. 88-94.
7. Приходько Х. Конституційний процес як самостійний вид юридичного процесу / Х. Приходько // Право України. – 2008. – № 6. – С. 29 – 31
8. Стецюк П.Б. Основи теорії конституції та конституціоналізму. Частина перша: посібник для студентів / П.Б. Стецюк. – Львів : астролябія, 2003. – 158
9. Шаповал В.М. Сучасний конституціоналізм : монографія / В.М. Шаповал. – К.: Юридична фірма «Салком», 2005. – 560 с.

УДК 349.2

ЗВІЛЬНЕННЯ З ОРГАНІВ ВНУТРІШНІХ СПРАВ ЗА ВЧИНЕННЯ ПРАЦІВНИКОМ ОВС УКРАЇНИ АДМІНІСТРАТИВНОГО ПРАВОПОРУШЕННЯ: ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ЗАКОНОДАВСТВА

Лавріненко О.В., кандидат юридичних наук, доцент, професор кафедри цивільного права та процесу Донецького юридичного інституту МВС України
Акаєв Т.Ш., асистент кафедри правознавства Макіївського економіко–гуманітарного інституту, здобувач ад'юнктури Харківського національного університету внутрішніх справ

Актуальність даної наукової розробки обумовлена тим, що одним із різновидів індивідуально–трудового відношення найманого працівника виступає службово–трудове відношення, що виникає й реалізується під час проходження держслужби працівником органів внутрішніх справ, який має спеціальне звання міліції України (*далі — працівник ОВС*). Таке відношення являє собою індивідуальне двостороннє суспільне відношення, яке виникає на підставі договору між працівником ОВС і роботодавцем (органом внутрішніх справ), за яким одна сторона — працівник, будучи включеним до складу трудового колективу органу (підрозділу) внутрішніх справ, зобов'язується виконувати визначену службово–трудову функцію з підляганням установленому внутрішньому трудовому розпорядку, а друга сторона — роботодавець — забезпечувати працівника роботою відповідно до обумовленої договором чи контрактом про службу спеціальністю, кваліфікацією або посадою, оплачувати його працю і створювати необхідні для належного виконання покладених обов'язків умови праці, передбачені загальним і спеціальним трудовим законодавством, договором (контрактом) та угодою сторін. Виходячи з означеного змісту службово–трудового правовідношення, його складниками (елементами) уважаються правовідносини з робочого часу й часу відпочинку, оплати праці, трудової (службової) дисципліни та охорони праці. Отже, питання про службову дисципліну має не лише вагоме прикладне значення, а й допомагає вірно з'ясувати на теоретичному рівні сутність службово–трудового правовідношення загалом та виявити й охарактеризувати специфіку змісту й характер взаємодії його елементної бази зокрема. Щойно означене нами питання доцільно розглядати

© Лавріненко О.В., Акаєв Т.Ш., 2013

в контексті дослідження наявного спеціального механізму дисциплінарної відповідальності працівників ОВС, установленого насамперед Дисциплінарним статутом органів внутрішніх справ України, затвердженим Законом України від 22.02.2006 за № 3460–IV (*далі — Дисциплінарний статут ОВС*), а також, зважаючи на обраний наразі предмет дослідження, зміст положень ст. 15 «Відповідальність військовослужбовців та інших осіб, на яких поширюється дія дисциплінарних статутів, за вчинення адміністративних правопорушень» Кодексу України про адміністративні правопорушення від 07.12.1984 (*далі — КУпАП*). Саме в цій царині правового регулювання вбачається наявність деяких проблемних аспектів, пов'язаних із трансформацією адміністративної відповідальності працівника ОВС у дисциплінарну відповідальність, яка традиційно розглядається в якості різновиду трудоправової юридичної відповідальності.

Дослідженню теоретичних і практичних проблем притягнення до дисциплінарної відповідальності працівників ОВС присвячені численні наукові розробки, зокрема В. С. Венедіктова [1–2], А. Т. Комзюка [3], В. О. Кузнєцова [4], О. В. Лавріненка [5–11], М. І. Хавронюка [12], В. І. Щербини [13–14] та інших [15, с. 344–348]. Абсолютна більшість дослідників у той чи інший спосіб наголошують, що адміністративна відповідальність працівників ОВС є частиною загального інституту адміністративної відповідальності, але водночас справедливо звертають увагу на те, що стосовно цієї категорії осіб законодавством установлено деякі особливості, винятки. Питання механізму трансформації адміністративної відповідальності за вчинене працівником ОВС правопорушення в його дисциплінарну відповідальність у межах галузевої науки трудового права окремо поглиблено не досліджувалося, але його наявність констатувалося в основному крізь призму таких категорій, як «особливе», «спеціальне» тощо [16, с. 269–270, 285–286, 292]. Наукові здобутки перелічених авторів зберігають актуальність на сучасному етапі розвитку юридичної науки, але слід зважити тут на відсутності єдності позицій серед дослідників указаної проблематики та, як наслідок, наявності низки проблемних теоретичних і прикладних питань, що потребують свого додаткового осмислення, поглибленого теоретичного опрацювання. Ураховуючи зазначене, у цій науковій статті було поставлене *основне завдання — на прикладі дослідження окремих, у тому числі контраверсійних, доктринальних підходів виявити проблемні ділянки в сфері правового регулювання механізму трансформації адміністративної відповідальності за вчинене працівником ОВС правопорушення в його дисциплінарну відповідальність.*

За вчинення дисциплінарних проступків, згідно зі ст. 5 Дисциплінарного статуту ОВС, працівники ОВС несуть дисциплінарну відповідальність згідно із цим Статутом. Відповідно до ст. 2 Статуту дисциплінарним проступком є невиконання чи неналежне виконання працівником ОВС службової дисципліни, зміст якої полягає в дотриманні працівниками ОВС Конституції й законів України, актів Президента України й Кабінету Міністрів України, наказів та інших нормативно–правових актів Міністерства внутрішніх справ України, підпорядкованих йому органів і підрозділів та Присяги працівника органів внутрішніх справ України (ст. 1 Статуту). На працівників ОВС за порушення службової дисципліни можуть накладатися вісім видів спеціальних дисциплінарних стягнень, у тому числі «звільнення з органів внутрішніх справ» (ст. 12 Статуту). Як бачимо, законодавцем поняття дисциплінарного проступку працівника ОВС тлумачиться доволі широко. Його зміст не зводиться до вказівки на те, що цей проступок полягає в невиконанні лише службово–трудової функції працівника, установленої сторонами під час укладення договору про службу. Останній підхід є усталеним у трудовому праві й, на наш погляд, дозволяє характеризувати сутність поняття дисциплінарного проступку більш точно, а тому — коректніше. Тлумачення дисциплінарного проступку повинне мати тісний і нерозривний зв'язок зі змістом саме трудових обов'язків, покладених на працівника, а не змістом загалом нормативно–правових актів, котрі можуть і не застосовуються для безпосереднього регулювання тих чи інших елементів службово–трудових відносин працівників ОВС України.

Водночас ч. 1 ст. 15 КУпАП установлено вичерпний перелік правопорушень, за вчинення яких працівники ОВС несуть адміністративну відповідальність на загальних підставах, а в решті випадків особи рядового й начальницького складу ОВС за вчинення адміністративних правопорушень несуть відповідальність за дисциплінарним статутом, тобто дисциплінарну відповідальність. Крім того, до працівників ОВС не можуть бути застосовані й деякі адміністративні стягнення, як–от громадські та виправні роботи, адміністративний арешт. У разі вчинення працівником ОВС одного з адміністративних правопорушень, за вчинення якого він несе відповідальність за дисциплінарним статутом, органи (посадові особи), яким надано право накладати адміністративні стягнення, передають матеріали про правопорушення відповідним органам для вирішення питання про притягнення винних осіб до дисциплінарної відповідальності.

Відправною точкою цього нашого дослідження, крім щойно наведених приписів ст.ст. 1, 2, 3, 5, 12 Дисциплінарного статуту ОВС та ст. 15 КУпАП, може слугувати констатуючий висновок А.Т. Комзюка про те, що «в разі вчинення особою рядового або начальницького складу органів внутрішніх справ адміністративного проступку має місце заміна одного виду юридичної відповідальності на інший, що... одержало назву *субститутної відповідальності*. Доцільність заміни адміністративної відповідальності дисциплінарною в цьому випадку пояснюється особливостями служби в органах внутрішніх справ, особливим правовим статусом їхніх працівників, а, відтак, і специфікою юридичної відповідальності за порушення правових норм, які охороняються адміністративними санкціями» [3, с. 102–103]. Також на увагу заслуговують і сентенції та експлікації В. О. Кузнєцова про те, що «при вирішенні питання відповідальності працівників... міліції за вчинення адміністративного проступку зазначена ознака (ідеться про «субститутну відповідальність» — *прим. авт.*) має суттєве значення. Адже, при використанні цієї ознаки стає зрозуміло, що у випадку, коли працівник... міліції вчинив адміністративний проступок, за загальним правилом його відповідальність трансформується в дисциплінарну, так як стягнення на нього буде накладати начальник по службі» [4, с. 33–34]; висновку Ю. С. Адушкіна про те, що «дисциплінарна відповідальність переважає будь–який інший вид юридичної відповідальності за масштабами та частотою реалізації, з огляду на що необхідність поглибленого вивчення порядку застосування дисциплінарних заходів є безперечною» [17, с. 122], а також застережень: О. В. Кузьменка, що «розгляд таких явищ як дисциплінарне правопорушення, дисциплінарна відповідальність... здійснюваний виключно крізь призму теорії трудового права, є надто звуженим та однобоким, для того щоб уважатися всебічно обґрунтованим» [18, с. 268]; В. І. Щербини — про те, що «система дисциплінарних стягнень, що діє в Україні, вимагає кардинального вдосконалення» [19, с. 117] та М. І. Хавронюка — про доцільність «в рамках загальної правової реформи здійснити реформу законодавства про юридичну відповідальність» [12, с. 14–15], оскільки «дисциплінарне законодавство, яке регулює відповідальність працівників... органів внутрішніх справ, не відповідає вимогам Конституції України» [12, с. 5].

Слід зазначити, що прибічники підходу, зреалізованого законодавцем у ст. 15 КУпАП, як правило, посилаються на наявну в таких випадках специфіку «правового статусу військових формувань» [4, с. 37] та вдаються до ототожнення статусів працівників ОВС та військовослужбовців. Так, скажімо, М. В. Артамонов і Г. В. Орлов у цьому аспекті обґрунтовують існування принципу, відповідно до якого військовослужбовці користуються загальногромадянськими правами й свободами з обмеженнями, зумовленими особливостями військової служби [20, с. 49]. Своєю чергою В. О. Шамрай обмежується вказівкою на те, що для «кожної організації, особливо такої формалізованої, як армія, існує перелік провин та порушень, що підлягають кримінальній чи адміністративній відповідальності» [21, с. 160]. Схоже розмірковує тут М. Т. Павлов, коли пояснює наявність випадків обмеження адміністративної відповідальності тим, що збройні сили та інші передбачені законодавством збройні формування є «специфічними утвореннями (організаціями), у яких службові відносини регулюються на основі принципів централізації, єдиноначальства й військової дисципліни в управлінні військами» [22, с. 232]. Держава, висновує В. О. Кузнєцов, «обмежила юрисдикцію цивільних органів влади й управління в сфері притягнення... працівників... міліції до адміністративної відповідальності» [4, с. 37]. Д. М. Бахрах, з'ясовуючи суть розглядуваного нами питання, стверджує, що «однією з тенденцій розвитку права виступає поява особливих правил, системи пільг для жінок, інвалідів, неповнолітніх, військовослужбовців... Чим досконаліше право, — наголошує цей дослідник, — тим диференційованіше воно регулює конкретні питання суспільного життя, тим більше в ньому винятків, особливих правил, пільг... Названий процес знаходить своє відображення й у нормах, що регламентують адміністративну відповідальність» [23, с. 61].

Деякі ж науковці взагалі, ураховуючи наявні особливості адміністративної відповідальності, відносять осіб, зазначених у ч. 1 ст. 15 КУпАП, до групи суб'єктів адміністративного правопорушення, які за ознаками свого правового становища при застосуванні до них адміністративних стягнень не підпадають ані під ознаки загального суб'єкта, ані під ознаки спеціального суб'єкта, а тому вважають їх якимось «особливими» суб'єктами. При цьому «особливий суб'єкт» адміністративної відповідальності характеризується адептами означеного підходу як «особа, яка володіє передбаченими нормою права юридичне значущими ознаками, що не включені до складу правопорушення, але які впливають на розмір, вид стягнення, порядок притягнення до відповідальності» [24, с. 81]. Д. М. Бахрах указує на цілу низку ознак такого «особливого суб'єкта», за допомогою

яких, на думку цього автора, можна відрізнити «особливий» суб'єкт від «спеціального» суб'єкта. До цих ознак відноситься те, що: 1) вони властиві лише окремим категоріям громадян; 2) вони відображають специфіку правового статусу різноманітних груп громадян; 3) вони розміщені в статях загальної частини Кодексу про адміністративні правопорушення [23, с. 61]. Певно, такою ж логікою щодо розуміння наявності «особливих суб'єктів» керувався й вітчизняний законодавець, коли свого часу встановив у ч. 2 ст. 3 Закону України від 05.10.1995 «Про боротьбу з корупцією» що військовослужбовці, працівники ОВС та інші особи, які згідно із чинним законодавством притягуються до відповідальності за адміністративні правопорушення відповідно до дисциплінарних статутів, у разі вчинення корупційних діянь та інших правопорушень, пов'язаних із корупцією, несуть відповідальність, передбачену цим спеціальним законом.

На окрему увагу заслуговують розлогі міркування із цього приводу В. О. Кузнєцова, котрий зазначає: «Адміністративним проступком визнається тільки таке діяння, за яке законодавством передбачена адміністративна відповідальність, тобто воно повинно бути адміністративне караним. З одного боку, адміністративне правопорушення є підставою адміністративної відповідальності, а з іншого, така відповідальність — обов'язкова ознака адміністративного правопорушення, яка визначає його природу. При цьому, реалізація адміністративних стягнень не завжди супроводжує адміністративний проступок, але можливість їхнього застосування складає його обов'язкову властивість. Адміністративні правопорушення осіб на яких поширюється норма ч. 1 ст. 15 КУпАП є виключенням із загального правила, за більшість яких останні несуть не адміністративну, а дисциплінарну відповідальність, тобто в цьому випадку адміністративна караність проступків відсутня, хоча від цього вони не перестають бути адміністративними» [4, с. 37–38]. Близьку позицію обстоює й В. І. Іванов [25, с. 96]. На наш погляд, останній доктринальний підхід характеризується певною суперечливістю. Так, якщо адміністративне правопорушення є підставою адміністративної відповідальності, а, із другого боку, така відповідальність — це обов'язкова ознака адміністративного правопорушення, яка визначає його природу, то, по–перше, річ повинна йти не про можливість застосування такої відповідальності, а про фактичне її застосування, інакше це вже не «обов'язкова ознака», як про це зазначає В. О. Кузнєцов [4, с. 37–38], а лише факультативна! По–друге, коли відповідальність уважати обов'язковою ознакою адміністративного правопорушення, котра визначає його природу, то такий характер означеної ознаки, гадаємо, аж ніяк логічно не узгоджується з тезою про те, що адміністративні правопорушення осіб, на яких поширюється норма ч. 1 ст. 15 КУпАП, є «виключенням із загального правила, за більшість яких останні несуть не адміністративну, а дисциплінарну відповідальність, тобто в цьому випадку адміністративна караність проступків відсутня, хоча від цього вони не перестають бути адміністративними» [4, с. 38]. Якщо відсутня адміністративна караність проступків, то де ж тоді обов'язкова ознака адміністративної правопорушення: хоча б, можливість, не кажучи вже про невідворотність, притягнення до адміністративної відповідальності за таке правопорушення?.. Тут більш обґрунтованим убачається наступний висновок В. С. Венедіктова: «Сутністю адміністративної відповідальності є адміністративні стягнення як необхідний правовий наслідок порушення (невиконання) адміністративних заборон, що полягає в осуді поведінки порушника й обмеженні його особистих благ, матеріальних та інших правових інтересів, у чому виражається оцінка вчиненого діяння» [1, с. 159].

Концептуально погоджуючись із наведеними вище позиціями А. Т. Комзюка й В. С. Венедіктова й зважаючи на зміст приписів ст.ст. 1, 2, 3, 5, 12 Дисциплінарного статуту ОВС та ст. 15 КУпАП, слід зазначити, що сама по собі наявність в адміністративному праві такого правового механізму заміни (трансформації) адміністративної відповідальності на дисциплінарну («субститутну відповідальність») свідчить про те, що фактичне (де–факто) вчинення працівником ОВС адміністративного правопорушення формально (де–юре) є порушенням службової дисципліни, тобто дисциплінарним проступком працівника ОВС. Але доцільність існування загалом «субститутної» відповідальності працівників ОВС, як і інших категорій осіб, що вказані в ст. 15 КУпАП, убачається нам сумнівною, позаяк це призводить до значного ускладнення сприйняття видової структури юридичної відповідальності загалом та трудоправової [19, с. 183–184; 26, с. 65–92; 27, с. 78–81; 28, с. 110–112, 240–241], «службово–трудової» [1, с. 6, 13–17, 23] юридичної відповідальності найманих працівників зокрема. Небезпідставно в цьому аспекті звертається увага, зокрема, В. І. Щербиною, який зазначає, що визначення «...державно владних повноважень державного службовця органів внутрішніх справ, безпосередньо пов'язане з питаннями юридичної відповідальності. Законом України «Про міліцію» передбачено, що співробітники органів внутрішніх справ при здійсненні своїх службових функцій несуть два види юридичної відповідальності — кримінальну й дисциплінарну. За адміністративні проступки, скоєні при виконанні службової функції, ці державні службовці несуть дисциплінарну відповідальність. І лише у випадках, передбачених Кодексом України про адміністративні правопорушення (ст. 15), ця категорія працівників притягується до адміністративної відповідальності. Ця обставина є суттєвою особливістю відповідальності співробітників органів внутрішніх справ» [13, с. 9]. Цю ж тезу В. І. Щербина розвиває й на сторінках свого дисертаційного дослідження, коли вказує, що в п. 23 Положення про проходження служби зазначено, що працівники ОВС несуть дисциплінарну, адміністративну, матеріальну й кримінальну відповідальність відповідно до законодавства, а, зрештою, доходить висновку, що в такий спосіб складається «парадоксальна ситуація», коли Закон України «Про міліцію» встановлює за порушення по службі лише два види відповідальності — кримінальну й дисциплінарну, а численні інші акти передбачають можливість притягнення даної категорії працівників до будь–якого виду юридичної відповідальності. В. І. Щербина вважає, що в цій ситуації «єдино правильним буде висновок, що полягає в тім, що державні службовці органів внутрішніх справ за правопорушення, пов'язані з виконанням службової функції, несуть кримінальну, дисциплінарну, матеріальну, а у виняткових випадках і адміністративну відповідальність. А в зв'язку із цим у Закон України «Про міліцію», як нормативний акт, що визначає правовий статус державних службовців органів внутрішніх справ, у частині їхньої відповідальності, необхідно внести зміни, що передбачають можливість притягнення цієї категорії працівників до названих видів юридичної відповідальності» [14, с. 29–31].

Крім щойно означеного, використання «субститутної» відповідальності в сфері службово–трудових відносин призводить і до порушення трудових прав працівників ОВС. Так, В. С. Венедіктов справедливо зазначає, що «якщо за обставинами справи орган адміністративної юрисдикції в процесі дослідження обставин правопорушення прийде до висновку про те, що в даному конкретному випадку застосування заходів дисциплінарного впливу буде мати більший виховний ефект, ніж накладення адміністративного стягнення, то він може замість застосування цього стягнення передати матеріали про правопорушення відповідним органам для вирішення питання про притягнення винних до дисциплінарної відповідальності... Таким чином, у разі вчинення особою рядового або начальницького складу органів внутрішніх справ адміністративного проступку має місце заміна одного виду юридичної відповідальності на інший, що в літературі одержало назву субститутної відповідальності. Доцільність заміни адміністративної відповідальності дисциплінарною в цьому випадку пояснюється особливостями служби в органах внутрішніх справ, особливим правовим статусом їхніх працівників, а, відтак, і специфікою юридичної відповідальності за порушення правових норм, які охороняються адміністративними санкціями. Як наслідок, — на думку вказаного автора, — *виникає питання про припустимість або неприпустимість накладення на винного працівника органів внутрішніх справ одразу двох стягнень — і адміністративного, і дисциплінарного. Законодавчого вирішення цього питанню нині немає*, хоча на практиці все ж таки мають місце непоодинокі випадки, коли за скоєння деяких адміністративних правопорушень персонал органів системи Міністерства внутрішніх справ притягується до адміністративної та дисциплінарної відповідальності одночасно» [1, с. 163–164]. Погоджуючись із можливістю існування на практиці фактів накладення на працівників ОВС одночасно адміністративного й дисциплінарного стягнення, аж ніяк не можна погодитися із твердженням В. С. Венедіктова про те, що дане питання не врегульоване в законі («законодавчого вирішення цього питанню нині немає...» [1, с. 164]). Зауважимо, що на момент висловлення вказаним дослідником такого категоричного твердження (2003 рік) чинною була редакція ч. 2 ст. 15 КУпАП, якою було прямо передбачено, що «...органи (посадові особи), яким надано право накладати адміністративні стягнення, можуть *замість накладених стягнень* передавати матеріали про правопорушення відповідним органам для вирішення питання про притягнення винних до дисциплінарної відповідальності». Отож, ситуація, «...коли за скоєння деяких адміністративних правопорушень персонал органів системи Міністерства внутрішніх справ притягується до адміністративної та дисциплінарної відповідальності одночасно» законодавцем прямо і однозначно виключалася, не допускалася. Утім, зауважимо, що така редакція ч. 2 ст. 15 КУпАП була недосконалою: мова наразі повинна йти про те, що передача матеріалів допускається не «замість *накладених* стягнень...», а «...замість *накладення* адміністративних стягнень». Певно, саме тому із часом редакція даної статті Кодексу зазначала змін і на сьогодні в ній зазначено більш категорично й однозначно: «У випадках, зазначених у цій статті, органи (посадові особи), яким надано право накладати адміністративні стягнення, *передають* матеріали про правопорушення відповідним органам для вирішення питання про притягнення винних до дисциплінарної відповідальності». До того ж, «...питання про припустимість або неприпустимість накладення на винного працівника органів внутрішніх справ одразу двох стягнень — і адміністративного, і дисциплінарного», що ставить вище у

своїх міркуваннях В. С. Венедіктов, має заперечну відповідь лише й тільки стосовно випадків скоєння працівниками ОВС адміністративних правопорушень, за які вони відповідно до ч. 1 ст. 15 КУпАП несуть відповідальність за дисциплінарним статутом, тобто дисциплінарну відповідальність. Для решти ж випадків таке питання є неактуальним, оскільки згідно зі ст. 61 Конституції України ніхто не може бути двічі притягнений за одне й те саме правопорушення до юридичної відповідальності лише одного виду. Трудове законодавство також не забороняє можливості одночасно застосовувати (кумулювати) різні види юридичної відповідальності, якщо їхньою підставою є одне й те ж саме трудове правопорушення. Додамо, що й ч. 2 ст. 5 Дисциплінарного статуту ОВС установлено, що особи рядового й начальницького складу, яких в установленому законодавством порядку притягнуто до адміністративної, кримінальної або матеріальної відповідальності, *водночас можуть нести й дисциплінарну відповідальність* згідно із цим Статутом.

Як уже зазначалося вище, поняття дисциплінарного проступку працівника ОВС, що закріплене в ст. 2 Дисциплінарного статуту ОВС, змістовно є необґрунтовано розширеним за рахунок включення в його дефініцію терміну «службова дисципліна» і відсутності вказівки на зміст трудових обов'язків, покладених за договором про службу на працівника. Але ступінь такої «розширенності» ще більше наростає у випадку застосування, відповідно до приписів ст. 15 КУпАП, механізму «субститутної» відповідальності. Усе це призводить до «руйнування» меж дисциплінарного проступку й «змішування» заходів стягнення різних видів юридичної відповідальності, що застосовуються за скоєння останнього [29, с. 61, 65, 69], що, як справедливо наголошується в літературі [10, с. 288], є неприпустимим явищем. Чітке розмежування змісту понять «адміністративний проступок» та «дисциплінарний проступок», як і адміністративної та дисциплінарної відповідальності загалом, є не лише доцільним, а цілком логічним, необхідним. Адже дефініція, подібно будь–якій науковій абстракції, «є необхідним щаблем у процесі пізнання... теоретичною основою для розкриття змісту та правильного практичного застосування адміністративного законодавства» [30, с. 107]. Поняття як скорочений опис того чи іншого предмета дослідження є переліком (синтезом) його ознак [31, с. 41–42]. Як зазначає В. Є. Жеребкін: «Доти, доки відсутнє наукове визначення того чи іншого поняття, немає й точного знання істотності предмета, що відображається цим поняттям, відсутній і критерій для відокремлення одних предметів від інших» [32, с. 49]. Фактично ж, у царині вітчизняної науки склалася насправді парадоксальна ситуація, коли явище, із приводу якого за влучним виразом К. С. Бєльського було написано «Монблан літератури» [33, с. 12], досить рідко знаходить свій повний вираз у конкретній авторській дефініції об'єкта дослідження. А втім, навіть найбільш аргументоване, докладне та послідовне відстоювання автором власної точки зору не може замінити законодавче визначення поняття, як логічно оформлену загальну думку про це явище [34, с. 456]. Досить часто, обґрунтовано зазначає вже О. В. Кузьменко, «визначення, які наводять у своїх наукових доробках окремі фахівці, як правило, характеризуються невизначеністю, відсутністю єдиного методологічного підходу, ігноруванням логічних правил побудови понять або ж просто є досить невдалими спробами калькування дефініцій споріднених явищ матеріальних галузей права. При цьому слід зауважити, що сукупність названих факторів є не лише причиною недосконалості формулювань відповідних дефініцій, а й свого роду підґрунтям для досить поверхової та непереконливої аргументації критичних зауважень щодо позицій інших науковців (навіть таких, які в основі своїй мають раціональне зерно)» [18, с. 82]. «Загальне поняття правопорушення, — на думку М. І. Хавронюка, яка поділяється нами, — має значення для відмежування правопорушень від інших видів соціальної поведінки, у т.ч. правомірної... більшу увагу слід приділяти правильному визначенню необхідних і достатніх ознак правопорушення... *Поняття окремих видів правопорушень та їхній чіткий поділ на види є надзвичайно важливими в контексті відмежування їх між собою, для дотримання прав і свобод людини, принципів справедливого покарання й у кінцевому підсумку — для втілення ідеї справедливості в праві*» [12, с. 67].

Як на нас, то не менш обґрунтовано зазначає із цього приводу В. М. Туманов, коли пише, що «таке правило (ідеться про механізм субститутної відповідальності — *прим. авт.*) було платою для особливої категорії осіб за їхню службу по проведенню політики комуністичної партії й на даний час воно має бути скасованим» задля забезпечення реалізації принципу рівності всіх перед законом за скоєне правопорушення [35, с. 9–10]. Звертає на себе увагу й застереження О. Ф. Ноздрачова: «Прийнято вважати, що в певному сенсі державна служба робить можливим скоєння окремих правопорушень, надаючи державному службовцю відповідні засоби й створюючи сприйнятливі умови. Крім того, зустрічаються твердження, що правопорушення на державній службі, як і хвороба в житті людини, мають свій сенс. Вони «належать» службі, є її складовою частиною, адже без хвороби любов до життя й прагнення до одужання не були б так глибоко в нас запрограмовані. Поряд із цим цілком очевидно, що правопорушення державних службовців, особливо посадових осіб, наділених юридичне владними повноваженнями, характеризуються підвищеною небезпекою, бо зачіпають безпосередньо інтереси держави, правопорядок, права й свободи громадян, а тому мають супроводжуватись підвищеною юридичною відповідальністю» [36, с. 485]. О. П. Корєнєв своєю чергою висновує, що «покладаючи на службовців посадові обов'язки та наділяючи їх відповідними правами, держава поряд із цим установлює сувору відповідальність за невиконання цих обов'язків і неправильне, незаконне використання наданих прав» [37, с. 81].

Підсумовуючи слід зазначити, що наявність інституту «субститутної» відповідальності, установленого ст. 15 КУпАП, є, *по–перше,* пережитком радянської системи права й суперечить конституційному принципу рівності всіх громадян перед законом (ст. 24 Конституції України). Такий механізм відповідальності може призводити не лише до необґрунтованого пом'якшення або навіть уникнення відповідальності винною особою, адже накладення дисциплінарного стягнення є лише правом відповідного начальника (ст. 13 Дисциплінарного статуту ОВС), а в деяких випадках накладення дисциплінарних стягнень прямо обмежене Дисциплінарним статутом ОВС: наприклад, відповідно до чч. 11, 13–14 ст. 14 Статуту, у разі вчинення «незначного порушення» службової дисципліни начальник може обмежитись усним попередженням особи щодо необхідності суворого додержання службової дисципліни; у разі повторного вчинення особою незначного проступку з урахуванням його нетяжкості, сумлінного ставлення цієї особи до виконання службових обов'язків, нетривалого перебування на посаді (до шести місяців) та з «інших поважних причин» начальник може обмежитися раніше накладеним на таку особу дисциплінарним стягненням; дисциплінарні стягнення у вигляді пониження в спеціальному званні на один ступінь на осіб, які мають перші спеціальні звання, і звільнення з посади на осіб, які обіймають посади найнижчого рівня, не накладаються).

По–друге, слід констатувати невідповідність положень ст. 15 КУпАП та змісту Дисциплінарного статуту ОВС, адже ст. 5 Статуту встановлює дисциплінарну відповідальність згідно із цим Статутом лише за вчинення дисциплінарних проступків працівниками ОВС і, до того ж, передбачає, що особи, яких в установленому законодавством порядку були притягнуті до адміністративної, кримінальної або матеріальної відповідальності водночас можуть нести й дисциплінарну відповідальність згідно із цим Статутом. Тобто, по суті адміністративний проступок, який скоєно працівником ОВС, взагалі не розглядається взагалі як підстава для притягнення до дисциплінарної відповідальності цієї категорії працівників. Зміст окремих видів правопорушень та їхня чітка галузева диференціація є надзвичайно важливими в контексті розмежування їх між собою, а також для гарантування прав і законних інтересів людини найманої праці, принципів «справедливого покарання й у кінцевому підсумку — для втілення ідеї справедливості в праві» [12, с. 67]. Крім того, за ст. 5 Дисциплінарного статуту ОВС дисциплінарна відповідальність на винних у скоєнні адміністративних правопорушень осіб покладається не «замість», а «поряд», «паралельно» (себто, одночасно) із притягненням їх до адміністративної відповідальності. Відтак, Статутом передбачено виключно механізм «кумулювання» різних видів юридичної відповідальності, що повною мірою відповідає приписам ст. 61 Конституції України, а не їхню вибіркову за характером трансформацію, заміну одного виду (у нашому випадку — адміністративної відповідальності) на інший (у нашому випадку — дисциплінарну відповідальність) у певних випадках.

По–третє, попри щойно значене, слід констатувати, що певним нормативним підґрунтям для застосування на практиці «субститутної» відповідальності, установленої ст. 15 КУпАП, є невдала редакція ст.ст. 1 і 2 Дисциплінарного статуту ОВС, де необґрунтовано розширено тлумачиться зміст такого ключового поняття, як «дисциплінарний проступок», що дає можливість віднести до його об'єктивної сторони вчинення не лише дисциплінарного, а по суті будь–якого проступку (правопорушення), у тому числі адміністративного. З такою позицією законодавця погодитися категорично не можна, оскільки дисциплінарний проступок полягає в невиконанні лише й тільки службово–трудової функції працівника, тобто службово–трудових обов'язків, установлених сторонами під час укладення договору про службу й закріплених у його функціональних (посадових) обов'язках за конкретно займаною штатною посадою. А тому законодавче тлумачення дисциплінарного проступку повинне мати тісний і нерозривний зв'язок зі змістом саме трудових обов'язків, покладених на працівника ОВС, а не відсильною вказівкою на недотримання особою в

цьому випадку невичерпного кілька тисячного переліку нормативних актів (як–от «...Конституції і законів України, актів Президента України і Кабінету Міністрів України, наказів та інших нормативно–правових актів Міністерства внутрішніх справ України, підпорядкованих йому органів і підрозділів та Присяги працівника органів внутрішніх справ України» (ст. 1 Статуту)). Отож, редакція ст.ст. 1 і 2 Дисциплінарного статуту ОВС має зазнати відповідних уточнень і змін.

По–четверте, законодавцеві слід всебічно проаналізувати доцільність нормативного закріплення можливості беззастережного звільнення працівників ОВС із органів внутрішніх справ як «крайнього заходу дисциплінарного впливу» (ч. 15 ст. 14 Дисциплінарного статуту ОВС) за встановленим судом фактом скоєння окремих видів адміністративних проступків на кшталт того, як це встановлено п. 67 Положення про проходження служби в ОВС України, де передбачено обов'язкове звільнення працівника за скоєння злочину, установленого вироком суду, що вступив у законну силу. Але при цьому слід взяти до уваги, що таке звільнення (за скоєння певного адміністративного правопорушення) працівника ОВС, як і звільнення за скоєння злочину, установленого вироком суду, чи звільнення за дискредитацію спеціального звання, є недисциплінарним, не вважається заходом дисциплінарного стягнення. Звільнення в щойно перелічених випадках здійснюється виключно в силу того, що скоєння особою певного правопорушення є несумісним зі спеціальним статусом працівника ОВС України, специфікою виконуваної ним трудової трудової функції в межах службово–трудового правовідношення.

РЕЗЮМЕ

На основі дослідження наукових підходів, положень нормативних актів у сфері адміністративної та дисциплінарної відповідальності виявлено й досліджено проблеми притягнення до дисциплінарної відповідальності працівників органів внутрішніх справ України за вчинення адміністративного правопорушення. Обгрунтовано доцільність: внесення змін і доповнень у спеціальне дисциплінарне законодавство, скасування механізму трансформації адміністративної відповідальності в дисциплінарну та визнання звільнення зі служби в органах внутрішніх справ за скоєння особою адміністративного правопорушення недисциплінарним звільненням.

Ключові слова: звільнення з органів внутрішніх справ, адміністративне правопорушення, дисциплінарний проступок, трансформація відповідальності, дисциплінарні стягнення.

РЕЗЮМЕ

На основе исследования научных подходов, положений нормативных актов в сфере административной и дисциплинарной ответственности выявлены и исследованы проблемы привлечения к дисциплинарной ответственности работников органов внутренних дел Украины за совершение административного правонарушения. Обоснована целесообразность: внесения изменений и дополнений в специальное дисциплинарное законодательство, отмена механизма трансформации административной ответственности в дисциплинарную, а также признание увольнения со службы в органах внутренних дел за совершение лицом административного правонарушения недисциплинарным увольнением.

Ключевые слова: увольнение из органов внутренних дел, административное правонарушение, дисциплинарный проступок, трансформация ответственности, дисциплинарные взыскания.

SUMMARY

On the basis of research of scientific approaches, positions of statutory acts in sphere administrative and a disciplinary responsibility attraction problems to a disciplinary responsibility of workers of of internal affairs bodies of Ukraine for fulfilment of an administrative offence are revealed and investigated. The expediency is proved: modification and additions of the special disciplinary legislation, cancellation of the mechanism of transformation of administrative responsibility in disciplinary, and also a recognition of dismissal from service in internal affairs bodies for fulfilment by the person of an administrative offence by not disciplinary dismissal.

Keywords: dismissal from internal affairs bodies, an administrative offence, a minor offence, responsibility transformation, summary punishments.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Венедіктов В. С. Юридична відповідальність працівників ОВС України : монографія / В. С. Венедіктов. — Х. : Вид–во Нац. ун–ту внутр. справ, 2003. — 269 с.
2. Венедиктов В. С. Основания и юридические гарантии прекращения служебно–трудовых отношений с работниками органов внутренних дел : науч.–практ. пос. / В. С. Венедиктов, С. В. Попов. — Симферополь : ДОЛЯ, 2000. — 88 с.
3. Комзюк А. Т. Застосування заходів дисциплінарного впливу до працівників органів внутрішніх справ, які вчинили адміністративні проступки / А. Т. Комзюк // Вісник Університету внутрішніх справ. — 1999. — № 8. — С. 101–104.
4. Кузнєцов В. О. Відповідальність працівників податкової міліції за адміністративні проступки та порядок її реалізації : навч.–практ. пос. / В. О. Кузнєцов. — К. : Центр навч. літ–ри, 2004. — 248 с.
5. Лавриненко О. В. Дисциплинарная и морально–юридическая ответственность / О. В. Лавриненко // Бизнес–Информ. — 1997. — № 19. — С. 16–18.
6. Лавриненко О. В. Служебная (трудовая) дисциплина в органах внутренних Украины : науч.–практ. пос. / О. В. Лавриненко. — Харьков : Знание, 1999. — 44 с.
7. Лавріненко О. В. Культурно–етичні засади правового регулювання діяльності співробітників органів внутрішніх справ / О. В. Лавріненко // Вісник Львівського інституту внутрішніх справ. — 1999. — № 3. — С. 69–72.
8. Лавріненко О. В. Відшкодування моральної (немайнової) шкоди працівникам органів внутрішніх справ / О. В. Лавріненко // Вісник Одеського інституту внутрішніх справ. — 2000. — № 2. — С. 97–105.
9. Лавріненко О. В. Оціночні поняття у системі спеціального законодавства України про працю: їх зміст, значення й проблеми тлумачення у судовій практиці / О. В. Лавріненко // Економіка. Фінанси. Право. — 2007. — № 5. — С. 35–39; № 6. — С. 27–39; № 7. — С. 24–39; № 8. — С. 21–25.
10. Лавріненко О. В. Поняття, правова природа, причини й значення службово–трудових спорів: дослідження теоретичних та прикладних аспектів / О. В. Лавріненко // Економіка. Фінанси. Право. — 2006. — № 8. — С. 15–30.
11. Лавріненко О. В. Особливості дисциплінарної відповідальності працівників органів внутрішніх справ України: питання теорії та напрями вдосконалення спеціального законодавства / О. В. Лавріненко // Вісник Донецького національного університету. Серія В : Економіка і право. — 2006. — Т. 2, Вип. 2. — С. 438–446.
12. Хавронюк М. І. Дисциплінарні правопорушення і дисциплінарна відповідальність : навч. пос. / М. І. Хавронюк. — К. : Атіка, 2003. — 240 с.
13. Щербина В. І. Дисциплінарна відповідальність державних службовців органів внутрішніх справ : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. юрид. наук : 12.00.05 «Трудове право ; право соціального забезпечення» / В. І. Щербина. — Харків, 1998. — 24 с.
14. Щербина В. І. Дисциплінарна відповідальність державних службовців органів внутрішніх справ : дис. ... кандидата юрид. наук : 12.00.05 / В. І. Щербина. — Харків : Ун–т внутр. справ, 1998. — 202 с.
15. Пшонка А. І. Дисциплінарна відповідальність прокурора: деякі проблеми доказування та індивідуалізації / А. І. Пшонка // Вісник Донецького університету. Серія В : Економіка і право. — 2005. — Вип. 2. — С. 344–348.
16. Колпаков В. К. Адміністративно–деліктний правовий феномен : монографія / В. К. Колпаков. — К. : Юрінком Інтер, 2004. — 312 с.
17. Адушкин Ю. С. Нормы о дисциплинарном производстве в системе советского права / Ю. С. Адушкин // Хозяйство. Право. Управление. — 1983. — Вып. 4. — С. 121–124.
18. Кузьменко О. В. Теоретичні засади адміністративного процесу : монографія / О. В. Кузьменко. — К. : Атіка, 2005. — 352 с.
19. Щербина В. С. Теоретичні проблеми охоронної функції трудового права в умовах ринкових відносин : монографія / В. С. Щербина. — Дніпропетровськ : Академія митної служби, 2004. — 211 с.
20. Артамонов Н. В. Проблемы правового статуса военнослужащих СССР / Н. В. Артамонов, Г. В. Орлов // Советское государство и право. —

1990. — № 11. — С. 47–50.
21. Шамрай В. О. Військові формування та військова служба (організаційно–правові та управлінські аспекти): монографія / В. О. Шамрай. — К. : Вид–во «КВІЦ», 1998. — 184 с.
22. Военное право / под ред. А. Г. Горного. — М. : Воениздат, 1984. — 280 с.
23. Бахрах Д. Н. Административная ответственность граждан в СССР : монография / Д. Н. Бахрах. — Свердловск : Изд–во Урал. ун–та, 1989. — 246 с.
24. Матвеев С. В. Индивидуальные субъекты административной ответственности / С. В. Матвеев // Правоведение. — 1988. — № 1. — С. 80–83.
25. Иванов В. И. Материально–правовые и процессуальные гарантии законности привлечения к административной ответственности : дис. ... кандидата юрид. наук : 12.00.07 / В. И. Иванов. — Одесса, 2001. — 192 с
26. Венедиктов В. С. Теоретические проблемы юридической ответственности в трудовом праве : монография / В. С. Венедиктов. — Харьков : Консум, 1996. — 137 с.
27. Угрюмова Г. Загальна характеристика дисциплінарної відповідальності та дисциплінарного проступку за українським трудовим правом / Г. Угрюмова // Право України. — 2005. — № 5. — С. 78–81.
28. Хуторян Н. М. Теоретичні проблеми матеріальної відповідальності сторін трудових правовідносин : монографія / Н. М. Хуторян. — К. : Ін–т держави і права ім. В. М. Корецького НАН України, 2002. — 264 с.
29. Шишко Г. Б. Трудовая дисциплина : монография / Г. Б. Шишко. — Минск : Молодежное научное общество, 2000. — 127 с.
30. Печеницин В. А. Актуальные проблемы административной ответственности // Вестник Омского государственного университета. — 1999. — Вып. 1. — С. 106–109.
31. Энциклопедический словарь / изд. Ф. А. Брокгауз, И. А. Ефрон ; под ред. К. К. Арсеньева и О. О. Петрушевского. — СПб. : Типолитография И. А. Ефрона, 1897. — Т. 12. — 1194 с.
32. Жеребкін В. Є. Логіка : підр. / В. Є. Жеребкін. — К.: Т–во «Знання», КОО, 2001. — 187 с.
33. Бельский К. С. Административная ответственность: генезис, основные признаки, структура / К. С. Бельский // Государство и право. — 1999. — № 12. — С. 11–14.
34. Кондаков Н. И. Логический словарь–справочник / Н. И. Кондаков. — М. : Наука, 1975. — 782 с.
35. Туманов В. М. Административная ответственность предпринимателя : автореф. дис… канд. юрид. наук : 12.00.07 / В. М. Туманов. — Одесса, 1993. — 24 с.
36. Ноздрачев А. Ф. Государственная служба / А. Ф. Ноздрачев. — М. : Статут, 1999. — 724 с.
37. Административное право / под ред. А. П. Коренева. — М.: МВШМ МВД СССР, 1986. — 372 с.
38. Венедіктов В. С. Організаційно–правові засади проходження служби в органах внутрішніх справ України : наук.–практ. пос. / В. С. Венедіктов, М. І. Іншин. — Харків : Вид–во Нац. ун–ту внутр. справ, 2002. — 164 с.

УДК 343.985:004.056

ПРАВОВА КВАЛІФІКАЦІЯ ТА РЕГЛАМЕНТАЦІЯ ЗНЯТТЯ ІНФОРМАЦІЇ З ТРАНСПОРТНИХ ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙНИХ МЕРЕЖ ЗА НОВИМ КПК УКРАЇНИ

Меживой О.В., кандидат юридичних наук, викладач кафедри оперативно-розшукової діяльності Донецького юридичного інституту МВС України

У зв'язку з прийняттям нового Кримінального процесуального кодексу України (далі – КПК України), появою нових інститутів кримінально-процесуального законодавства, назріла об'єктивна необхідність фундаментальних досліджень правових новел та розробка ефективних механізмів їх застосування у практичній діяльності правоохоронних органів.

Особливої уваги потребують питання правової кваліфікації та регламентації провадження негласних слідчих (розшукових) дій, однією з яких є зняття інформації з транспортних телекомунікаційних мереж (у термінології КПК 1960 року – «зняття інформації з каналів зв'язку»).

Дослідженню кримінально-процесуальних і криміналістичних засад зняття інформації з каналів зв'язку присвячені дослідження О.М. Бандурки, Г.М. Бірюкова, Ю.В. Гавриліна, В.О. Глушкова, В.Г. Гончаренка, Є.А. Долі, В.П. Захарова, Л.М. Лобойка, В.З. Лукашевича, Є.Д. Лук'янчикова, Д.Й. Никифорчука, В.Т. Нора, Ю.Ю. Орлова, В.Л. Ортинського, Д.П. Письменного, М.А. Погорецького, К.І. Попова, М.В. Салтевського, Д.Б. Сергєєвої, В.М. Тертишника, Є.Д. Скулиша, П.Л. Фріса, І.Ф. Харабєрюша, С.А. Шейфера, М.Є. Шумила, Л.Г. Юріної та ін. Розробки науковців торкалися окремих питань контролю телефонних переговорів в якості слідчої дії, а також оперативно-розшукового аспекту зняття інформації з каналів зв'язку. Водночас крізь призму реформ кримінального судочинства, теперішніх соціально-економічних умов виникає необхідність переосмислення положень законодавства у цій сфері. Існуючі правові норми, що регулюють зняття інформації з транспортних телекомунікаційних мереж недосконалі, а тому потребують комплексного дослідження і наукового аналізу з метою їх правильного застосування у правоохоронній та правозахисній діяльності.

Мета статті полягає в наданні фахової правової оцінки (кваліфікації) зняття інформації з транспортних телекомунікаційних мереж, визначення стану правової регламентації цієї діяльності відповідно до сучасних соціально-економічних умов, реалій криміногенної обстановки та правозастосовчої практики.

Коло завдань, які можна вирішити шляхом зняття інформації з транспортних телекомунікаційних мереж, є досить широким: установлення осіб, що вчинили злочин; встановлення вини та ролі кожного учасника у вчиненні злочину; встановлення мотивів вчинення злочину; розшук підозрюваного (обвинуваченого) або осіб, що пропали безвісті, тощо. Використання сучасних телекомунікаційних технологій забезпечує можливість документування злочинної діяльності – технічний (електронний) контроль за особою підозрюваного (обвинуваченого) через засоби комунікацій та електронно-обчислювальної техніки, якими він користується. Пізнавальне значення при провадженні даної слідчої дії може мати не тільки зміст інформації, що передається каналами зв'язку, але й її емоційне забарвлення, фонова та інша інформація, що може супроводжувати мову. Тож практична доказова цінність інформації, отриманої з мереж телекомунікацій, не викликає сумнівів.

Зняття інформації з транспортних телекомунікаційних мереж (або зняття інформації з каналів зв'язку) як метод отримання інформації про злочини у формі слідчої дії не є новим у вітчизняному кримінальному судочинстві. Прослуховування телефонних та інших розмов, що мали значення в кримінальних справах, було передбачено ще Основами кримінального судочинства СРСР. Законом від 12 червня 1990 року їх доповнено ст. 35-1, що допускала прослуховування та звукозапис телефонних переговорів [1].

Поява нових систем зв'язку в різні періоди часу обумовлювали необхідність створення механізмів ефективного регулювання суспільних відносин у сфері телекомунікацій. Пропозиції щодо доповнення КПК новою слідчою дією щодо контролю, фіксації телефонних переговорів із застосуванням технічних засобів висувалися вченими ще з початку 90-х рр. Так, Є.А. Доля наполягав на тому, що сутність цієї слідчої дії має полягати не в прослуховуванні слідчим (уповноваженою особою, прокурором, судом), телефонних переговорів, а в контролі та фіксації за їх рішенням за допомогою записуючих технічних пристроїв змісту цих переговорів, створенню можливості для використання зафіксованих при цьому відомостей у процесі доказування [2, с. 12-13].

© Меживой О.В., 2013

З приводу сутності зняття інформації з каналів зв'язку вчені висловлюють різні думки: В.М. Тертишник визначає цю процедуру як самостійну слідчу дію, що полягає в технічному документуванні розмов та іншої інформації, що передається по технічним каналам зв'язку [4, с. 631]. О.Г. Філіппов, активно висловлюючи своє бачення сутності даної слідчої дії, розглядає її як прослуховування і звукозапис переговорів з метою отримання фактичних даних, що мають значення для розкриття та розслідування злочинів [5, с. 216]. М. Щеглов зазначає, що ця дія полягає у конспіративному отриманні інформації від учасників процесу, яка становить інтерес для слідства [6, с. 74-78]. Л.Г. Юріна вважає, що її сутністю є контроль і запис переговорів конкретних осіб, що ведуться по каналам зв'язку [7, с. 12-13]. На думку Ю.В. Гавриліна та Є.С. Дубоносова, контроль і запис переговорів – це слідча дія, метою якої є отримання речового доказу – фонограми, що містить запис переговорів підозрюваного, обвинуваченого та інших осіб, що може містити відомості, які мають значення для кримінальної справи. Крім того вони також зазначають, що контроль і запис переговорів можуть розглядатися як різновид аудіоконтролю, під час якого може бути отримана процесуально значуща для розслідування інформація [8, с. 12-14]. К.І. Попов визначає контроль і запис переговорів як слідчу дію, частіше всього невідкладну, сутність якої полягає в контролі та фіксації переговорів, що ведуться з телефонів та інших переговорних пристроїв підозрюваного, обвинуваченого та інших осіб, а також свідків, потерпілих при наявності погрози застосування насилля, вимагання або інших протиправних дій [9, с. 13].

Аналізуючи ці твердження можна дійти висновку, що сутність даної слідчої дії полягає в контролі, що здійснюється шляхом прослуховування (деякі автори наголошують на її конспіративному характері) та фіксації шляхом запису (або ж конкретизується його вид – звукозапису) переговорів, що ведуться по телефонному чи іншому виду зв'язку. Зняття інформації з каналів зв'язку є засобом пізнавальної діяльності слідчого. Пізнання в цьому випадку забезпечується фіксацією переговорів на матеріальний носій та подальшим їх вивченням. Проведення даної слідчої дії дає можливість отримати нову інформацію про злочин або інші обставини, що мають значення для кримінального провадження, а також вирішити ряд важливих завдань.

Виконання завдань кримінального провадження залежить від розвитку наукових засад протидії злочинності відповідно до потреб практики, які, в свою чергу, цілком закономірно спричиняють зміни кримінально-процесуального законодавства, пов'язані з розширенням кола слідчих дій та введення нових інститутів кримінального процесу тощо [10, с. 36].

Регламентація цього заходу в КПК як слідчої дії послугувала підставою для дискусії про правову природу прослуховування. При цьому переважна більшість дослідників переконані в необхідності існування як оперативного, так і слідчого виду зняття інформації з каналів зв'язку (транспортних телекомунікаційних мереж), адже це б надало можливість конкретному практичному співробітнику приймати рішення залежно від конкретної практичної ситуації, який вид зняття інформації з каналів зв'язку доцільно застосувати для отримання необхідної інформації – процесуальний чи оперативний (не процесуальний). Водночас питання в межах якого провадження більш доцільно проводити зняття інформації з каналів зв'язку (кримінально-процесуального чи оперативно-розшукового) було неврегульованим.

Існування двох видів зняття інформації з каналів зв'язку (процесуального і непроцесуального) дало працівникам правоохоронних органів можливість вибору. Аналізуючи зв'язок між слідчою дією зняття інформації з каналів зв'язку та подібним за метою оперативно-розшуковим заходом, слід погодитися з Д.Б. Сергєєвою, яка зазначає, що для ефективної боротьби зі злочинністю, а особливо з організованими її формами, необхідна наявність цих двох форм отримання інформації. При цьому, як вважає дослідник, повинен зберігатися пріоритет слідчого виду над оперативним, проведення якого вважається доцільним за відсутності підстав для провадження слідчої дії [3, с. 31]. Але протягом тривалого часу пріоритетним було оперативне прослуховування. Як слідча дія у межах кримінального провадження ця процедура, що потребувала дотримання складного комплексу дій організаційного, процесуального характеру, практично не проводилась або здійснювалася вкрай рідко.

Так, проведене Д.Б. Сергєєвою ще до прийняття 13.04.2012 КПК України дослідження показало, що лише 8% слідчих ОВС проводили зняття інформації з каналів зв'язку, лише 18,5% слідчих ознайомлюються зі змістом практичних рекомендацій щодо процедури проведення даної слідчої дії, 86% вважають необхідною розробку методичних рекомендацій та забезпечення ними слідчих [3, с. 33], що свідчило про низьку обізнаність слідчих про порядок проведення цієї слідчої дії. Водночас учені та практики дійшли висновку, що вміле та грамотне використання у практиці переваг кожного виду одержання інформації повинно сприяти виконанню завдань кримінального судочинства [3, с. 32]. Зазначені чинники слугували підставою для розроблення рекомендацій щодо можливості використання в доказуванні непроцесуальних засобів, інтегрування слідчої та оперативно-розшукової діяльності.

Чинний КПК, поєднавши різні за сутністю процесуальні та оперативно-розшукові заходи в єдиний вид слідчої діяльності, фактично усунув підстави для сумнівів щодо вибору в межах якої діяльності проводити контроль телефонних розмов та повідомлень, що передаються засобами зв'язку. Прийняття рішення про провадження зняття інформації з транспортних телекомунікаційних мереж тепер належить до повноважень слідчого (прокурора, суду).

Згідно ч. 2 ст. 41 КПК України, що визначає всю концепцію взаємодії суб'єктів кримінального судочинства під час виконання доручень слідчого, прокурора співробітник оперативного підрозділу користується повноваженнями слідчого. Співробітники оперативних підрозділів не мають права здійснювати процесуальні дії у кримінальному провадженні за власною ініціативою або звертатися з клопотаннями до слідчого судді чи прокурора [11].

Як бачимо, регламентації порядку провадження процесуальної (але водночас негласної) слідчої (розшукової) діяльності відведено важливе місце у новому КПК. За КПК України від 14.04.2012 зняття інформації з каналів зв'язку отримало не лише нову назву («зняття інформації з транспортних телекомунікаційних мереж»), але й сутність, набувши конкретних рис (особливостей). Пропонуємо розглянути основні положення нормативно-правових актів, що регламентують зняття інформації з транспортних телекомунікаційних мереж.

Конституція України, норми якої є нормами прямої дії та мають найвищу юридичну силу, є основним джерелом регулювання кримінально-процесуальної діяльності. Конституційні положення, що стосуються кримінального судочинства, зосереджені головним чином у розділах 2 і 8 Конституції, що присвячені правам і свободам людини та громадянина, а також діяльності судової влади. Ці розпорядження містять найбільш принципові положення, що знаходяться в основі кримінального процесу в цілому (рівність усіх перед законом і судом; свобода і недоторканість особи; недоторканність приватного життя; охорона таємниці листування, телефонних переговорів, поштових, телеграфних та інших повідомлень тощо). Зокрема, ст.ст. 30-32 Конституції України гарантують охорону таємниці телефонних розмов, телеграфної чи іншої кореспонденції, що передається технічними засобами телекомунікацій, та інформаційну безпеку телекомунікаційних мереж [12].

Кримінальний кодекс України встановлює кримінальну відповідальність за порушення наведених вище прав громадян [13]. Інститути кримінального права, процесу та оперативно-розшукової діяльності в їх органічному зв'язку формують кримінальну політику держави, що визначає основні поняття, межі об'єкта впливу, об'єм, основні принципи та прийоми впливу на злочинність [14, с. 26].

Як влучно зазначає Г.О. Душейко, процесуальна діяльність без застосування непроцесуальних методів була б неможливою, а непроцесуальна діяльність без подальшого використання її результатів у кримінальному процесі – безцільною [15, с. 19]. Тому важливу роль у регулюванні суспільних відносин, що виникають під час зняття інформації з транспортних телекомунікаційних мереж, відіграє ***КПК України***. КПК України визначає, що *транспортні телекомунікаційні мережі* – це мережі, що забезпечують передавання знаків, сигналів, письмового тексту, зображень та звуків або повідомлень будь-якого роду між підключеними до неї телекомунікаційними мережами доступу (ч. 1 ст. 263 КПК України). У свою чергу *зняття інформації з транспортних телекомунікаційних мереж* – це різновид втручання в приватне спілкування, яке проводиться без відома осіб, які використовують засоби телекомунікацій для передавання інформації, якщо під час його проведення можна встановити обставини, які мають значення для кримінального провадження [11].

Згідно порядку, визначеному п. 2 ч. 2 ст. 40, ст. 41, ч. 6 ст. 246, ч. 4 ст. 263 КПК України, слідчий, отримавши ухвалу слідчого судді про дозвіл на зняття інформації з транспортних телекомунікаційних мереж, письмово доручає проведення цієї негласної слідчої

(розшукової) дії оперативному підрозділу, уповноваженому на проведення оперативно-технічних заходів [16, с. 580]. Уповноважені підрозділи безпосередньо проводять ці дії, застосовуючи відповідні технічні засоби спостереження, відбору та фіксації змісту інформації, яка передається особою (у т.ч. різних видів сигналів, що передаються каналами зв'язку) та має значення для досудового розслідування. Крім того вказана негласна слідча (розшукова) дія передбачає отримання даних про взаємоз'єднання телекомунікаційних мереж [17, с. 667], тобто при її проведенні виконується інша негласна слідча (розшукова) дія – установлення місцезнаходження радіоелектронного засобу.

Реалізація цього заходу потребує використання допомоги постачальників телекомунікаційних послуг. Тому КПК покладає на керівників та працівників операторів телекомунікацій обов'язок сприяти виконанню дій зі зняття інформації з транспортних телекомунікаційних мереж, вживати необхідних заходів щодо нерозголошення факту проведення таких дій та змісту отриманої інформації, а також з метою забезпечення подальшого використання у кримінальному судочинстві, зберігати отриману інформацію в незмінному вигляді [17, с. 666, 668].

Прийняття нового КПК збагатило теорію доказування корисною новелою, згідно якої протоколи, аудіозаписи та інші результати негласних слідчих (розшукових) дій можуть використовуватися в доказуванні на тих самих підставах, що і результати проведення слідчих (розшукових) дій під час досудового розслідування. Крім того отримана інформація може бути використана в іншому кримінальному провадженні (ст. 257 КПК України).

Право здійснювати зняття інформації з транспортних телекомунікаційних мереж, електронних інформаційних мереж також надає оперативним підрозділам ***Закон України «Про оперативно-розшукову діяльність»*** (п. 9 ч. 1 ст. 8). Згідно ч. 3 ст. 8 вказаного Закону, зняття інформації з транспортних телекомунікаційних мереж та електронних інформаційних мереж проводиться на підставі ухвали слідчого судді, постановленої за клопотанням керівника відповідного оперативного підрозділу або його заступника, погодженого з прокурором. Ці заходи застосовуються виключно з метою запобігання вчиненню тяжкого або особливо тяжкого злочину, запобігання та припинення терористичних актів та інших посягань спеціальних служб іноземних держав та організацій, якщо іншим способом одержати інформацію неможливо [18]. Зазначені положення слугують процесуальною гарантією від неправомірного застосування цієї негласної слідчої (розшукової) дії.

Закон України «Про телекомунікації» надає визначення телекомунікацій, а також таких загальновживаних термінів як «Інтернет», «мобільний зв'язок», «домен», «голосова телефонія» тощо [19]. Згідно цього Закону, оператори телекомунікацій зобов'язані за власні кошти встановлювати на своїх телекомунікаційних мережах технічні засоби, необхідні для здійснення уповноваженими органами оперативно-розшукових заходів, і забезпечувати функціонування цих технічних засобів, а також у межах своїх повноважень сприяти проведенню оперативно-розшукових заходів та недопущенню розголошення організаційних і тактичних прийомів їх проведення. Також оператори зобов'язані забезпечувати захист зазначених технічних засобів від несанкціонованого доступу (ч. 4 ст. 39 Закону) [19].

Правові підстави документування злочинної діяльності в телекомунікаційних мережах із застосуванням досягнень новітніх технологій були детально розглянуті в ***проекті Закону «Про моніторинг телекомунікацій»*** (реєстр. № 4042 від 07.08.2003). Законопроект передбачав створення на підґрунті національного законодавства та міжнародних актів інтегрованої мережі моніторингу мереж передачі даних – складний стаціонарний комплекс апаратно-програмних засобів, які забезпечують можливість доступу до всіх діючих в Україні цифрових систем зв'язку, приєднаних до телефонної мережі загального користування. Така система моніторингу мала б забезпечувати доступ до будь-якого сеансу зв'язку абонента під час користування послугами телекомунікацій [20].

Проте цей законопроект був недостатньо опрацьований з точки зору захисту прав і законних інтересів осіб підзахисних у кримінальному процесі. Він надавав широкі повноваження СБУ, перекладав фінансовий тягар упровадження систем моніторингу на провайдерів, не надавав ясних і чітких правових підстав для проведення моніторингу і не містив надійних гарантій проти зловживань, які могли викликати порушення прав і свобод громадян [21]. Тому закон «Про моніторинг телекомунікацій» так і не було прийнято.

Загальний порядок зняття інформації з транспортних телекомунікаційних мереж регламентується міжвідомчою ***Інструкцією про організацію проведення негласних слідчих (розшукових) дій та використання їх результатів у кримінальному провадженні*** (п. 1.11.5), яка виділяє два види зняття такої інформації:

– контроль за телефонними розмовами (негласні контроль, спостереження, відбір та фіксація змісту телефонних розмов, іншої інформації та сигналів, що передаються телефонним каналом зв'язку);

– зняття інформації з каналів зв'язку (негласне одержання, перетворення і фіксація сигналів, які передаються каналами зв'язку мережі Інтернет та інших мереж передачі даних, що контролюються) [22].

Вказані положення нормативних актів становлять основу організації отримання інформації від операторів телекомунікацій у процесі виявлення та розслідування злочинів. Проте вони не є вичерпними, адже організація роботи підрозділів ОВС за різними напрямами боротьби зі злочинами передбачає інші керівні документи, підзаконні нормативно-правові акти, організаційні документи окремих спецслужб (у т.ч. з грифом обмеження допуску).

Продовжуючи розгляд досліджуваних питань розглянемо їх крізь призму дотримання прав громадян під час проведення зняття інформації з транспортних телекомунікаційних мереж. У контексті правової регламентації цієї дії важливим питанням є визначення обсягу обмеження громадянських прав, що пов'язане із ***втручанням у приватне спілкування***.

Згідно ст. 9 Закону України «Про телекомунікації», охорона таємниці телефонних розмов, телеграфної чи іншої кореспонденції, що передаються технічними засобами телекомунікацій, та інформаційна безпека телекомунікаційних мереж гарантуються Конституцією та законами України [19]. Зняття інформації з телекомунікаційних мереж заборонене, крім випадків, передбачених законом (ст. 9 Закону України «Про телекомунікації»; п. 12 Правил надання та отримання телекомунікаційних послуг, затверджених Постановою КМУ від 11.04.2012 № 295) [19; 23]. Оператори, провайдери телекомунікацій зобов'язані вживати відповідно до законодавства технічних та організаційних заходів щодо захисту телекомунікаційних мереж, засобів телекомунікацій, інформації з обмеженим доступом про організацію телекомунікаційних мереж та інформації, що передається цими мережами [19]. Навіть КПК України у ст.ст. 14 і 15 передбачено таємницю спілкування (таємниця листування, телефонних розмов, телеграфної та іншої кореспонденції, інших форм спілкування) та невтручання у приватне (особисте і сімейне) життя під час здійснення кримінального судочинства. Тому для того, щоб зробити вірну правову кваліфікацію дій щодо зняття інформації з транспортних телекомунікаційних мереж необхідно визначити, що слід розуміти під втручанням у приватне спілкування.

Згідно ч. 4 ст. 258 КПК України, втручанням у приватне спілкування громадян є доступ до змісту спілкування за умов, якщо учасники спілкування мають достатні підстави вважати, що спілкування є приватним (коли інформація передається та зберігається за таких фізичних чи юридичних умов, при яких учасники спілкування можуть розраховувати на захист інформації від втручання інших осіб). При такій постановці питання приватність спілкування по-суті стає оціночною категорією, яку може визначити лише учасник спілкування.

Проте, яким чином суб'єкт негласної слідчої (розшукової) дії може впевнитися, що учасники спілкування мають достатні підстави вважати, що спілкування є приватним (чи учасники самі мають повідомити про це?). Чи захоче фігурант кримінального провадження під час допиту визнати свої розмови, які містять інформацію, що викриває його злочинну діяльність, такими, що носять публічний характер? – риторичне запитання. Вважаємо, що про можливість спростування в кримінальному провадженні твердження конкретного фігуранта щодо приватності його розмови можна говорити лише в разі доведення (пред'явлення неспростовних доказів) того, що в останнього відсутні достатні підстави вважати таку розмову приватною. Проте як це зробити на практиці?

В.О. Глушков та Є.Д. Скулиш у науково-практичному коментарі до КПК України конкретизують при яких обставинах негласна слідча (розшукова) дія не передбачатиме втручання у приватне спілкування:

– якщо у ході негласної слідчої (розшукової) дії здійснюється документування публічних виступів, масових зборів, мітингів та

демонстрацій, де присутні проголошують певну інформацію відкрито, з метою її оприлюднення та розповсюдження;

– якщо негласна слідча (розшукова) дія здійснюється відносно осіб, які перебувають у місцях тимчасового тримання затриманих за підозрою у вчиненні злочину, місцях позбавлення волі [17, с. 657-658].

Це означає, що за вказаних обставин зняття інформації з транспортних телекомунікаційних мереж не потребує додаткових спеціальних санкцій і має здійснюватися в іншому правовому режимі. Водночас слід зазначити, що проведення негласної слідчої (розшукової) дії за цих обставин Законодавством не врегульовано.

Аналіз нормативно-правових актів кримінально-процесуального, оперативно-розшукового та телекомунікаційного законодавства, дозволяють здійснити правову кваліфікацію (оцінку) зняття інформації з транспортних телекомунікаційних мереж, що відображує особливості проведення цієї негласної слідчої (розшукової) дії. Даній негласній слідчій (розшуковій) дії притаманні такі властивості:

– пов'язана з тимчасовим обмеженням конституційних прав громадян, а саме втручанням у приватне спілкування громадян;

– здійснюється щодо тяжких або особливо тяжких злочинів у випадках, якщо іншим шляхом отримати інформацію з метою розслідування злочину неможливо;

– проводиться за ухвалою слідчого судді після погодження з прокурором;

– полягає в застосуванні спеціальних технічних засобів негласного отримання інформації; тактика проведення аналогічна тактиці проведення оперативно-розшукових заходів із застосуванням технічних засобів негласного отримання інформації;

– полягає у спостереженні (контролі), відборі інформації, фіксації змісту інформації, а також одержанні, перетворенні та фіксації сигналів, що передаються каналами зв'язку; безпосереднє проведення покладається на уповноважені оперативно-технічні підрозділи;

– передбачає отримання інформації, що передавалася особою за допомогою технічних засобів телекомунікацій або каналами зв'язку та має значення для розслідування;

– може бути проведена як у комплексі з іншими негласними слідчими (розшуковими) діями, так і окремо;

– передбачає отримання даних про взаємоз'єднання телекомунікаційних мереж, що дозволяє одночасно встановити місцезнаходження радіоелектронного засобу;

– результати цієї дії можуть використовуватись у доказуванні на тих самих підставах, що й результати проведення інших слідчих (розшукових) дій. Крім того отримана інформація може бути використана в іншому кримінальному провадженні.

Правова регламентація зняття інформації з транспортних телекомунікаційних мереж є важливим питанням, що набуває особливої актуальності з огляду на реформування кримінально-процесуального законодавства. Це перспективний напрямок досліджень, що потребує уваги широкого кола компетентних фахівців різних галузевих наук (кримінальне, інформаційне, телекомунікаційне право, спеціальна техніка ОВС, кримінальний процес, криміналістика, оперативно-розшукова діяльність тощо). Подальші дослідження цієї проблематики мають бути спрямовані на розробку рекомендацій із правильного застосування вказаних норм у правоохоронній діяльності відповідно до сучасних соціально-економічних умов, реалій криміногенної обстановки та протидії злочинності.

РЕЗЮМЕ

Стаття присвячена дослідженню та науковому аналізу стану правової регламентації зняття інформації з транспортних телекомунікаційних мереж. Визначаються особливості та надається правова кваліфікація зняття інформації з транспортних телекомунікаційних мереж.

Ключові слова: правова кваліфікація, правова регламентація, зняття інформації, транспортні телекомунікаційні мережі, новий КПК України.

РЕЗЮМЕ

Статья посвящена исследованию и научному анализу состояния правовой регламентации снятия информации с транспортных телекоммуникационных сетей. Определяются особенности и предоставляется правовая квалификация снятия информации с транспортных телекоммуникационных сетей.

Ключевые слова: правовая квалификация, правовая регламентация, снятие информации, транспортные телекоммуникационные сети, новый УПК Украины.

SUMMARY

The article is devoted to the research and scientific analysis of the legal regulation of information from transport telecommunication networks. Defined features, and provides legal qualification of information from transport networks.

Keywords: legal qualification, legal regulation, removal of information, transport telecommunications networks, the new Code of Criminal Procedure.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Про внесення змін і доповнень до Основ кримінального судочинства СРСР : Закон СРСР від 12.06.1990 № 1556-I. – М. : ВР СРСР, 1990. – №26. – Ст. 495.
2. Доля Е. А. Прослушивание телефонных и иных переговоров – следственное ли это действие? / Е.А. Доля // Советская юстиция. – М., 1992. – № 19–20.
3. Сергєєва Д.Б. Зняття інформації з каналів зв'язку: кримінально-процесуальні і криміналістичні засади : дис. ... к.ю.н. : 12.00.09 / Д.Б. Сергєєва. – К.: КНУВС, 2008. – 194 с.
4. Тертишник В.М. Науково-практичний коментар до Кримінально-процесуального кодексу України / В.М. Тертишник. – К.: А.С.К., 2005. – 1056 с.
5. Филиппов А.Г. Криминалистика : (учебник) / Под ред. проф. А.Г.Филиппова и доц. А.А. Кузнецова. – Омск : ОВШМ МВД России, 1993. – 557 с.
6. Щеглов М.Е. Правовой, тактико-оперативный, психологический аспекты прослушивания телефонных и иных переговоров / М.Е. Щеглов // Теория и практика криминалистики : сб. науч. ст. / под ред. проф. В.В. Козлова. – Саратов: СГАП, 1998. – 115с.
7. Юрина Л.Г. Контроль и запись переговоров : [учебное пособие] / Л.Г. Юрина, В.М. Юрин. – М.: «Издательство ПРИОР», 2002. – 112 с.
8. Гаврилин Ю.В. Использование контроля и записи телефонных и иных переговоров в раскрытии и расследовании преступлений : [учебное пособие] / Ю.В. Гаврилин, Е.С. Дубоносов. – М. : ЮИ МВД РФ, Книжный мир. – 2003. – 70 с.
9. Попов К.И. Процессуальные аспекты контроля и записи телефонных и иных переговоров: дис. … канд. юрид. наук : 12.00.09 / К.И. Попов. – Челябинск, 2003. – 192 с.
10. Строков І.В. Завдання та тенденції розвитку криміналістики на сучасному етапі / І.В. Строков // Науковий вісник НАВСУ. – К., 2004. – №3. – С. 33-39.
11. Кримінальний процесуальний кодекс України від 13.04.2012 № 4651-VI // Голос України від 19.05.2012. – К., 2012. – № 90-91.
12. Конституція України від 28.06.1996 № 254к/96-ВР // Відомості Верховної Ради України від 23.07.1996. – К., 1996. – № 30. – Ст. 141.
13. Кримінальний кодекс України від 05.04.2001 № 2341-III // Відомості Верховної Ради України від 29.06.2001. – К., 2001. – № 25. – Ст. 131.
14. Фріс П.Л. Кримінально-правова політика Української держави: теоретичні, історичні та правові проблеми : (монографія) / П.Л. Фріс. – К.: Атіка, 2005. – 332 с.
15. Душейко Г.О. Реалізація оперативно-розшукової інформації на стадії порушення кримінальної справи : (навчальний посібник) / Г.О. Душейко. – Київ: КНТ, 2007. – 128 с.

16. Кримінальний процесуальний кодекс України. Науково-практичний коментар / За заг. ред. проф. В.Г. Гончаренка, В.Т. Нора, М.Є. Шумила. – К., 2012. – 1224 с., с. 580.
17. Кримінальний процесуальний кодекс України. Науково-практичний коментар : у 2 т. Т. 1 / О.М. Бандурка, Є.М. Блажівський, Є.П. Бурдоль та ін.; за заг. ред. В.Я. Тація, В.П. Пшонки, А.В. Портнова. – Х.: Право, 2012. – 768 с.
18. Про оперативно-розшукову діяльність : Закон України від 18.02.1992 № 2135-XII // Відомості Верховної Ради України від 02.06.1992. – К., 1992. – № 22. – Ст. 303.
19. Про телекомунікації : Закон України від 18.11.2003 № 1280-IV // Відомості Верховної Ради України від 19.03.2004. – К., 2004. – № 12. – Ст. 155.
20. Про моніторинг телекомунікацій : проект Закону від 07.08.2003 № 4042 // Офіційний сайт СБ України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.sbu.gov.ua/sbu/control/uk/publish/article?art_id=39051.
21. Захаров Є. Правові засади моніторингу телекомунікацій : громадські слухання проекту Закону України «Про моніторинг телекомунікацій» (м. Київ, 26.11.2003). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://khpg.org/index.php?id=1081253258.
22. Інструкція про організацію проведення негласних слідчих (розшукових) дій та використання їх результатів у кримінальному провадженні, затверджена спільним наказом Генеральної прокуратури України, Міністерства внутрішніх справ України, Служби безпеки України, Міністерства фінансів України, Адміністрації Державної прикордонної служби України, Міністерства юстиції України від 16.11.2012 № 114/1042/516/1199/936/1687/5.
23. Про затвердження Правил надання та отримання телекомунікаційних послуг : Постанова Кабінету Міністрів України від 11.04.2012 № 295 // Офіційний вісник України від 23.04.2012. – К., 2012. – № 29. – С. 21. – Ст. 1074.

УДК 342.12:94(477+100)|711.7(045)

ГЕНЕЗИС ОРГАНІЗАЦІЇ ДОРОЖНЬОГО РУХУ В УКРАЇНІ В КОНТЕКСТІ ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ

Сараєв Є.І., здобувач кафедри ОСДП ДАІ ДЮІ МВС України, інспектор УДАІ ГУМВС України в Донецькій області

Постановка проблеми. Виникнення організації дорожнього руху як самостійного наукового напрямку безпосередньо пов'язано з розвитком автомобільного транспорту та зростанням обсягів дорожнього руху. Враховуючи зростання обсягів руху, необхідно було обрати новий підхід до проектування шляхів сполучення, виходячи з руху визначених груп або всього потоку, із взаємодії транспортних засобів у транспортному потоці та пропускної здатності вулиць і доріг. Тому в 1930-і роки в США, а пізніше і у країнах Європи виник новий напрямок, що розглядав ці якісно та кількісно нові умови. Для цього напрямку, який у США отримав назву Traffic Engineering, у нас поступово вкоренилася назва «Організація дорожнього руху» [1, с. 25].

Інтенсивна автомобілізація на сучасному етапі розвитку суспільства породжує, разом з позитивними, цілу низку негативних моментів. Темпи зростання інтенсивності руху набагато перевищують темпи зростання протяжності та розвитку ВДМ. Це приводить до перевантаження існуючої мережі, збільшенню часу затримок транспортних засобів (далі – ТЗ) на перехрестях і в заторах, зростання кількості дорожньо-транспортних пригод (далі – ДТП), а також збільшення економічних втрат виробничо-споживчого комплексу і населення країни. В.П. Поліщук вважає, що всі ці проблеми покликана розглядати і вирішувати «галузь техніки – організація дорожнього руху». На його думку організація дорожнього руху (далі – ОДР) можлива на основі системного підходу та передбачає вивчення системи «дорожні умови – транспортні потоки» [2. с. 3]. Організація руху транспорту в містах є сукупністю заходів, що мають за мету активно впливати на формування та напрям транспортних і пішохідних потоків для забезпечення заданого рівня швидкості і безпеки руху, найбільших зручностей та економічності перевезень вантажів і пасажирів в умовах тієї вулично-дорожньої мережі (далі – ВДМ), що склалася та принципово не змінюється [2, с. 4].

У наведеному В.П. Поліщуком визначенні питання виникають саме з приводу останніх слів: «… в умовах тієї ВДМ, що склалася та принципово не змінюється», адже процес розвитку автомобілізації не можливо законсервувати у часі. Навіть якщо дорожні умови та стан ОДР залишати не змінними, інші процеси – погіршення стану безпеки дорожнього руху, зручності та комфортності пересування і т. ін., вимагатимуть внесення певних коректив, зокрема правового характеру. Безумовно ОДР як у всьому світі, так і в Україні має свої історичні етапи становлення та розвитку. При цьому, разом з удосконаленням інженерно-технічних заходів відбувалося становлення та розвиток організаційно-правових аспектів ОДР.

Аналіз останніх наукових досліджень і публікацій. Об'єкт нашого дослідження знаходиться на межі правової, історичної та технічної наук, отже, базове підґрунтя змісту статі склали роботи правознавців, істориків та інших фахівців у галузі транспорту, безпеки дорожнього руху, діяльності Державтоінспекції. Серед них можна визначити праці Е.В. Гаврилова, М.Ф. Дмитриченка, В.К. Долі, В.П. Поліщука, А.Є. Шевченка, В.Т. Нізамова, Г.П. Ріфицького, О.Л. Міленіна, С.М. Гусарова, П.В. Коховського, В.А. Головка, М.Ю. Веселова, Л.І. Сопільника тощо.

Виділення невирішеної проблеми. Не зважаючи на наявність певного емпіричного матеріалу з означеного питання (фрагментарно вони висвітлені переважно в історичному аспекті або у контексті загального курсу організації дорожнього руху, архівних матеріалах, збірниках нормативних актах минулих років, монографічних дослідженнях), історичний аспект становлення та розвитку правового регулювання відносин, пов'язаних саме з організацією дорожнього в Україні системно не вивчався.

Мета цієї наукової статті полягає у дослідженні закономірностей історичного розвитку ОДР в Україні в контексті правового регулювання (адміністрування) пов'язаних з цим відносин.

Результати дослідження.

Безумовно, що історично-правовий генезис ОДР в Україні розпочинався за часів входження України у СРСР у якості УРСР. Тому, початкові кроки означеної діяльності були спільними для Радянського союзу в цілому.

Нагляд за рухом на дорогах та його організація і регулювання віддавна були важливими завданнями у справі недопущення транспортного хаосу. Першим кроком правової регламентації означених відносин можна вважати декрет ВЦВК від 25.02.1918 «Про організацію місцевого дорожнього будівництва», відповідно до якого при губернських, повітових і обласних Радах утворилися дорожні секції. Їм передавалися всі повноваження місцевих органів влади щодо дорожнього будівництва. У галузі дорожнього господарства, відповідно до декрету Ради народних комісарів РСФРР (далі – РНК) від 09.05.1918, при Вищій Раді народного господарства (далі – ВРНГ) створювався Комітет державних споруд, завданнями якого було об'єднання всієї будівельної діяльності держави. У складі цього органу було утворено Управління зі спорудження шосейних, ґрунтових доріг, а також вузькоколійних залізниць (далі – Упшосс), на яке покладалося керівництво діяльністю у сфері дорожнього будівництва та організації руху транспорту, возів та пішоходів. Постановою РНК від 12.10.1918 було затверджено Інструкцію про робітничо-селянську міліцію. Відповідно до п. 25 Інструкції міліція стежила за справністю доріг, вулиць, мостів, здійснювала нагляд за порядком руху [3].

З появою радянської міліції стали формуватися спеціальні служби, які мали створювати умови для безпеки дорожнього руху. Таким чином, на початку розвитку радянського автомобільного транспорту безпека дорожнього руху забезпечувалася двома державними

© Сараєв Є.І., 2013

органами – міліцією й Центральною автосекцією ВРНГ. Переломним моментом, на думку А.Є. Шевченка, у вдосконаленні ОДР й посиленні нагляду за рухом ТЗ стала постанова виконкому Московської Ради від 28.05.1920 «Про врегулювання автомобільного руху по місту Москві» [с. 37], що скасовувала всі видані раніше нормативні акти і впроваджувала до виконання нові правила вуличного руху, а також визначала роль і місце автоінспекції в системі адміністративних органів [с. 151]. Треба зазначити, що вживання вченим терміну «організація дорожнього руху» для того часу є не дуже коректним, адже, як нами було зазначено на початку підрозділу, виникнення ОДР як самостійного наукового напрямку мало місце лише після 30-х років минулого сторіччя. До того, усі зазначені заходи мали лише початкові ознаки зазначеного напрямку. У переважній більшості такі заходи охоплювалися лише регулюванням вуличного руху. У 1928 році у складі наркомату шляхів сполучення було утворено Центральне управління шосейних і грунтових доріг й автомобільного транспорту (Цудортранс). На нього покладалися такі функції як керівництво дорожньою справою в країні тощо. Скороченню кількості порушень у сфері безпеки дорожнього руху сприяла постанова ВЦВК та РНК РСФСР про планування міст республіки (кінець 1926 року) [4, с. 72]. Виконуючи її вимоги, працівники комунального господарства у взаємодії з міліцією здійснювали перепланування вулиць і перехресть тощо.

У липні 1933 року Всесоюзний комітет стандартизації затвердив загальносоюзний стандарт 5802, скасувавши ОСТ 4863 «Знаки сигнальні дорожні для регулювання й безпеки автогужового руху». Нагляд за виконанням вимог стандарту покладався на представників автодорожньої інспекції Цудортрансу та його місцеві органи, міліцію й агентів лінійної служби на місцях [3, с. 175]. Аналіз архівних документів свідчить про те, що автоінспекція Цудортрансу фактично була наділена лише контрольними повноваженнями й не здійснювала юрисдикції. Каральний механізм у сфері безпеки дорожнього руху здійснювався в основному лише щодо водіїв і пішоходів, які порушували правила вуличного руху. Це було природним, оскільки постановою РНК СРСР від 21.05.2932 притягувати до відповідальності винних у порушенні правил регулювання доручалося лише міліції. Порушення ж норм і правил, які скоювали не безпосередньо в процесі руху, фактично не виявлялися і не каралися. На підставі ухвали ЦВК і РНК СРСР від 28.10.1935 «Про передачу Цудортрансу в НКВС СРСР» керівництво дорожнім будівництвом і заходи з безпеки дорожнього руху покладалися на НКВС СРСР. Зокрема, відповідно до ухвали РНК СРСР від 03.03.1936, Державтоінспекція була включена до складу головного Управління міліції НКВС СРСР [с. 131-132]. Після набрання чинності Конституції СРСР 1936 року значно змінилися правові основи діяльності міліції. ДАІ стала одним з відділів управлінь міліції республік, країв та областей. До попередніх функцій додалися керівництво роботою ВРВР, а також нагляд за безпекою дорожнього руху, ТЗ і пішоходів у містах і на автошляхах країни [с. 84-86]. Усе вагоміше місце в організації й регулюванні дорожнього руху посідали технічні засоби. Це дозволило значно поліпшити пропускну здатність доріг.

У середині 1930-х років зі збільшенням автомобільного парку країни, розширенням мережі доріг ускладнилися умови дорожнього руху. Крім того, вулицями міст постійно пересувалася велика кількість ТЗ, загострюючи й без того складну аварійну ситуацію. У 1940 року відділ ДАІ ГУРСМ НКВС продовжував роботу з удосконалення правил дорожнього руху, в результаті чого були розроблені перші Типові правила руху по вулицях міст і дорогах СРСР. Постановою РНК УРСР від 06.06.1940 № 819 були затверджені «Правила руху й користування автогужовими дорогами УРСР. Серед інших питань у цих правилах знайшли відображення досвід ОДР і нові підходи до його удосконалення. На основі згаданих Правил розроблялися місцеві правила дорожнього руху. І хоча в них ще зберігалося багато невиправданих розбіжностей, а в ряді випадків і протиріч, які ускладнювали роботу водіїв, як зазначає А.Є. Шевченко, – правила відіграли позитивну роль в ОДР [3, с. 238].

Огляд заходів, які вживалися з метою забезпечення безпеки дорожнього руху в період з 1918 до 1941 років свідчить, про те, що питання ОДР не мали ще самостійного значення і лише розпочинали своє виокремлення та становлення серед інших заходів запобігання аварійності. Початковою формою ОДР у ті часи було регулювання дорожнього руху, та розвиток правил руху автотранспорту, гужового транспорту та пішоходів. Саме ці питання вимагали правового врегулювання, що й було початком правового генезису ОДР. Надалі, адміністративно-правового втручання вимагали питання створення, реорганізації та діяльності спеціальних державних органів, до завдань яких входило забезпечувати безпеку дорожнього руху, визначення їх правового статусу та повноважень. З цього приводу, звернемо увагу на той факт, що, наприклад, серед завдань ДАІ: «боротьба з аваріями та хижацьким використанням автотранспорту; розроблення технічних норм та параметрів експлуатації автотранспорту і т. ін.» [5, с. 13], які стояли перед цією службою у 30-ті – 40-ві роки не було функції ОДР.

Наступним етапом розвитку організаційно-правового забезпечення ОДР стали післявоєнні та 60-ті – 70-ті роки. Саме у цей час (відбудови міст, розвитку промисловості) питанням ОДР стали приділяти достатньої уваги. Це було обумовлено зростанням кількості ТЗ, обсягів вантажних та пасажирських перевезень. Спостерігається розвиток та удосконалення інженерно-технічних заходів ОДР. Як зазначають О.Л. Міленін, С.М. Гусаров та інші автори, після Другої світової війни й відновлення зруйнованого війною народного господарства значно зросли обсяги дорожнього будівництва та темпи автомобілізації країни. За цих умов гостро постали питання гарантування безпеки дорожнього руху. Враховуючи це, Рада Міністрів ухвалила, що Правила руху автотранспорту вулицями міст і автомобільними дорогами держави мають бути єдиними. Перші єдині в СРСР «Правила руху по вулицях і дорогах СРСР» були затверджені наказом МВС СРСР 11.01.1960 й набрали чинності з 1 січня 1961 року [5, с. 14].

Зазначені нами роки стали періодом розширення і збільшення кількості заходів організуючого характеру, основною метою яких було вдосконалення як власне процесу дорожнього руху, так і діяльності інших суб'єктів у сфері забезпечення безпеки руху.

З моменту відтворення МВС СРСР у 1966 році в системі забезпечення безпеки дорожнього руху намітилися наступні тенденції:

- на МВС СРСР була покладена провідна роль у питанні забезпечення безпеки дорожнього руху, що також припускало координацію діяльності й інших міністерств і відомств; відбулося розширення функцій ДАІ МВС СРСР, а також підвищення її ролі як органу, який здійснює у межах своєї компетенції контроль за діяльністю громадян, організацій і установ;
- структуризація і диференціація основних функцій ДАІ МВС СРСР унаслідок зростання обсягів роботи і появи нових завдань, а також формування спеціалізованих підрозділів і служб за основними напрямами роботи вимог [с. 18].

Зокрема, наприкінці 60-х років минуло сторіччя у складі ДАІ утворилися підрозділи для ОДР. Аналіз правових документів періоду, що нами досліджується показав, що Постанова Ради Міністрів СРСР від 23.11.1967 № 1092 «Про підвищення безпеки руху в містах, інших населених пунктах і автомобільних дорогах» і Постанова від 20.07.1972 «Про додаткові заходи по забезпеченню безпеки дорожнього руху» багато в чому зумовили основні напрями вдосконалення діяльності ДАІ. Цими актами передбачалося покладання на цю службу обов'язків щодо впровадження ТЗОДР – для чого були створені спеціалізовані будівельно-монтажні експлуатаційні підрозділи (далі – СМЕП). На ДАІ було покладено розробку норм, правив, стандартів і нормативів, які відносяться до забезпечення безпеки дорожнього руху, контроль за їх дотриманням.

Збільшення автотранспорту на дорогах країни зажадало створення умов для найбільш швидкого просування транспортних потоків при його максимальній безпеці (особливо у містах). Як було зазначено, у 1969 році в структурі ДАІ почали функціонувати спеціальні підрозділи з ОДР. Положення про Державну автомобільну інспекцію, затверджене Постановою Ради Міністрів СРСР від 10.08.1978 № 685 [6, с. 30-34] та Приблизне положення про управління (відділ) Державтоінспекції МВС союзної, автономної республіки, УВС крайоблвиконкома, затверджене наказом МВС СРСР від 17.08.1979 № 253 серед завдань та функцій ДАІ передбачали такі, що були спрямовані на організацію та регулювання дорожнього руху, зокрема «розглядає та дає висновки за розділами проектів будівництва та реконструкції автомобільних доріг, вулиць …, планування та забудови міст …», «розглядає надані на узгодження маршрути руху громадського транспорту» тощо [6, с. 62]. У досліджуваний період була проведена масштабна робота щодо розробки, встановлення й впровадження засобів регулювання дорожнього руху. У 1974 році у складі ОВС були створені СМЕП, до функцій яких належало встановлення й впровадження транспортних і пішохідних світлофорів, дорожніх знаків та інших ТЗОДР, впровадження нової апаратури, контроль за її технічним станом і ряд інших функцій. До січня 1975 року в країні діяло 81 монтажно-експлуатаційний підрозділ із

загальною чисельністю апарату більше 4 тис. осіб, а до 1980 року кількість підрозділів СМЕП у країні досягла 200 [7]. Їх створення передбачалося в містах із населенням 100 тис. осіб і більше, а також у обласних та республіканському апаратах ДАІ. Працівники ДАІ спільно з науковцями розробляли схеми ОДР в містах [8, с. 43].

У 1978 році постановою Ради Міністрів СРСР було затверджено нове «Положення про Державну автомобільну інспекцію». ДАІ ставилися в обов'язок регулювання руху, контроль за утриманням автомобільних шляхів і дорожніх споруд; здійснення заходів для підвищення пропускної спроможності доріг; видача висновків за проектами будівництва й реконструкції шляхів; установлення й експлуатація технічних засобів регулювання та контролю за рухом тощо [5, с. 19-20]. У 1976 році затверджено «Методичні вказівки щодо погодження проектів на будівництво і реконструкцію автомобільних доріг з органами Державтоінспекції». Також було організовано та проведено паспортизацію автомобільних доріг та вулиць.

Окремою віхою у розвитку нормативно-правового забезпечення відносин пов'язаних із будівництвом та експлуатацією наземних шляхів сполучення стало впровадження технічних та будівельних норм та стандартів. Так, у 1973 році Держбуд СРСР прийняв будівельні норми й правила, в яких було введено спеціальний розділ «Безпека і організація руху». У 1978 та 1979 роках підготовлено і введено в дію ГОСТ 10807-78 «Знаки дорожні. Загальні технічні умови» та ГОСТ 23457-79 «Технічні засоби організації дорожнього руху. Правила застосування» та низка інших технічних стандартів [9, с. 47]. У жовтні 1972 року Державним комітетом Ради Міністрів СРСР у справах будівництва було підготовлено та затверджено СниП II-Д.5-72 «Автомобільні дороги, норми проектування» [6, с. 350-354], а у вересні 1975 року – СниП II-60-75 «Планування та забудова міст, селищ та сільських населених пунктів» [6, с. 363-366]. У 1981 році Постановою Ради Міністрів СРСР від 8 січня № 24 було затверджено Положення про землі транспорту [6, с. 329-334]. У 1980-1982 роках набули чинності постанови Ради Міністрів СРСР «Про класифікацію автомобільних доріг СРСР (від 09.09.1980 № 777) та «Про затвердження переліку автомобільних доріг загальнодержавного значення» (від 27.08.1982 № 800) [6, с. 343]. Названі нормативні акти мали значення під час планування розвитку мережі автомобільних доріг та їх проектуванні, зокрема акцентувалася увага на питаннях ОДР.

Окремої уваги у науковому дослідженні потребують питання, які пов'язані з розвитком інституту адміністративної відповідальності за правопорушення які напряму або опосередковано пов'язані з ОДР. Першим кодифікованим нормативним актом, що регулював суспільні відносини по притягненню до адміністративної відповідальності став Кодекс УРСР про адміністративні правопорушення [10] (набрав чинності від 07.12.1984). Глава 10 Кодексу передбачає низку адміністративних правопорушень на транспорті, в галузі шляхового господарства і зв'язку. Кодекс УРСР про адміністративні правопорушення за час існування зазнав чимало змін та доповнень. Так Указом Президії Верховної Ради УРСР «Про внесення змін і доповнень до Кодексу Української РСР про адміністративні правопорушення» у 1989 році до ст. 139 було включено склад правопорушення – пошкодження технічних засобів регулювання дорожнього руху. У 1991 році указом Президії ВР УРСР «Про посилення відповідальності за порушення правил, норм та стандартів, що стосуються забезпечення безпеки дорожнього руху» Кодекс було доповнено ст. 128-1, яка встановлювала адміністративну відповідальність за порушення або невиконання правил, норм і стандартів, що стосуються забезпечення безпеки дорожнього руху, на підприємствах, в установах та організаціях при проектуванні, реконструкції та ремонті шляхів, залізничних переїздів, інших шляхових споруд, при розробці та впровадженні генеральних планів, проектів планування і забудови населених пунктів, а також невиконання припису ДАІ про усунення порушень правил, норм і стандартів, що стосуються забезпечення безпеки дорожнього руху. Вже за часів незалежності України законом від 23.12.1993 № 3785-XII слова «при розробці та впровадженні генеральних планів, проектів планування і забудови населених пунктів» було виключено зі змісту статей 128-1 та ч. 2 ст. 140 КУпАП.

Новий виток розвитку правового регулювання відносин, пов'язаних з ОДР відбувся після здобуття Україною самостійності. Уперше за часів існування Української держави було ухвалено Закон України «Про дорожній рух». Зокрема на законодавчому рівні питання ОДР було включено до компетенції суб'єктів безпеки дорожнього руху (розділ 2 Закону України «Про дорожній рух»). У статтях 27 та 28 Закону окреслені основні принципи ОДР. Постановою КМУ від 14.04.1997 № 341 було затверджено Положення «Про Державну автомобільну інспекцію МВС». Загалом зазначений нормативно-правовий документ закріплював організаційні, правові та матеріально-технічні засади діяльності ДАІ. У визначених законами напрямках МВС та іншими центральними органами виконавчої влади було підготовлено низку відомчих правових актів (наказів, розпоряджень), які містили основні вимоги до ОДР.

Зокрема, це наказ МВС, Мінтрансу та Держжитлокомунгоспу України від 31.12.1993 № 859/550/86 «Про затвердження Положення про спеціалізовані служби організації дорожнього руху» (втратив чинність згідно з наказом МВС, Мінінфраструктури та Мінрегіон України від 26.10.2012 № 971/638/547). Спеціалізовані служби ОДР створювалися: а) в системі МВС України: служби ОДР та нагляду за станом автомобільних доріг і вулиць ДАІ; б) в системі Мінтрансу України: дорожньо-експлуатаційні підприємства; в) в проектних, навчальних та науково-дослідних установах: підрозділи по проектуванню впровадження комплексних схем, технічних засобів та автоматизованих систем керування дорожнім рухом; г) власником вулиць: уповноважені ним підрозділи по встановленню, експлуатації та впровадженню технічних засобів і автоматизованих систем керування дорожнім рухом та дорожньо-експлуатаційні підприємства комунального господарства.

Інший відомчий нормативний акт, на якому необхідно акцентувати увагу це наказ МВС України «Про забезпечення організації дорожнього руху та нагляду за станом автомобільних шляхів і вулиць» від 25.12.1991 № 572 (втратив чинність згідно з наказом МВС України від 21.10.2003 № 1238). Наказом були затверджені: Настанова для служби організації дорожнього руху ДАІ, Положення про спеціалізовані монтажно-експлуатаційні підрозділи по впровадженню та експлуатації ТЗОДР.

Останнім часом реалізовано низку заходів, які на нашу думку, ще більше посилюють протиріччя в практичному здійсненні ОДР, так у відповідності з законом України «Про ліцензування певних видів господарської діяльності» МВС України стало суб'єктом ліцензійної роботи по відношенню до встановлення і експлуатації ТЗОДР. Це відповідає його статусу як органу надвідомчого контролю, але постановою КМУ України «Про реорганізацію спеціалізованих монтажно-експлуатаційних підрозділів Державної автомобільної інспекції органів внутрішніх справ» в системі МВС України було створено Державне спеціалізоване монтажно-експлуатаційне підприємство МВС України. Організаційно-методичне керівництво підприємством покладено на Департамент ДАІ МВС України.

Висновки та пропозиції. Підводячи підсумки цього дослідження треба зазначити, що становлення та розвитку ОДР в Україні (починаючи з УРСР) являє певний історичний процес. Із збільшенням кількості ТЗ та розвитком дорожньої мережі кількість перетинів автомобільних доріг неминуче збільшується, що істотно впливає на умови руху автомобілів та пішоходів. Паралельно з удосконаленням інженерно-технічних заходів ОДР та управлінням у цій сфері поступово відбувався генезис нормативно-правового регулювання зазначених відносин.

Автором пропонується історична періодизація етапів розвитку правового регулювання ОДР, відмінна від загальноприйнятої історичної періодизації, що пояснюється специфікою сфери, що вивчається та її залежністю від багатьох правових, інженерно-технічних, соціально-економічних й інших складових:

- перша половина радянської доби (з 1917 до 1960 року – розбудова нових органів управління та контролю дорожнім господарством; зосередження уваги уряду на питаннях безпеки та ОДР; створення органів надвідомчого державного контролю (Державтоінспекція));
- друга половина радянської доби (з 1960 до 1991 року – розширення дорожнього будівництва, нові технології будівництва автомобільних доріг та розвиток ТЗОДР обумовили розробку державних будівельних норм та технічних стандартів у зазначеній сфері господарської діяльності; заснування спеціалізованих органів та державних підприємств у сфері ОДР; імплементація міжнародних норм, які стосувалися зокрема й ОДР у вітчизняне законодавство; створення єдиних ПДР);
- сучасна українська доба (з 1991 року до теперішнього часу – законодавче окреслення питань ОДР; реорганізація спеціалізованих служб ОДР; удосконалення та приведення у відповідність до норм міжнародного права національного адміністративного

законодавства з питань ОДР; реконструкція існуючих та будівництво нових шляхів сполучення європейського рівня обумовило перегляд існуючих будівельних норм та стандартів з ОДР; реформування державного управління та нормативно-правового регулювання у сфері ОДР).

На підставі викладеного матеріалу треба констатувати той факт, що з моменту утворення у складі МВС служби ДАІ більшість функцій (ініціювання та розроблення заходів з ОДР, державне замовлення та прийняття в експлуатацію інженерно-технічних засобів ОДР, розробка схем та планів ОДР, забудова міст та інших населених пунктів, розробка нормативно-правових актів, контрольно-наглядова діяльність з цих питань) покладалося саме на ці підрозділи. Навіть у їх складі було утворено дорожньо-експлуатаційні підприємства.

РЕЗЮМЕ
У даній науковій статті в контексті особливостей правового регулювання досліджується історіографія виникнення та розвитку організації дорожнього руху в Україні.
Ключові слова: організація дорожнього руху, технічні засоби організації дорожнього руху, транспортні засоби, Державтоінспекція, державні норми, державний стандарт.
РЕЗЮМЕ
В данной научной статье в контексте особенностей правового регулирования исследуется историография возникновения и развития организации дорожного движения в Украине.
Ключевые слова: организация дорожного движения, технические средства организации дорожного движения, транспортные средства, Госавтоинспекция, государственные нормы, государственный стандарт.
SUMMARY
In this scientific article in the context of the peculiarities of legal regulation the historiography of the origin and development of traffic in Ukraine is investigated.
Keywords: traffic, traffic tools, vehicles, State traffic police, state rules, the state standard.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:
1. Системологія на транспорті : підручник : У 5 кн. / За заг. ред. М.Ф. Дмитриченка. – К. : Знання України, 2005. – Кн. IV: Організація дорожнього руху / Е.В. Гаврилов, М.Ф. Дмитриченко, В.К. Доля та ін. – 452 с.
2. Методические указания к технико-экономическому обоснованию оптимальных схем организации движения на дорожно-уличных сетях городов [для слушателей факультета повышения квалификации] : методические указания / В.П. Полищук. – Киев : КАДИ, 1984. – 54 с.
3. Шевченко А.Є. Історія органів внутрішніх справ України на транспорті : монографія в 3 кн. / А.Є. Шевченко. – Д. : ПП «ВД «Кальміус», 2011. Книга 1: Правові основи діяльності органів внутрішніх справ УРСР на транспорті у першій половині XX ст. – 664 с.
4. Низамов В.Т. Деятельность милиции РСФРСР по обеспечению безопасности дорожного движения (1917- июнь 1941г.) / В.Т. Низамов, Г.П. Рифицкий. – Орел, 1989. – 429 с.
5. Історія Державної автомобільної інспекції України / [Міленін О.Л., Гусаров С.М., Коховський П.В. та ін.]. – Х. : Світлофор, 2002. – 312 с.
6. Безопасность дорожного движения : сборник нормативных актов ; часть 1 / Под ред. Р.С. Дианкина. – М. : ВНИИБДД МВД СССР, ГУ ГАИ МВД СССР, 1984. – 432 с.
7. Дорога вчера и сегодня // Советская милиция. – 1980. – № 11. – С. 57-60.
8. Головко В.А. Становлення і розвиток підрозділів ДАІ МВС України (історико-правовий аналіз) / В.А. Головко. // Проблеми правознавства та правоохоронної діяльності. – 2009. – № 4. – С. 38-44.
9. Веселов М.Ю. Історично-праавові аспекти розвитку наземних шляхів сполучення у світі та в Україні / Веселов М.Ю. // Вісник Донецького національного унівеситету : науковий журнал ; Серія В. Економіка і право. – 2011. – № 2. – С. 43-48.
10. Кодекс України про адміністративні правопорушення : закон України від 07.12.1984 № 8073-X. // Відомості Верховної Ради Української РСР. – 1984. – Додаток до № 51. – Ст. 1122.

УДК 346.12

ПРАВОВІ ЗАСАДИ ГОСПОДАРЮВАННЯ У ДЕРЖАВНОМУ СЕКТОРІ ЕКОНОМІКИ

Ставицький О.В., здобувач Інституту економіко-правових досліджень НАН України

В економіці багатьох країн світу й в України окрема вага належить публічним галузям господарювання – державній та комунальній. Існування цих галузей має на меті забезпечення публічних інтересів відповідних суб'єктів – насамперед публічних. Відтак основні засади функціонування та управління господарською діяльністю їх суб'єктів визначаються зазвичай у формі кодифікованого закону: ГК України (статті 5–12, 22–24, 73–78, 167–172, 183, 191) [1], законів: від 21.05.1997 р. "Про місцеве самоврядування в Україні"[20], від 04.03.1992 р. "Про приватизацію державного майна"[27], від 10.04.1992 р. "Про оренду державного і комунального майна[22], від 22.12.1995 р. "Про державне замовлення для задоволення пріоритетних державних потреб"[11], від 24.01.1997 р. "Про державний матеріальний резерв"[13], від 03.03.1998 р. "Про передачу об'єктів права державної та комунальної власності"[24], від 03.03.1999 р. "Про державне оборонне замовлення"[12], "Про перевезення небезпечних вантажів"[23], від 2006 р. "Про управління об'єктами державній власності"[29], декрету Кабінету Міністрів України:, від 31.12.1992 р. "Про впорядкування діяльності суб'єктів підприємницької діяльності, створених за участю державних підприємств» [9] тощо[7, 8, 10, 11, 14, 15, 17, 18, 19, 21, 25, 26].

В цілому, окремі питання конкретизації правових засад господарювання у державному секторі економіки отримали висвітлення у роботах А.М. Захарченка, В.В. Лаптєва, В.К. Мамутова, В.А. Устименка, М.Г. Чумаченка та ін. Проте недостатньо уваги приділяється дослідженню проблематики організації господарських зв'язків у державному секторі економіки, створення передумов для активної участі держави у сфері господарювання.

Метою статті є визначення принципів правового регулювання у державному секторі господарської діяльності, виокремлення характерних та специфічних рис діяльності держави для забезпечення соціальних та економічних потреб, а також проведення аналізу загальних та специфічних засад.

Управління господарською діяльністю в державній сфері має окремі риси, а саме:

- організаційно-управлінські функції та повноваження здійснюються за допомогою системи уповноважених органів;
- суб'єктами господарювання є організації (в т. ч. підприємства), що функціонують на базі державної форми власності, суб'єкти, у статутному фонді (майні) яких частка відповідної власності (державної) забезпечує вплив відповідно – держави на такого суб'єкта (змішані господарські – зазвичай акціонерні – товариства, за переважної участі держави);

© Ставицький О.В., 2013

- зазначені суб'єкти функціонують на базі майна, що закріплюється за ними на одному з основних правових титулів: 1) праві господарського відання (державні комерційні підприємства), 2) праві оперативного управління (казенні підприємства);
- можливість встановлення законом особливостей здійснення конкурентно-антимонопольної політики у сфері державного господарювання;
- гарантування та визначення законом особливостей застосування процедури банкрутства до підприємств державної сфери управління.

Правові основи господарювання побудовані на вимогах статті 5 Господарського кодексу України (надалі ГК України). «Дана стаття відображає правовий порядок у сфері господарювання як цілісне та комплексне утворення, що об'єднує реалізацію як приватних інтересів громадян та юридичних осіб, так й публічних інтересів з метою забезпечення стабільності та розвитку економічної системи суспільства. Стаття відображає різні рівні упорядкування суспільного життя: 1) відповідальність держави перед людиною за свою діяльність, що й передбачає комплексне застосування різних методів регулювання з метою отримання оптимального результату; 2) ринкове саморегулювання економічних відносин суб'єктів господарювання; 3) державне регулювання макроекономічних процесів [2]».

Вказана стаття ГК України в концентрованій формі визначає конституційні основи правопорядку в економічній системі, утвердженню якого має сприяти норми ГК України. Вона об'єднує розрізнені конституційні положення, які визначають основу регулювання відносин у сфері господарювання і таким чином дає учасникам останніх цілісне уявлення щодо правових засад, на яких ґрунтується правопорядок у вказаній сфері. Крім того, вона встановлює загальну вимогу фундаментального, стратегічного характеру до формування правового господарського порядку, якою повинні керуватися органи влади при прийнятті управлінських рішень стосовно суб'єктів господарювання та інших учасників господарських відносин. Такою загальною вимогою є оптимальне поєднання ринкового саморегулювання економічних відносин суб'єктів господарювання з державним регулюванням макроекономічних процесів. Це означає, що в правовому регулюванні у сфері господарювання не повинно бути крайнощів, тобто, з одного боку, усунення держави від впливу на формування та здійснення економічних відносин, а з іншого – невиправданого втручання органів держави у ці відносини. Вплив на економіку держава має здійснювати, головним чином, заходами регулювання макроекономічних процесів, а не дріб'язковою регламентацією діяльності підприємців, втручанням у їх оперативні господарські відносини [6].

Господарювання у державному секторі повинно будуватися на загальних засадах господарювання, але має певні риси.

Загальними законодавчими принципами господарювання в Україні є (ст. 6 ГК України) [1]:

1. Забезпечення економічної багатоманітності та рівний захист державою усіх суб'єктів господарювання.

Вказаний принцип є гарантією як для національних суб'єктів господарювання у реалізації своїх завдань та функції при здійсненні господарської діяльності, так й іноземним суб'єктам гарантує національний режим господарювання та захисту. Крім того, надає гарантії конкурентоспроможності державним підприємствам на відповідних ринках.

Цілком згодні з твердженням [6] , що джерелом наведеного принципу є положення частини 4 статті 13 та частини 1 статі 15 Конституції України [5], щодо забезпечення з боку держави рівних умов для власності та господарювання та різноманіття суспільного життя. Крім того, вказані положення реалізуються й у спеціальному кодифікованому акті, який безпосереднім регулятором господарських відносин, в тому числі й для державного підприємництва. Так, саме стаття 20 ГК України передбачає обов'язок щодо забезпечення захисту прав і законних інтересів суб'єктів господарювання та споживачів.

2. Свобода підприємницької діяльності у межах, визначених законом. Вказаний принцип розкривається як шляхом гарантування всім бажаючим займатися господарською діяльністю, гарантує захист вказаних прав з боку держави. Але надає державі чинники впливу та контролю, особливо на найважливіші та необхідніші галузі господарської діяльності. Гарантує державі одноособову можливість використовувати, наприклад, монополії для розвитку державного підприємництва та збільшення доходів бюджету, так й можливості введення окремих заборон шляхом введення спеціальних дозволів, ліцензії, квот та патентів, без отримання яких є неможливим зайняття окремими видами господарської діяльності. Вказаний принцип є гарантією держави на підтримку свого суверенітету, обороноздатності тощо.

Так, саме частина 1 статті 19 ГК України передбачає право без будь-яких обмежень самостійно здійснювати господарську діяльність, але таку, що не суперечить вимогам або положенням діючого законодавства у галузі господарювання.

Окрему увагу слід звернути на ліцензування, патентування та квотування у господарській діяльності. Так, ліцензування, патентування певних видів господарської діяльності та квотування є засобами державного регулювання у сфері господарювання, спрямованими на забезпечення єдиної державної політики у цій сфері та захист економічних і соціальних інтересів держави, суспільства та окремих споживачів. Правові засади ліцензування, патентування певних видів господарської діяльності та квотування визначаються, з огляду на конституційне право кожного на здійснення підприємницької діяльності, не забороненої законом, а також принципів господарювання, встановлених у ст. 6 ГК України [1].

Ліцензія – це документ державного зразка, який засвідчує право суб'єкта господарювання - ліцензіата на провадження зазначеного в ньому виду господарської діяльності протягом визначеного строку за умови виконання ліцензійних умов. Відносини, пов'язані з ліцензуванням певних видів господарської діяльності, регулюються законом. У сферах, пов'язаних із торгівлею за грошові кошти (готівку, чеки, а рівно з використанням інших форм розрахунків та платіжних карток на території України), обміном готівкових валютних цінностей (у тому числі операції з готівковими платіжними засобами, вираженими в іноземній валюті, та з платіжними картками), у сфері грального бізнесу та побутових послуг, інших сферах, визначених законом, може здійснюватися патентування підприємницької діяльності суб'єктів господарювання [1].

Торговий патент – це державне свідоцтво, яке засвідчує право суб'єкта господарювання займатися певними видами підприємницької діяльності впродовж установленого строку. Порядок патентування певних видів підприємницької діяльності встановлюється законом.

У необхідних випадках держава застосовує квотування, встановлюючи граничний обсяг (квоти) виробництва чи обігу певних товарів і послуг. Порядок квотування виробництва та/або обігу (включаючи експорт та імпорт), а також розподілу квот встановлюється Кабінетом Міністрів України відповідно до закону [1].

Крім того, наприклад, природні монополії є найчастіше згадуваною підставою для створення державних підприємств. Так, відповідно до вимог ст. 1 Закону України від 20 квітня 2000 р. «Про природні монополії» [28] природна монополія – це стан товарного ринку, при якому задоволення попиту на цьому ринку є більш ефективним за умови відсутності конкуренції внаслідок технологічних особливостей виробництва (у зв'язку з істотним зменшенням витрат виробництва на одиницю товару в міру збільшення обсягів виробництва), а товари (послуги), що виробляються суб'єктами природних монополій, не можуть бути замінені у споживанні іншими товарами (послугами), у зв'язку з чим попит на цьому товарному ринку менше залежить від зміни цін на ці товари (послуги), ніж попит на інші товари (послуги). При існуванні природної монополії, яка не є державною, господарюючий суб'єкт має змогу отримувати надвисокий монопольний прибуток, безпідставно завищуючи ціни. Наслідком цього є не тільки нерівномірний розподіл економічних надлишків, а й економічна неефективність, оскільки підприємство-монополіст вироблятиме набагато менше продукції (послуг), ніж суспільно бажаний обсяг. За таких обставин, у вказаних відносинах, з метою запобігання зловживання станом природної монополії більш ефективним є створення та регулювання діяльності державних підприємств-монополістів, контроль та відповідальність за діяльність яких буде за державою.

До п'ятірки основних монопольно-орієнтованих галузей економічної діяльності, у яких діють найбільші державні підприємства, входять: за критерієм кількості: 1) енергетика; 2) транспорт; 3) телекомунікації; 4) велике промислове виробництво; 5) нафтогазова галузь. За критерієм накопичення (концентрації) активів: 1) енергетика; 2) нафтогазова галузь; 3) промислове виробництво; 4) телекомунікації; 5) транспорт. Незважаючи на загальні приватизаційні процеси у світі 1975-1990 років, державний сектор господарювання все ще залишається важливою складовою національних економік. Переважання або відсутність державних підприємств у тій чи іншій країні значною мірою є питанням національної правової і культурної традиції. Втім, не викликає сумніву, що різнобарвність видів власності в усьому світі стає однією з невід'ємних складових багатоаспектних відносин у сфері господарювання. Як свідчить історичне і порівняльне дослідження, різноманітність форм власності за умови їх юридичної рівності є необхідною умовою динамізму і стійкого, поступального розвитку економіки [3]. За словами французького правника

Ж. Фурньє, «держави повинні контролювати основні види діяльності, що забезпечують національний розвиток», «крім простого регулювання ринку до певної міри необхідне також пряме втручання держави в економіку» [30]. Т. В. Кашаніна зазначає, що «не повинно бути державної монополії на господарювання, але й не може бути раціонального підприємництва без держави» [4].

3. Вільний рух капіталів, товарів та послуг на території України.

Вказаний принцип є зовнішнім зобов'язанням України, та полягає у створенні можливості для розвитку та існування міжнаціональних (транснаціональних) компаній, їх філій, представництв тощо. Введення та об'єднання, національних систем грошового обігу та розрахунків з міжнародними, введення міжнародних стандартів для розвитку всіх галузей економіки, підвищення рівня якості товарів та послуг з боку національного виробника – суб'єкта господарювання є прикладом реалізації вказаного принципу. Але вільний рух не означає безконтрольний рух. Так, стаття 19 ГК України враховуючи важливість вказаних відносин для існування держави надає останній право здійснювати у межах визначених законом контроль за фінансовими, кредитними відносинами, валютним регулюванням тощо. Вказані права контролю за економічними процесами реалізуються частіш за все у нормах інших галузей права, наприклад, фінансового, податкового та адміністративного.

4. Обмеження державного регулювання економічних процесів у зв'язку з необхідністю забезпечення соціальної спрямованості економіки, добросовісної конкуренції у підприємництві, екологічного захисту населення, захисту прав споживачів та безпеки суспільства і держави.

Вказаний принцип гарантує, що створюванні державою, її органами юридичні особи мають господарську правосуб'єктність, однак, і в цьому разі держава, її органи не повинні виходити за межі своїх конституційних цілей [6]. Такий висновок є цілком вірним та підтримується нами. Крім того, органи держави можуть вступати у відповідні господарські відносини, вони одраз стають учасниками господарських відносин, в яких лишаються адміністративних переваг (повноважень) щодо інших суб'єктів та відповідають за зобов'язаннями всім своїм майном. Крім того, вказаний принцип випливає з вимог статі 42 Конституції України, яка гарантує захист державою прав споживачів, безпеку продукції, захист у конкурентних відносинах тощо.

5. Захист національного товаровиробника.

Вказаний принцип реалізується шляхом введення та регулювання митної та податкових політик держави. Так, введення мита та експортних квот дозволяє національному товаровиробнику конкурувати на внутрішньому ринку збуту товарів (робіт та послуг), тоді як іноземний капітал вимушений більш ретельно підходити до можливості увійти на наш національний ринок збуту. Крім того, джерелом наведеного принципу є положення частини 1 статті 17 та статті 19 Конституції України[5], щодо спрямування своєї зовнішньої діяльності на забезпечення національних інтересів та національної безпеки, у тому числі у економічних відносинах, які визнанні однією з найголовніших функції держави. Підтримка економічної самостійності та збереження національного товаровиробника є край необхідною для національних суб'єктів господарювання, особливо у моменти світової кризи.

6. Заборона незаконного втручання органів державної влади та органів місцевого самоврядування, їх посадових осіб у господарські відносини.

Вказаний принцип є однім з найголовнішим, тому як гарантує реалізацію принципу свободи підприємницької діяльності. Джерелом наведеного принципу є положення статей 19 та 42 Конституції України [5], яка гарантує обов'язок державних органів та посадових осіб діяти в межах виключно норм Конституції та законів України та гарантує кожному право на господарську діяльність, що не заборонена законом. Крім того, пряма заборона на втручання у діяльність суб'єктів господарювання передбачена й у статті 19 ГК України, яка в категоричній формі забороняє органам державної влади та місцевого самоврядування втручатися в діяльність останніх без наявності на те законних підстав. Також, право, у тому числі, на судовий захист своїх прав від діяльності держави передбачено у статті 55 Конституції України [5] та статтею 20 ГК України, яка вказує, що права захищаються шляхом: визнання повністю або частково недійсними актів та незаконними рішень, дій або бездіяльність органів державної влади та відшкодування завданих збитків.

Враховуючи вищезазначене можна зробити висновок, що під **засадами у державному господарюванні** розуміємо нормативне закріплення вимог до здійснення суб'єктами господарювання державного сектору економіки господарської діяльності та введення на рівні закону принципів здійснення підприємництва. На наш погляд, вказане повинно розкриватися у поєднанні принципу свободи підприємницької діяльності, що не заборонена законом, побудуванні і реалізації національних інтересів, захисті національної безпеки та суверенітету. Відповідно до частини 4 ст. 12 ГК України обмеження щодо здійснення підприємницької діяльності, а також перелік видів діяльності, в яких забороняється підприємництво, встановлюються Конституцією України та законом. Здійснення підприємницької діяльності не повинно завдавати шкоди іншим громадянам, державі та навколишньому природному середовищу (ст. 41 Конституції України). Певні види діяльності можуть здійснюватися тільки державними підприємствами, зокрема виготовлення і реалізація військової зброї та боєприпасів до неї, розроблення, випробування, виробництво та експлуатація ракет-носіїв, у тому числі з їх космічними запусками з будь-якою метою, проведення криміналістичних, судово-медичних, судово-психіатричних експертиз тощо. Відповідно до ст. 14 ГК України ліцензування, патентування певних видів господарської діяльності та квотування є засобами державного регулювання у сфері господарювання, спрямованими на забезпечення єдиної державної політики у цій сфері та захисту економічних і соціальних інтересів держави, суспільства та окремих споживачів.

Разом з тим, держава може й повинна визначати відносно державного сектору економіки як умови здійснення господарської діяльності та/або окремих аспектів такої діяльності, так і взагалі особливості функціонування певних сфер, монопольних утворень. Як приклад можна навести положення Закону України від 22 лютого 2000 року «Про закупівлю товарів, робіт і послуг за державні кошти» [16]. Цим нормативним актом було передбачено особливий порядок укладання договорів розпорядниками державних коштів – суб'єктами господарювання державної форми власності. Держава реалізує своє право власності в державному секторі господарювання шляхом організації та існування системи організаційно-господарських та адміністративно-управлінських повноважень відповідних органів державного управління щодо суб'єктів господарювання, що належать до даного сектору і здійснюють свою діяльність на підставі права господарського відання або права оперативного управління.

РЕЗЮМЕ

У статті виявлено окремі недоліки, пов'язані із організацією господарських зв'язків у державному секторі економіки, виявлено загальні та специфічні риси господарювання у державному секторі економіки. У зв'язку з цим розроблені пропозиції щодо вдосконалення чинного законодавства України.

Ключові слова: правові засади, господарювання, державний сектор економіки

РЕЗЮМЕ

В статье выявлены отдельные недостатки, связанные с организацией хозяйственных связей в государственном секторе экономики, выявлены общие и специфические черты хозяйствования в государственном секторе экономики. В этой связи разработаны предложения по совершенствованию действующего законодательства Украины.

Ключевые слова: правовые основы, хозяйствование, государственный сектор экономики

SUMMARY

Separate defects, related to organization of economic connections in the public sector of economy, are educed in the article, the general and specific lines of management are educed in the public sector of economy. In this connection worked out suggestion on perfection of current legislation of Ukraine.

Keywords: legal principles, management, public sector of economy

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:
1. Господарський кодекс України від 16 квітня 2003 р. // Відом. Верх. Ради України. – 2003. № 18. – Ст. 144.
2. Господарський кодекс України. Науково-практичний коментар. / [За заг. ред. Д. М. Притики, І. В. Булгакової]. – К. : «Юрисконсульт», «Юстініан». – 2010. – С. 15. (усього 1088с.)
3. Ершова И. В. Проблемы правового режима государственного имущества в хозяйственном обороте / И. В. Ершова. – М.: Юриспруденция, 2001. – с. 65 (усього 304 с.).
4. Кашанина Т. В. Корпоративное право (право хозяйственных товариществ и обществ): Учебник для вузов / Т. В. Кашанина.– М.: НОРМА–ИНФРА. – М, 1999. – с. 275 (усього 815 с.).
5. Конституція України // Відомості Верховної Ради України. – 1996. – №30. – Ст. 141;
6. Науково-практичний коментар Господарського кодексу України : 2-е вид., перероб. і допов. / [За заг. ред. Г. Л. Знаменського, В. С. Щербини]; Кол. авт. : О. А. Беляневич, О. М. Вінник, В.С. Щербина та ін. – К. : Юрінком Інтер, 2008. – С. 13. (усього 720с.);
7. Про акціонерні товариства : Закон України від 17 вересня 2008 р. // Відомості Верховної Ради України. – 2008. – № 50–51. – Ст. 484;
8. Про введення мораторію на примусову реалізацію майна : Закон України від 29 листопада 2001 р. // Відомості Верховної Ради України. – 2002. – № 10. – Ст. 77;
9. Про впорядкування діяльності суб'єктів підприємницької діяльності, створених за участю державних підприємств: Декрет Кабінету Міністрів України від 31 грудня 1992 р. № 24–92 // Відомості Верховної Ради України. – 1993. – № 11. – Ст. 94.
10. Про господарські товариства : Закон України від 19 вересня 1991 р. // Відомості Верховної Ради України. – 1991. – № 49. – Ст. 682;
11. Про державне замовлення для задоволення пріоритетних державних потреб : Закон України від 22.12.1995 р. // Відомості Верховної Ради України. –1996. – № 3. – Ст.9;
12. Про державне оборонне замовлення : Закон України від 03.03.1999 р. // Відомості Верховної Ради України. –1999. – №17. – Ст.111;
13. Про державний матеріальний резерв : Закон України від 24.01.1997 р. // Відомості Верховної Ради України. –1997. – №13. – Ст.112;
14. Про державно-приватне партнерство : Закон України від 1 липня 2010 р. // Відомості Верховної Ради України. – 2010. – № 40. – Ст. 524;
15. Про Державну програму приватизації : Закон України від 18 травня 2000 р. // Відомості Верховної Ради України. – 2000. – № 33–34. – Ст. 272;
16. Про закупівлю товарів, робіт і послуг за державні кошти : Закон України від 22 лютого 2000 року // ВВР України. - 2000. – № 20. – ст.148 (втратив чинність).
17. Про захист економічної конкуренції : Закон України від 11 січня 2001 р. // Відомості Верховної Ради України. – 2001. – № 12. – Ст. 64;
18. Про здійснення державних закупівель : Закон України від 1 червня 2010 р. // Відомості Верховної Ради України. – 2010. – № 33. – Ст. 471;
19. Про інноваційну діяльність : Закон України від 4 липня 2002 р. // Відомості Верховної Ради України. – 2002. – № 36. – Ст. 226;
20. Про місцеве самоврядування в Україні : Закон України від 25.06.1997 р. // Відомості Верховної Ради України. –1997. – №24. – Ст.170;
21. Про основи національної безпеки України : Закон України від 19 червня 2003 р. // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – № 39. – Ст. 351;
22. Про оренду державного і комунального майна : Закон України від 28.07.1992 // Відомості Верховної Ради України. –1992. – №30. – Ст. 416;
23. Про перевезення небезпечних вантажів : Закон України від 06.04.2000 р. // Відомості Верховної Ради України. – 2000. – №28. – Ст.222;
24. Про передачу об'єктів права державної та комунальної власності : Закон України від 03.03.1998 р. // Відомості Верховної Ради України. –1998. – №34. – Ст. 228;
25. Про перелік об'єктів права державної власності, що не підлягають приватизації : Закон України від 7 липня 1999 р. // Відомості Верховної Ради України. – 1999. – № 37. – Ст. 332;
26. Про підприємництво : Закон України від 7 лютого 1991 р. // Відомості Верховної Ради УРСР. – 1991. – № 14. – Ст. 168.
27. Про приватизацію державного майна : Закон України від 04.03.1992 р. // Відомості Верховної Ради України. –1992. – №24. – Ст.348;
28. Про природні монополії : Закон України від 20 квітня 2000 р. // Відомості Верховної Ради України. – 2000. – № 30. – Ст. 238.
29. Про управління об'єктами державній власності // Відомості Верховної Ради України. –2006. – №46. – Ст.456;
30. Фурнье Ж. Предприятия публичного сектора в странах Европейского союза / Ж. Фурнье // Участие государства в коммерческой деятельности – М.: Юрист, 2001. – С. 65–88.

УДК 347.799.2

ПРОБЛЕМИ ОХОРОНИ ФОТОГРАФІЧНИХ ТВОРІВ ЯК ОБ'ЄКТІВ АВТОРСЬКОГО ПРАВА

Фролов Ю.М., к.ю.н., доцент, доцент кафедри цивільного та господарського права Бердянського університету менеджменту і бізнесу,
Турскова В.С., ассистент кафедри цивільного та господарського права, Бердянського університет менеджменту і бізнесу.

Постановка проблеми. Для досягнення високого економічного і соціального рівня та підвищення добробуту різних верств суспільства, кожна країна потребує розвиненої та добре налагодженої системи інтелектуальної власності.

Охорона інтелектуальної власності сприяє використанню та подальшому розвитку місцевих винахідницьких та творчих талантів і досягнень, підтримує й зберігає національний потенціал у сфері інтелектуальної діяльності та залучає інвестиції, стабілізуючи економічний стан, при якому як вітчизняні, так і зарубіжні інвестори можуть бути впевнені в тому, що їх права інтелектуальної власності будуть поважатися. Наявність у державі сучасної, міжнародно визнаної системи охорони інтелектуальної власності є необхідним елементом зрілої державності. Створення саме такої системи має особливе значення для України – країни зі значним науково-технічним та інтелектуальним потенціалом.

Стрімкий розвиток авторського права в Україні породжує чималу кількість питань як теоретичного обгрунтування, так і практичного застосування багатьох його аспектів, вироблення стійкої судової правозастосувальної практики, в тому числі й стосовно, здавалося б, такого розповсюдженого об'єкта авторського права як фотографія. 11 липня 2001 р. в новій редакції було прийнято Закон України «Про авторське право і суміжні права»

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Під час написання наукової роботи були використані праці вчених юристів, які досліджували питання а саме, О. А. Підопригори, О. Д. Святоцького, М. С. Кельмана, Дзери О. В, Калюжного Р. А., Антонова В. М., О. С. Кізлова, В. Ситцева, Л.Тимофеєнка, Л. М. Суслікова, В. С., В. Нерескул, В. Коноваленко, В. М. Антонова, С. А. Сударова, Ю. М. Капіци та інших.

Метою дослідження є комплексний розгляд та виявлення проблем теоретичного та практичного характеру цивільно-правового захисту фотографічного твору як об'єкту авторського права, а також розробка пропозицій щодо вдосконалення чинного цивільного законодавства, що регламентує коло даних правовідносин.

Виклад основного матеріалу. Авторське право є ключовою галуззю права інтелектуальної власності; воно призначене захищати лише зовнішню форму вираження об'єкта (твір, малюнок, збірник, фотографія та інше), тобто їхнє «матеріальне втілення». Авторське право не може використовуватись для захисту абстрактних ідей, концепцій, фактів, стилів та технік, що можуть бути використані у творі. Іншими словами, якщо ви вигадали новий та зручний спосіб зав'язування шнурків на взутті, новий спосіб приготування яєчні або новий склад

© Фролов Ю.Н., Турскова В.С., 2013

розчину для надування мильних пузирів і видали брошуру, у якій було описано ці способи — то авторське право захищатиме лише текст брошур, а не винайдені вами способи та речовину.

Згідно зі статтею 443 ЦК України до об'єктів авторського права відносять:

1) твори, а саме: літературні та художні твори, зокрема:романи, поеми, статті та інші письмові твори;лекції, промови, проповіді та інші усні твори;драматичні, музично-драматичні твори, пантоміми, хореографічні, інші сценічні твори;музичні твори (з текстом або без тексту);аудіовізуальні твори;твори живопису, архітектури, скульптури та графіки;фотографічні твори;твори ужиткового мистецтва; ілюстрації, карти, плани, ескізи і пластичні твори, що стосуються географії, топографії, архітектури або науки; переклади, адаптації, аранжування та інші переробки літературних або художніх творів;збірники творів, якщо вони за добором або упорядкуванням їх складових частин є результатом інтелектуальної діяльності;

2) комп'ютерні програми;

3) компіляції даних (бази даних), якщо вони за добором або упорядкуванням їх складових частин є результатом інтелектуальної діяльності;

4) інші твори [1, с. 439-440].

Одними з об'єктів авторського права, які не рідко в наш час стають предметом судових спорів є твори образотворчого мистецтва, архітектури та фотографічні твори. У п. 10 ч. 1 ст. 8 Закону України (далі - ЗУ) „Про авторське право та суміжні права " вказано, що до фотографічні твори, виконані способами, подібними до фотографії [2]. Але ні ЦК, ні Закон не дає визначення поняття фотографічний твір ", а тільки відносить до об'єктів авторського права. Автори "Словника-довідника з інтелектуальної власності, за редакцією Святоцького та Дроб'язка, під фотографією розуміють сукупність методів відтворення зображень за допомогою проектування відображуваних ними світлових променів на поверхню світлочутливого матеріалу і наступного одержання цих зображень на непрозорому або прозорому матеріалі; зображальний оригінал (авторський, видавничий), що становить собою позитивне зображення, одержане на фотопапері (фотовідбиток) для поліграфічного репродукування.

Глосарій термінів з авторського права і суміжних прав Всесвітньої організації інтелектуальної власності дає наступне визначення: "фотографічне зображення – зображення реальних об'єктів, яке отримується на поверхнях, чутливих до світла та інших випромінювань ". Група спеціалістів ВОІВ дає наступне визначення: "фотографія – нерухоме зображення, яке отримується на поверхні, чутливих до світлового та іншого випромінювання, незалежно від технічної природи процесу отримання зображень (хімічного, електронного чи іншого)" [3, с. 62]. Тобто, як бачимо, на сьогоднішній день у світі ще немає єдиного підходу до визначення терміну "фотографія ", не говорячи вже про термін "фотографічний твір ", і тому суддям при вирішенні питань щодо порушення авторського права на фотографічні твори, доводиться керуватися лише своєю інтуїцією та людською совістю. Саме тому далі в нашій роботі піде мова про заповнення прогалини в законодавстві з цього питання.

Законодавцями нашої країни було запропоновано визначення поняття „фотографічний твір ", а саме законопроектом зареєстрованим у Міністерстві юстиції за № 4073. Даний законопроект був внесений народним депутатом України Табачником Д. В. В ньому звучало наступне визначення: фотографічний твір – авторський твір, що відображений (зафіксований) із застосуванням аналогових фотографічних технологій (фотохімічних процесів) на матеріальному носії з нанесеним на нього світлочутливим шаром, із застосуванням цифрових фотографічних технологій на матеріальному носії чи в електронній цифровій формі, або із застосуванням лазерних технологій у вигляді об'ємного тримірного зображення, який є результатом оригінального бачення і розуміння його автором будь-яких ситуацій, подій і явищ, цікавих для відображення, який свідомо або інтуїтивно передбачив їх вірогідність, скомпонував їх зображення, концептуально поєднав у творі певних людей, їх стан і дії, тварин, рослини, предмети або інші об'єкти матеріального світу у динаміці або статиці, застосував спектр кольорів або відтінків, що найбільш яскраво і точно відображають індивідуальний творчий задум автора, та сприймається глядачем як цілісний сюжет, на рівні його підсвідомості асоціюється з відповідними символами, застосованими автором для відображення композиції твору, певними людьми, подіями, явищами, поняттями, об'єктами матеріального світу і спроможний вплинути на емоційний стан глядача " [4]. Ми можемо сказати, що в законопроекті Табачника Д. В. поєднано визначення двох понять, що в своїй сукупності дали визначення фотографічного твору. Згідно висновку на законопроект Табачника Д. В., що був зроблений керівником Головного науково-експертного управління В. І. Борденюк, то визначення змісту терміну «фотографічний твір» (абзац 50, яким доповнюється стаття) занадто переобтяжено оціночними характеристиками, застосування яких ускладнює його розуміння. У зв'язку з цим було запропоновано вилучити з визначення всі слова після слів «тримірного зображення» [5].

Визначення фотографічного твору запропоновано також у ст. 6 Директиви 2006/116/ЄС Європейського Парламенту і Ради від 12 грудня 2006 року про строк охорони авторського права і деяких суміжних прав, яка набрала чинності 16 січня 2007 року, замінивши Директиву 93/98 ЄЕС Ради Європейського Співтовариства від 29 жовтня 1993 року про гармонізацію строку охорони авторського права і деяких суміжних прав. Так, правова охорона поширюється на фотографії, що є самобутніми творами в тому розумінні, що становлять інтелектуальний витвір автора. Жодний інший критерій не повинен застосовуватися з метою визначення прийнятності для її охорони. Разом з тим, держави-члени можуть передбачити охорону й для інших фотографій [6].

Отже всі вище наведені визначення звертають нас до поняття „ твір ". Для повної картини необхідно звернутись до визначення поняття твору. Твір – це результат творчої діяльності, тобто процесу створення нового, раніше невідомого, оригінального. З усіх критерії поняття твору найбільш відносним є – оригінальність твору, адже визначення поняття оригінальності немає [7, с.14].

Отже, ми у визначенні поняття «твір», перерахували критерії, яким він повинен відповідати, але це не дає нам змоги бути впевненими в правильності нашої думки, щодо визначення поняття «фотографічний твір». У зв'язку з цим, ми повинні враховувати досвід країн з розвиненою законодавчою базою захисту авторського права. Цікавою є позиція з приводу захисту авторського права в США. Авторське право даній країні формувалось з практики – судові рішення, втілюючись у правових нормах, ставили відправними положеннями правового регулювання зазначеної сфери, сформувавши систему дієвої охорони авторського права. На ранньому етапі становлення законодавства про авторське право терміни „ автор " та „ твір " дістали широкого тлумачення у Верховному Суді США в результаті прийняття рішень з двох перших позові у сфері авторського права. Під час слухання й ухвалення рішення у справі Burrow-Giles v. Sarony 1884 року суд опротестував пропозицію Конгресу про виключення фотографії з об'єктів авторського права в Законі про авторське право. Таке рішення Конгресу аргументувалося тим, що фотографія є суто механічним процесом, що не вимагає авторського підходу, а тому не може бути визнана твором. Суд зазначив у рішенні, що фотографія „становить гармонійне, характерне і витончене " зображення, а саме справжнім твором мистецтва, продуктом інтелектуальної творчості автора [8, с.136-137].

Виходячи з досвіду зарубіжних країн фотографія є твором і має право на захист, як об'єкт авторського права. В свою чергу законодавство США встановлює необхідні вимоги, яким повинен відповідати твір для того, щоб на нього розповсюджувалася охорона. По-перше, такий твір повинен бути „ оригінальним ". Таким чином виходить, що твердження про те, що авторським правом охороняються тільки оригінальні фотографічні твори є обгрунтованим.. В свою чергу оригінальність фотографічного твору визначається не тільки вибором освітлення, місцем та моментом зйомки, проте й роботою фотографа в лабораторії або за графічним редактором, коли фотограф оцінює виразність та естетичність кожного кадру, редагує фото певним чином, застосовує кадрування, певні фільтри тощо, що робить фотографію оригінальною. Неоригінальні фотографії, на думку вченого В. В. Коноваленка, авторським правом не охороняються. До таких фотографій автор відносить, зокрема, репродукції картин, мап, планів, креслень [9, с.110].

Досвід США, а саме рішення, винесено у 1991 році Верховним Судом, було визнано, що необхідною умовою охорони авторського права є оригінальний та винахідницький характер твору. Суд постановив: „Оригінальність у тій формі, як цей термін використовується в авторському праві, означає, що твір було самостійно створено автором, і що він містить елементи творчості. З певністю можна сказати, що

необхідний рівень елементів творчості дуже низький, але навіть цієї мінімальної кількості цілком достатньо. Більшість творів досить просто одержують визнання, оскільки вони містять елементи творчості, якими примітивними, посередніми або тривіальними вони б не були ” [8, с.138].

Наведене нами вище дозволяє зробити висновок, що запропоноване визначення українськими законодавцями містить забагато оціночних критеріїв, які суттєво звужують перелік фотографічних творів. Отже, доцільним є застосовувати визначення, запропоноване в згаданій Директиві, з певними корективами, або зовсім відмовитися від врегулювання визначення фотографічного твору на законодавчому рівні.

Проте, нами вказувалось вище, що в Директиві зазначається, що держави-учасниці можуть передбачити охорону і для інших видів фотографій (так званих «звичайних», «нетворчих» фотографій). Прикладом цього є законодавства Австрії, Італії і Німеччини, які відносять права на «звичайні» фотографії, яким не властиві ознаки фотографічного твору (вони найчастіше містяться в різних каталогах і відносяться до об’єктів суміжних прав) [10, с. 135]. В інших країнах Європейського Союзу (ЄС), зокрема в Польщі, триває пошук оптимальних варіантів запровадження такої охорони. В деяких країнах англосаксонської системи дуже низький рівень оригінальності, тому під охорону потрапляють майже всі фотографії. На нашу думку, більш вірний підхід є запровадження високого ступеня оригінальності, що притаманний саме країнам континентального права, бо надавати усім фотографіям однакового рівня захисту – це нерозумно та несправедливо по відношенню до торів, які є неповторними.

На жаль, в нашій державі навіть не має оптимального визначення на законодавчому рівні поняття „фотографічний твір ” або „фотографія ”, який на нашу думку повинен бути зроблений на основі визначення наведеного в Директиві 2006/116/ЄС Європейського Парламенту і Ради від 12.12.2006 року, а також застосовано поняття твір, а саме критерій оригінальності. Тому необхідно зазначити, що доки не з’явиться точне визначення поняття „фотографічний твір ” , не можливо з впевненість сказати, що ми охороняємо на даний час. В першу чергу необхідно привести наше законодавство до міжнародних стандартів, бо наявність участі в Директивах Ради ЄЕС, ще не говорить про довершеність нашого законодавства. Все ж таки розмежувати поняття „фотографічний твір ” та „фотографія ”, а також дати визначення поняттю „нетворчої фотографії ”, відносно критерію оригінальності та самобутності. Даний вид прав на такі фотографії повинен бути віднесений до прав особливого роду (своєрідних і нетипових для певного регулювання) (sui generis), як це, наприклад, передбачено Директивою 96/9 ЄС Європейського парламенту та Ради від 11 березня 1996 року про правову охорону баз даних щодо не креативних (інвестиційних) баз даних, які не є об’єктами авторського права.

Висновки. Під час дослідження питання „фотографічний твір, як об’єкт авторського права ”, ми наштовхнулися на основну проблему, а саме на відсутність визначення поняття «фотографічний твір». Нами було з’ясовано, що найбільш чітке визначення надається в Глосарії термінів з авторського права і суміжних права ВОІВ. Ми виявили, що фотографічний твір повинен відповідати певним ознакам для того, щоб на нього поширювалась правова охорона. Фотографія повинна бути інтелектуальним витвором автора, тобто раніше невідомим, новим, оригінальним результатом. В ході дослідженні поняття «твір» та «оригінальність твору» ми звернулись до практики зарубіжних країн, а саме Верховного суду США. Враховуючи досвід даної країни ми дійшли висновку, що фотографія є твором і має право на захист, як об’єкт авторського права. Також, ми вважаємо, що рівень захисту фотографій слід встановлювати в залежності від їх виду

Отже, в першу чергу, необхідно внести в ст. 1 Закону України «Про авторське право та суміжні права» визначення поняття фотографічний твір, а саме «фотографічний твір – це твір, що відображений (зафіксований) із застосуванням фотографічних технологій на матеріальному носії, є самобутнім, тобто становить інтелектуальний витвір автора». При цьому слід зауважити, що термін «твір» включає в себе критерій оригінальності, де останній означає, що твір було створено самостійно автором, і що містить елементи творчості.

По – друге, внести зміни до чинного законодавства у відповідності з нормами міжнародних актів учасниками яких є Україна.

РЕЗЮМЕ

В даній статті досліджуються проблеми теоретичного та практичного характеру щодо цивільно-правового захисту фотографічного твору як об’єкту авторського права. На підставі проведеного дослідження запропоновано та обґрунтовано низку пропозицій щодо вдосконалення чинного цивільного законодавства, що регламентує правовідносини щодо правової охорони фотографічних творів.

Ключові слова: інтелектуальна власність, авторське право, твір, фотографічне зображення, фотографія.

РЕЗЮМЕ

В данной статье исследуются проблемы теоретического и практического характера относительно гражданско-правовой защиты фотографического произведения как объекта авторского права. На основании проведенного исследования предложен и обоснован ряд предложений относительно совершенствования действующего гражданского законодательства, которое регламентирует правовые отношения относительно правовой охраны фотографических произведений.

Ключевые слова: интеллектуальная собственность, авторское право, произведение, фотографическое изображение, фотография.

SUMMARU

In this article the problems of theoretical and practical character are explored in relation to civil legal defence of photographic work as object of copyright. On the basis of the conducted research offered and grounded row of suggestions in relation to perfection of current civil legislation which regulates the legal relations in relation to the legal safeguard of photographic works.

Keywords: intellectual property, copyright, work, photographic image, picture.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1) Цивільний кодекс України: Науково-практичний коментар. Видання третє перероблене та доповнене / за заг. редакцією Харитонова Є.Ю. – Харків: ТОВ „Одіссей”, 2006. – 1200 с.
2) Про авторські та суміжні права: Закон України від 23 грудня 1993 р. № 3792-XII // Відомості Верховної Ради України. – №43. – 2001. – С. 214
3) Глоссарий терминов по авторскому праву и смежным права.- Женева: ВОИС, 1981, №827 (EFR). – С.59.
4) Законопроект про внесення змін до деяких законів України щодо авторського права і суміжних прав від 17 лютого 2009 року № 4073.
5) Висновок на Законопроект про внесення змін до деяких законів України щодо авторського права і суміжних прав від 17 лютого 2009 року № 4073
6) Про гармонізацію строку охорони авторського права і деяких суміжних прав: Директива Ради ЄС 93/98 від 29 жовтня 1993 р.- Директива, 2006 (116) ЄС.
7) Абдуліна І. Авторське право на фотографічні твори.// Інтелектуальна власність. – 2002. - № 12. – С. 14-18
8) Про охорону культурної спадщини: Закон України від 08.06.2000 № 1805-III// Відомості Верховної Ради (ВВР). – 2000. - №39.- ст.. 333
9) Коноваленка В. В. Авторське право: автору, редактору, видавцю / В. В. Коноваленко. – Харків: Фактор, 2007. – 496 с.
10) Капіца Ю.М. Право інтелектуальної власності Європейського союзу та законодавство України / Ю. М. Капіца. – Київ: Вид. Дім „Слово”, 2006.

УДК 330.101

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОГО АНАЛИЗА ОТНОШЕНИЙ ПРИСВОЕНИЯ

Шергелашвили Е.В., Донецкий национальный технический университет

Данная статья имеет макроэкономический характер в том смысле, что предметом исследования является развитие институтов экономической системы в целом. Целью такого исследования является определение общесистемного, по природе своей социально-системного принципа, имеющего общеметодологическое и гносеологическое значение. Актуальность такого исследования определяется тем, что представители различных направлений и течений институциональной экономической теории не пришли к единому принципу, на котором зиждется вся теоретическая конструкция институциональных изменений. Для достижения поставленной в статье цели обратимся к понятию присвоения, которое всегда существует в конкретной форме и эту форму, как правило, ошибочно, на наш взгляд, отождествляют с формой собственности или с формами собственности, когда речь ведут о смешанной экономике. Иначе, при определении присвоения исходят из части системы общественного производства, а не производства как определенной целостности. В этой связи обратимся к исторически исходной в экономической науке теоретической системе общественного производства как рыночной экономики, т.е. к теоретической системе Адама Смита.

Адам Смит, обосновавший рыночное хозяйство, базирующееся на общественном разделении труда и частной собственности, как наиболее эффективное, лучшим образом удовлетворяющее общественные потребности неявно исходил из определённой роли и значения общественных институтов, без которых корыстное поведение в рамках «системы естественной свободы» не может приводить к прогрессу. Иначе говоря, Адам Смит был первым экономистом, обозначившим то, что институты имеют значение. Данная модель есть предельное обощение тех предпосылок в рамках которых общественное производство наилучшим образом удовлетворяет потребности каждого его участника и выражает не столько позитивный аспект, сколько сущность нормативного аспекта экономической теории и носит в определенной мере библейский характер. В этом смысле, Адама Смита, хотя он и не исследовал развитие институциональной системы общественного производства, можно определить как первого значительного системника институционалиста в экономической науке, стоящего на теоретико-методологической позиции не индивидуализма, а холизма, исходящего из приоритета целого, а не части. В этой модели рыночной экономики собственность каждого участника общественного производства определяется как трудовая собственность, а право собственности как естественное право человека наряду с другим естественными правами человека, а государство как институт определяется как защитник всех естественных прав. Адам смит унаследовал господствующую в его время естественно правовую концепцию собственности, обеспечивающую реализации всех иных естественных прав.

В данной модели нет смысла антоганистически противопоставлять, с одной стороны, общественную власть, совместный интерес, социальность и, с другой стороны, частную власть, частный эгоистический интерес, индивидуализм, поскольку это две стороны единого процесса производства общественной жизни человека. Классическая модель исходит из того, что рыночная форма экономики есть отношение единства частного и совместного интереса (общественного интереса) приводящая к наилучшему удовлетворению общественных потребностей, к эффективной аллокации ресурсов (распределительной эффективности), так и производственной эффективности, развитию способностей человека, реализации всех его естественных прав [2]. Именно в этом заключается фундаментальная теоретико-методологическая значимость классической рыночной модели для решения проблем современности, ориентирующей на создание такой институциональной системы общественного производства, которая предопределяет свободу хозяйствующих субъектов в рамках соместного интереса. Единственным обобщенным ограничителем частной свободы во всех её проявлениях в данной модели выступает совместный интерес индивидов как их общественный интерес. Поэтому институциональная система, правовая ситема в обществе призваны обеспечивать фнкционирование реального рынка как рынка совершенной конкуренции, в котором осутствуют отношения господства и подчинения как экономического так и политического характера.

Адам Смит не исключал развития, он своей моделью лишь ориентировал общество на то, что правовая система этого общества на всех этапах развития общества должна воспроизводить его модель, которая должна удерживаться общественым развитием. Адам Смит не исследовал закономерности развития развития правовой системы. Он лишь указал каковой она должна быть по существу, чтобы общественное производство наилучшим образом удовлетворяла потребности общества, способствовала росту богатства, реализации естественных прав человека.

Целостная концепция институционального развития общества, его правовой системы, присвоения разработана Марксом. Если Адам Смит указал на важную роль институтов для эффективного функционирования рыночной экономики, то Маркс выявил механизмы и закономерности институционального развития общества и что не являлось предметом исследования у Адама Смита.

Маркс воспринял подход исследования общественного производства Адама Смита с позиций целостности общественного производства, т.е. с позиций товарной формы общественного производства, раскрыл закономерности её развития как всеобщей формы, как формы единства общественного производства, обосновал её исторический характер.

Основные положения теории общественного развития Маркса [2], продвигающие институциональный аспект общественного производства можно свести к следующим моментам.

Во-первых, Маркс, не отрицал естественных свобод индивида, его права на самореализацию, на присвоение индивидом родовых сил, он лишь обосновал направленность развития в этом направлении, исторический характер частной формы собственности, самого рынка как всеобщей формы общественного производства. Во-вторых, на конкретно историческом материале показал, что вся предшествующая история развития системы права есть история развития права частной собственности, что это есть прогрессивный процесс освобождения человека, что сам рынок возникает на определенном этапе и ускоряет развитие частной собственности, что в свою очередь раскрывает возможности развития рыночных отношений. В-третьих, что общество, его отношения производства ещё не достигли такого уровня развития, которое обеспечивает полноту так называемых естественных свобод. В-четвертых, что по мере развития правовой системы в данном направлении, по мере того как право частной собственности становится фундаментальной основой всей системы права, частная собственность получает всю полноту своего развития, результатом чего вся система экономических отношений функционирует и развивается как система отношений частной собственности В-пятых, развитие производства в условиях рынка приводит к становлению капиталистического производства. Капиталистическое производство приводит к развитию крупного производства, изменению социальной структуры общественного производства, структуры экономической и политической власти, возникновению отношений господства и подчинения, росту противоречий и социальному отчуждению, выдвижению на политическую арену новых социальных сил, политических партий, иных организаций представляющих их интересы. Противоречия определяются Марксом как источник, а индивиды, социальные группы, слои, классы как движущие силы институциональных изменений.

В-шестых, основой социальных противоречий в системе общественного производства являются противоречия между развившимися производительными силами и экономическими отношениями производства как отношениями института собственности, всей системы права, которая и санкционирует экономические отношения, предопределяющие собой форму присвоения. При этом важно иметь в виду, что термин экономические отношения как отношения производства Маркс употреблял в двояком смысле, в смысле материальных отношений, т.е. независимых от воли и сознания человека, как результата определенного уровня развития производительных

© Шергелашвили Е.В., 2013

сил, которые проявляются как экономические интересы социальных групп, слоёв, классов. Поэтому понятно, что в этом первом смысле производственные отношения не могут приходить в противоречие с производительными силами. Напротив, в этом первом смысле, производственные отношения, проявляющиеся как экономические интересы, вступают в противоречие с экономическими отношениями как отношениями собственности (второй смысл термина экономические отношения). Маркс не провел четкого понятийного разграничения между терминами «производственные отношения» и «экономические отношения» и использовал часто эти термины в одном и том же значении, это привело к неадекватной трактовке его последователями таких категорий как «производственные отношения», «экономические отношения», «собственность», порой к абсолютному тождеству этих категорий. Против такого отождествления выступил В.П. Шкредов, заявив, что такой подход приводит к избыточности категорий, и провозгласил собственность категорией права, юридической категорией [4]. В развернувшейся дискуссии по данной проблеме выйти из данного тупика советским экономистам так и не удалось, не смотря на развернувшуюся длительную дискуссию. Попытка представить собственность как отдельное экономическое отношение, как фактическое монопольное пользование средствами производства, в том смысле, что оно предшествует правовому, юридическому отношению, закрепляющему это монопольное пользование и, лежащее в основе всех иных экономических отношений не решает поставленной проблемы. В дальнейшем произошло чисто формальное согласование различных подходов, заключающееся в том, что собственность имеет правовую, юридическую форму и экономическое содержание. Данный подход не решает проблемы разграничения понятий «производственные отношения», «экономические отношения», «собственность» и, следовательно, не продвигает теоретико-методологическую позицию, не продвигает категориальный уровень организации знания и адекватное представление позиции Маркса.

В-седьмых, Маркс различал смысл и таких используемых им терминов как «форма присвоения» и «форма собственности», но часто использовал их в одном и том же значении, либо в значении формы собственности, либо в значении формы присвоения. Более того, что указанные термины использовались и в других, более локальных значениях, что привело к неадекватной трактовки экономистами, в том числе и его последователями, теории собственности Маркса. Впрочем, и сам Маркс, в силу того, что он четко не разграничил, понятия «форма собственности» и «форма присвоения» пришел к абсолютизации значения формы собственности в будущем обществе, хотя к этому положению он пришел не только по указанной выше причине и что будет отмечено ниже. Абсолютизация Марксом значения формы собственности для становления формы присвоения, однако, не вытекает из сути его концепции общественного развития и стоит в противоречии с ней. В этом пункте его теория институционального развития с точки зрения логики не является безупречной. Форма присвоения определялась Марксом как более фундаментальная, сущностная категория общественного производства в целом, всей системы общественных отношений производства как присвоения, которые санкционированы всей системой институтов, всей системой права, а не только институтом формы собственности. Только в условиях капиталистического общества форма присвоения и форма собственности совпадают, поскольку только на капиталистическом этапе развития общества вся система институтов и права становится системой права частной собственности. Более того, из сути концепции Маркса следует, что все институты общества, в том числе институт собственности, есть институты определенной формы присвоения. По Марксу, переход от одного типа частной формы присвоения к другому, от частной формы присвоения к непосредственно-общественной форме присвоения происходит лишь в связи с переходом от одной системы общественного производства к другой системе общественного производства. Переходы от одного типа частной формы присвоения к другому частному типу присвоения в рамках частной формы присвоения это переходы от первобытно-общинного способа производства к рабовладельческому, феодальному, капиталистическому. Переход от частной формы присвоения к непосредственно-общественной форме присвоения, это переход от капиталистического способа производства к непосредственно-общественному способу производства, в первой фазе становления которого, непосредственно общественная форма присвоения определяется как непосредственно-общественная форма трудового присвоения. В итоге, Маркс приходит к той же форме присвоения, из которой исходил Адам Смит, но в рамках непосредственно-общественного, а не индивидуалистического способа производства. В непосредственно-общественном способе производства всеобщей формой производства является не рынок, а планомерность понимаемая как прямое сознательное подчинение производства в интересах всех членов общества из единого центра, базовым институтом которой определяется общественная форма собственности в виде государственной формы, а вся система права, как система права общественной формы собственности. Форма труда в новом способе производства получает определенность непосредственно-общественного труда, а работник определенность ассоциированного производителя. Доля в общественном продукте, переходящая в личную собственность участников непосредственно-общественного способа производства определяется не частным трудом, а в зависимости от трудового вклада ассоциированных производителей. Каким образом и с помощью, каких инструментов новое государство будет определять эту долю, Маркс оставил решать будущим поколениям. Таким образом, в теории Маркса снимается базовое противоречие товарной формы производства, т.е. противоречие между частной формой производства и его общественным характером, общественным характером производства и частной формой присвоения. В СССР как наиболее продвинутом варианте такого подхода данная проблема решалась через тотальное нормирование всех аспектов производства, в том числе и распределения фонда личного потребления. В западном обществе эта же проблема решалась и решается иначе, без отмены рынка, без тотального огосударствления собственности, подавляющего личную и хозяйственную свободу, а путём развития внутренней и внешней институциональной среды, создающего эффект рынка совершенной конкуренции, социальной направленности общественного производства. Институтами, создающими в системе общественного производства его социальную направленность, эффект рынка совершенной конкуренции являются антимонопольное законодательство, законодательство регулирующее уровень и качество жизни, институты снимающие проблему провалов рынка, провалов государства, проблем экстерналий и т.п. В силу такой направленности развития институциональной системы общественное производство в целом подчиняется не производству прибыли, а производству богатства общества, всестороннему развитию личности человека, повышению уровня и качества его жизни. Возможность такого перехода Марксом обоснована, но необходимость предложенной Марксом институциональной формы этого перехода не выдерживает критики как с точки зрения экономической, так и социальной эффективности, что собственно убедительно доказано как рядом экономистов, начиная с Хайека [5] и Шумпетера [6], так и реальным практическим опытом.

Маркс не увидел фундаментальную значимость модели Адама Смита, её предельной общности и нормативного характера для всех этапов развития общества, где сохраняется необходимость трудовой формы присвоения, а, следовательно и того, что переход к непосредственно-общественному способу производства и непосредственно-общественной форме трудового присвоения как сущности этого способа производства возможен в плоскости развития институциональной системы, системы права, дополнения институциональной и нормативной систем новыми институтами и нормами, а не в плоскости устранения правовых основ частной собственности, формы капиталистического рынка, что и подтверждается эволюцией западного общества. Следует отметить, что ошибочность теоретической позиции Маркса заключается, на наш взгляд, не в том, что планомерность определяется как всеобщность, а в том, что эта всеобщность трактуется абсолютистски и односторонне, исключает рыночную форму. Второй ошибкой вытекающей из первой является абсолютизация государственной формы собственности как институциональной предпосылки планомерности, исключающей частную форму собственности. Их этих ошибок вытекает третья, а именно государство диктатуры пролетариата. Эти ошибочные положения в теории институционального развития Маркса, если быть логически последовательным, могут быть преодолены, исходя, как из сути его же теории капитализма, так из его же более широкой концепции общественного развития. Согласно общей теории общественного развития Маркса, новый способ производства формируется в недрах старого общества, постепенно, медленно или более быстро, вытесняет менее эффективный, ранее господствующий способ производства, что приводит к изменению соотношения социальных сил и становится возможным мирное или насильственное изменение властных, политических, правовых институтов, расширение и углубление прав человека.

Следовательно, и планомерность как форма непосредственно-общественного способа производства должна формироваться в

рамках капиталистического общества. Формой производства капиталистический способ производства является рыночная форма, который из неё вырастает и подчиняет своему собственному развитию путем ограничения действия рыночного механизма и его модификации, в силу изменившегося соотношения экономической власти. Это ведет к перерождению совместного интереса в частный интерес, к перерождению государства в государство капитала, к нарушению общественного воспроизводства, и, в конечном итоге не только к экономическому, но и всеобщему кризису капиталистического общества. Под давлением обострения всех этих противоречий и конфликтов государство капиталистов, исходя из так называемого рационализма, вынуждено находить способы и инструменты макрорегулирования экономического и социального развития, развития самой государственности в целях сохранения социального мира и права частной собственности.

Это и есть путь эволюционного становления не только нового способа производства, но и новой государственности, нового общества.

Общество из капиталистического постепенно трансформируется в общество реального гуманизма, а государство из института, выражающего совместный интерес класса капиталистов, в институт, представляющий совместный интерес всех членов общества на базе непосредственно-общественного способа производства и рыночной формы производства. Планомерность как категория выражает не форму производства, форма остаётся рыночной, а форму общественного способа производства, сущность которого выражается формой присвоения. Общество на данном этапе еще не выработало новую форму производства потому, что ещё не создало производительных сил, которые преодолевают старое разделение труда, высвобождают человека из производства. Только вместе с новой формой производства в отдаленном будущем, возникнет, и более развитый тип формы присвоения, не связанный с трудовым вкладом, но такой тип непосредственно-общественного присвоения не будет испытывать необходимость в какой либо форме собственности, в какой либо системе экономических отношений как отношений собственности понимаемой в юридическом смысле. Насильственное изменение формы производства, в условиях, когда не созданы предпосылки её отмирания есть проявление волюнтаризма ведущего к худшим условиям общественного производства.

Институт собственности, как исключительное, право возникает изначально как институт частной формы присвоения, особенно если принять во внимание, что его возникновение связано с обособлением общин, т.е. из внешних отношений обособившихся общин. Общинная форма собственности, как исторически первоначальная форма собственности, скрывает суть частной формы присвоения внутри общины, хотя еще и неразвитой формы присвоения. Тотальное огосударствление собственности в условиях низкого уровня социального и политического развития общества может приводить только к неразвитой форме частного присвоения, к подчинению общества государству.

В завершение рассмотрения основных положений марксистской теории, институционального развития общества и его экономики, в целях её лучшего понимания, отметим, что следует различать три группы противоречий. Противоречия, возникающие на основе потребностей и ограниченности ресурсов для удовлетворения этих потребностей, стимулирующих инновационную деятельность, в том числе по институциональному развитию, имеющих силу на всех этапах развития общества.

Социальные противоречия, развивающиеся на базе частной формы собственности и ведущие к развитию институтов, правовой системы в целом, и, в конечном итоге к становлению непосредственно-общественной формы присвоения, к постепенному отмиранию самого института собственности.

Противоречия самой товарной формы, обуславливающие появление институтов макро-регулирования общественного производства, развитие соответствующего права.

В соответствии с данными видами противоречий, их развитием сформировались и современные направления экономической науки: микроэкономика, институциональная экономика и макроэкономика. При таком подходе институциональная экономика распространяет своё влияние на микро- и макроэкономику так, что не лишает их собственного предмета и воссоздает единство экономической науки.

Отмеченные выше положения о значимости институтов, источников, движущих сил и закономерностей их развития восприняты и продвинуты различными течениями институционализма, фундаментальные начала которых сформулированы в трудах представителей традиционного институционализма.

Теоретической базой неоинституционального направления интегрированного в неоклассику является, как известно, экономическая теория прав собственности. Согласно данной теории собственность определяется как пучок прав собственности. Возникновение или не возникновение исключительных прав рассматривалось этой теорией под углом зрения сопоставления издержек и выгод от исключения индивидов из доступа к тому, или иному имуществу, с одной стороны, и внутренних издержек совместного управления имуществом группой индивидов, с другой стороны. Иными словами, фактором, объясняющим институциональные изменения, в этой концепции выступает эффективность, понимаемая как прирост стоимости или богатства в обществе [7]. Исходя из данного подхода, можно объяснить целесообразность тех или иных исторически сложившихся форм собственности по отношению к тем или иным объектам собственности. Данное положение неоинституционализма объясняет возникновение исключительного или не исключительного права, исходя из экономического рационализма, что в определенном аспекте совпадает с позицией К.Маркса, с той лишь разницей, что Маркс не останавливается на экономическом рационализме, а определяет и объективные предпосылки того или иного экономического рационализма как со стороны мтатериальных, так и социальных сил. Развитие института частной собственности в рамках неоинституционализма рассматривается и как ключевое изменение, которое привело от феодализма к капитализму. Движущей силой изменения института частной собственности Норт и Томас определяют меняющийся дефицит отношений между факторами производства. Данное утверждение Норта и Томаса приводит к суждению, что изменившееся соотношение между факторами производства приводит к сильному давлению, с целью изменить правовые основы собственности при содействии национального государства. В результате неоинституциональная теория собственности стала объяснять не только развитие собственности в рамках определенной экономической системы в целом, но переход от одной системы экономики к другой системе экономики в целом, сделав исключение в этом отношении для капитализма [7]. Как видим, и в этом аспекте неоинституционалная теория совпадает с анализом развития институтов К.Марксом, с той лишь разницей, что Маркс не исключал из этой закономерности капитализм. Основная причина этого сходства в том, что Норт и Томас вернулись к подходу классической школы стоимости. В силу этого неоинституциональная теория институциональных изменений, имеющая первоначально неоклассический характер, становится классической теорией издержек производства. Переход от относительных цен к реальным издержкам производства как экономической силе, установил институциональные изменения в движении и возродил подход Адама Смита. По Норту и Томасу экономика саморегулирования является последним периодом институциональных изменений, что является иной версией конца истории, провозглашенного позднее Фукуямой. Сдвиги в относительных дефицитах факторов производства являются основной движущей силой системных институциональных изменений, а система саморегулируемых рынков может адаптироваться к изменениям относительно дефицитов. Кажется, нет причин для дальнейших системных изменений.

Иначе говоря, если системные институциональные изменения допускаются в период перехода от феодализма к капитализму, то капиталистическая саморегулирующая экономика является последним этапом. Норт и Томас отвергают проблемы, связанные с конфликтом в институциональной структуре как с источником институциональных изменений. Экономика саморегулирования действительно может приспосабливаться к относительным дефицитам, другое дело, что изменение относительных дефицитов не является единственным источником институциональных изменений. Источником институциональных изменений являются так же и два иных, выше отмеченных, вида противоречий. Более того, изменение относительных дефицитов это всего лишь одна из возможных форм противоречия между потребностями и ограниченными ресурсами. Поведение индивидов по институциональному изменению, независимо от того возникает оно спонтанно или целенаправленно и осознанно, исходя из изменения относительных дефицитов факторов производства и как транслируется, происходит на базе изменившихся условий общественного производства как его результатов. Результаты производства не

сводятся только к изменению относительных дефицитов факторов производства, но и к изменению технологий, которые имеют и самостоятельное значение с точки зрения институциональных изменений, а также социальной структуры, структуры власти, ценностей и что собственно и развивает традиционный институционализм.

Немецкая историческая школа обратила внимание на взаимосвязи между экономическими, политическими и социальными силами в определении закономерностей развития экономических институтов. Она подчеркнула предположение, что каждая нация имеет уникальное историческое наследие, институциональную структуру, отличающуюся от других народов из-за своего наследия, и что теории и экономическая политика с учетом одной страны, не обязательно будут применимы к другим. Историческая институциональная школа внесла свой вклад в выработку более сложного механизма детерминации институциональных изменений. В этой связи интересно высказывание английского исторического институалиста Мейна, который согласовал позицию исторической школы с рекардианской экономической теорией, указав общность траекторий развития исторически сложившихся институтов различных культур от статуса к добровольным объединениям или контрактам. По его мнению, человеческий прогресс в значительной степени является историей о том, как эти элементы статуса заменяются добровольным объединением или соглашением по контракту. Правовая система частной собственности, договорных отношений, а также обмен росли как социальный заказ медленно, а иногда и не очень медленно. Иначе говоря, переход к той системе институтов которая складывалась в Англии для других народов был, во-первых, лишь вопросом времени, во-вторых, данный переход должен осуществляться в контексте исторически сложившихся культур [8]. К этому можно добавить, что на скорость этих институциональных изменений влияет фактор всемирной истории международного общения. Что также было отмечено как Мейном, так и Марксом.

Американские институционалисты Генри Картер Адамс[9] и Ричард Т. Эли[10]. объясняли институциональное развитие исходя из противоречий между экономическим ростом, технологическими изменениями, с одной стороны, и отношениями собственности, как это определено законом с другой стороны. Поэтому оба были активными сторонниками роста государственного регулирования и развития правовых ограничений крупного бизнеса. Данный подход был развит Торстейном Вебленом, Джоном Р. Коммонсом и Кларенсом Е. Айресом, которые также исходили из развития промышленных технологий, концентрации экономической и политической власти крупного бизнеса, роста профсоюзов и политических партий, приводящих к противоречиям в системе распределения доходов и политической сфере. Веблен, Коммонс и Айрес не создали общую теорию развития экономических институтов, при этом они не пытались это сделать. Центр их интересов лежал в проблемах, созданных индустриализацией и экономическим развитием, а не в анализе того, как экономика обмена функционирует [11]. Их интересовало будущее промышленного капитализма, поэтому они создавали институциональную теорию развития промышленного капитализма. Основополагающие теоретико-методологические принципы данной теории можно свести к следующим положениям.

Во-первых, противоречия между социальными силами и институциональными мерами, которые приводят к сплоченности как тех, кто заинтересован в стабильности сложившегося социального порядка, так и сплоченности тех, которые заинтересованы в переменах в сложившемся порядке и идут на конфликт, ведущий к переменам. Три ведущих институционалиста проанализировали конфликт между силами стабильности и изменений на трех различных уровнях. Веблен видел конфликт в первую очередь в экономическом и социальном определении классов, между накопленной экономической прибылью и нуждами простого человека, между существующими производственными отношениями и инновациями, порожденными инстинктом мастерства. Коммонс увидел конфликт, по существу политический, решаемый компромиссом между организованными группами экономических интересов, которые имеют общую потребность сохранить существующую систему. С позиций Айреса конфликт, в конечном счете, в идеальной области, между рациональностью на базе развития науки и техники и иррациональностью, выраженной содействием для статус-кво в институтах и ценностях.

Вторым источником институциональных изменений проанализированным институционалистами был конфликт между мотиваций и желанием людей, как многогранное социальное существование и более ограниченными, узкими экономическими мотивами характеристик корыстной капиталистической экономики. Экономические мотивы были помещены в более широкий контекст социальных мотиваций в целом. Коммонс и Айрес используют различные формулировки, но они разделили подход Веблена к человеческой мотивации. Комонс утверждал, что социальная система имела как коллективные, так и индивидуальные потребности. Они разделяли необходимость удержать экономику в адекватном функционировании так чтобы индивидуальные потребности могли быть удовлетворены. Это включает поддержание разумного уровня процветания и разрешения классовых конфликтов между трудом и капиталом. Эти коллективные потребности могут быть удовлетворены только коллективными действиями, однако, это предполагало действия правительства для содействия экономической стабильности и трудового согласия.

Третий аспект институциональных изменений, с которыми имели дело институционалисы, была взаимосвязь между экономическими и политическими институтами. В отличие от большинства экономистов, они не развивают чисто экономическую модель, в которой экономические силы работали для себя и независимо от политики и власти с государственным сектором, привитым в форме модифицированной базовой модели. Они также не видят упрощения отношений между экономическим базисом и политической надстройкой. Веблен ожидал, что авторитарный милитаризм, в интересах частного богатства и власти, возьмет на себя руководство народным хозяйством (хотя он надеялся, что технократический социализм, управляемый инженерами, мог бы быть успешным, на что в дальнейшем обращал внимание Гелбрейт [1]). В любом случае было бы объединение экономической и политической власти. Коммонс ожидал плюралистического объединения экономических интересов под эгидой государства и права. Айрес надеялся на планирование экономики под эгидой демократических политических институтов. Во всех трех версиях о судьбе современной индустриальной экономики, экономика и политика были институционально связаны между собой.

Хотя американские институционалисты не развернули комплексный анализ развития экономических институтов, они указали путь, выделив три важных переменных: а) напряженность между силами поддержания существующих организационных моделей по сравнению с силами, ведущими к изменениям; б) конфликт между денежной ценностью порождаемой рыночной экономикой и более широкими, более гуманными ценностями и взглядами с другой; в) взаимосвязь между экономическими и политическими институтами, в частности, стремление к объединению политической и экономической власти.

Следует еще раз отметить, что позиция американских институционалистов по существу, а в определенных аспектах и полностью, совпадает с подходом институционального развития К. Маркса, который хотя и характеризуется большей полнотой, но не свободен от ошибочных суждений по вопросу форм институтов будущего общества.

Основные выводы

Форма присвоения в той или иной определенности есть результативное отношение всей системы общественного производства, всей совокупности общественных отношений по производству. Данное отношение не является экономической или иной основой системы общественного производства, оно есть глубинная социально-экономическая суть этой системы, оно не есть часть системы или элемент целого, оно есть само целое, взятое в его сущности. В этом смысле, все отношения по производству общественной жизни человека есть отношения конкретной, исторически сложившейся формы присвоения. В этом смысле различные формы собственности являются лишь функциями формы присвоения, что эта форма присвоения конституируется всей системой отношений и институтов. Современный этап общественного развития требует непосредственно-общественного способа производства, сущностью которого является непосредственно-общественная форма трудового присвоения в рамках сохранения правовых основ частной собственности, рыночной формы производства. Планомерность есть форма непосредственно-общественного способа производства и как таковая есть сознательное подчинение экономических отношений рыночной формы производства эффективному использованию ограниченных ресурсов в целях максимального удовлетворения потребностей всех членов общества на базе присвоения производительной силы общества в зависимости от трудового

вклада путем соответствующей их институционализации. При такой системе общественного производства форма производства остается рыночной, сохраняются правовые основы частной формы собственности, рыночная формы движения прав собственности всех субъектов общественного производства, в том числе прав собственности государств.

Институт собственности изначально возникает как институт частной собственности и иным не может быть по определению. Различные формы коллективной, государственной собственности являются формами института собственности как частной собственности. Развившееся многообразие форм собственности характеризует развившуюся структуру института собственности, которая отражает развившуюся структуру общественного производства. Тотальное огосударствление собственности является возвратом к неразвитой форме частной собственности, возрождением отношений господства и подчинения, подавлением, так называемых, естественных прав человека. Поэтому реформы в Украине, продвигающие системную трансформацию общества, должны быть направлены, прежде всего, на институционализацию отношений распределения власти, институционализацию отношений распределения национального продукта в соответствии с сущностью нового способа производства, без устранения правовых основ частной собственности и рыночной формы производства.

РЕЗЮМЕ

Розглянуто теоретико-методологічні засади інституціоналізації відносин привласнення з позицій цілісності суспільного виробництва. Обгрунтовано, що одиничністю, яка виражає соціально-системне ставлення і в одночас сутність суспільного виробництва в цілому є форма привласнення. Обгрунтовується, що на сучасному етапі створені матеріальні і ідеальні, об'єктивні і суб'єктивні, внутрішні та зовнішні передумови суспільного виробництва в Україні для становлення безпосередньо-суспільної трудової форми привласнення при збереженні ринку та форми капіталу. Основним внутрішнім джерелом інституційного розвитку України в даному напрямку є три види протиріч у їх взаємодії, зокрема, протиріччя між соціумом і відносинами привласнення, так як вони санкціоновані існуючими інституційною і правовою системами, які освячені Законами України. Зовнішніми джерелом інституційного розвитку є протиріччя в системі міжнародного спілкування України.

Ключові слова: інститути, інституціональна система, власність, форма власності, форма привласнення, теоретична модель Адама Сміта, теоретична модель Маркса, ортодоксальний інституціоналізм, неоінституціоналізм, протиріччя між потребами і обмеженими ресурсами, соціальні протиріччя, суперечності ринкової моделі.

РЕЗЮМЕ

Рассмотрены теоретико-методологические основы институционализации отношений присвоения с позиций целостности общественного производства. Обосновано, что единичностью, выражающей социально-системное отношение и сущность общественного производства в целом, является форма присвоения. Обосновывается, что на современном этапе созданы материальные и идеальные, объективные и субъективные, внутренние и внешние предпосылки общественного производства в Украине для становления непосредственно-общественной трудовой формы присвоения при сохранении рынка, формы капитала. Основным внутренним источником институционального развития Украины в данном направлении является противоречия трех видов в их взаимодействии, в том числе, противоречие между социумом и отношениями присвоения так как они санкционированы сложившейся институциональной и правовой системами, освященных Законами Украины. Внешними источником институционального развития являются противоречия в системе международного общения Украины.

Ключевые слова: институты, институциональная система, собственность, форма собственности, форма присвоения, теоретическая модель Адама Смита, теоретическая модель Маркса, ортодоксальный институционализм, неоинституционализм, противоречия между потребностями и ограниченными ресурсами, социальные противоречия, противоречия собственно рыночной модели.

SUMMARY

The theoretical and methodological foundations of assignment relations institutionalization are considered from the standpoint of the public production integrity. It has been proved that the unit expressing the ratio of social system and the nature of social production as a whole is the form of appropriation. It is justified that at the present stage set up material and ideal, objective and subjective, internal and external preconditions of social production in Ukraine for the establishment of direct-labor appropriation forms of the public while preserving the market and forms of capital. The main domestic source of institutional development of Ukraine in this direction are the three species of contradictions in their interaction, including the contradiction between the society and the relations of assignment as they are authorized by the existing institutional and legal systems hallowed by laws of Ukraine. The external source of institutional development is contradictions in the system of international communication of Ukraine.

Keywords: institutions, institutional system, property, ownership, appropriation form, Adam Smith theoretical model, Marx's theoretical model, orthodox institutionalism, neoinstitutionalism, contradictions between the needs and limited resources, social contradictions, contradictions of market model.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ:

1. Гэлбрэйт Дж. К. Новое индустриальное общество. / Дж. К. Гэлбрэйт. - М.: Прогресс, 1969. - 478 с.
2. Маркс К. Экономическо-философские рукописи 1844 года. / К. Маркс, Ф. Энгельс. Соч. – 2-изд. – Т.42– С. 41-174.
Маркс К. Капитал. Критика политической экономии. Т.1. Процесс производства капитала / Маркс К., Энгельс Ф. Соч. – 2-изд. Т. 23. - 907 с.
Маркс К. Экономические рукописи 1857-1859 годов. / К. Маркс, Ф. Энгельс. Соч. -2-изд. Т. 46, ч.1. - 560 с.
Маркс К. Немецкая идеология. / К. Маркс, Ф. Энгельс. Соч. - 2-изд. Т.3. - С. 75-44.
Маркс К. Нищета философии. / К. Маркс, Ф. Энгельс. Соч., 2 изд., Т. 4.- С. 3-149.
3. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. / А. Смит. В 2 т.- М.: Наука, 1993. - 570 с.
4. Шумпетер Й. А. Теория экономического развития. / Й.А. Шумпетер. - М.: Прогресс, 1982.- 401 с.
5. Шкредов В. П. Метод исследования собственности в «Капитале» К. Маркса. / В.П. Шкредов. - Издательство Московского Университета, 1973. - 262 с.
6. Хайек Ф.А. Индивидуализм и экономический порядок. / Ф.А. Хайек – М.: Изограф, 2001.-256 с.
7. North D. The Rise and Fall of the Manorial System: A Theoretical Model. / Douglass C. North and Robert Paul Thomas // Journal of Economic History. - 1971. - pp. 777-803.
8. Maine H. Ancient Law: Its Connection with the Early History of Society and Its Relation to Modern Ideas. / Henry Sumner Maine. -London: Oxford University Press, 1931. - 141 p.
9. Adams H. Relation of the State to Industrial Action and Jurisprudence. / Henry Carter Adams. - New York: Columbia University Press, 1954.-85 p.
10. Ely R. Property and Contract in Their Relations to the Distribution of Wealth. / Richard T. Ely. - Port Washington, N. Y.: Kennikat Press, 1971. - 937 p.
11. Gruchy A. Modern Economic Thought: The American Contribution. / Allen G. Gruchy.- New York: Prentice Hall, 1947.-670 p.

УДК 342.9:5.08

АДМІНІСТРАТИВНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ ПОСАДОВИХ ОСІБ ЗА ПЕРЕКРУЧУВАННЯ АБО ПРИХОВУВАННЯ ДАНИХ ДЕРЖАВНОГО ЗЕМЕЛЬНОГОКАДАСТРУ

Шурупова К.В., к.ю.н., доцент кафедри філософії і соціальних наук ДВНЗ «Криворізький національний університет»

Постановка проблеми. Найважливішим елементом правового забезпечення раціонального використання та охорони земель, захисту прав та законних інтересів власників землі, землекористувачів є застосування правових засобів впливу, спрямованих на усунення порушень земельного законодавства і припинення їх проявів у майбутньому, відновлення порушеного права та притягнення винних у вчиненні земельних правопорушень до юридичної відповідальності. За порушення земельного законодавства винні особи можуть бути притягнені до дисциплінарної, цивільної, адміністративної та кримінальної відповідальності.

Згідно із ст. 211 Земельного Кодексу України громадяни та юридичні особи несуть цивільну, адміністративну або кримінальну відповідальність за такі порушення: 1) укладення угод з порушенням земельного законодавства; 2) самовільне зайняття земельних ділянок; 3) псування сільськогосподарських угідь та інших земель, їх забруднення хімічними та радіоактивними речовинами і стічними водами, засмічення промисловими, побутовими та іншими відходами; 4) розміщення, проектування, будівництво, введення в дію об'єктів, що негативно впливають на стан земель; 5) невиконання вимог щодо використання земель за цільовим призначенням; 6) порушення строків повернення тимчасово займаних земель або невиконання обов'язків щодо приведення їх у стан, придатний для використання за призначенням; 7) знищення межових знаків; 8) приховування від обліку і реєстрації та перекручення даних про стан земель, розміри та кількість земельних ділянок; 9) не проведення рекультивації порушених земель; 10) знищення або пошкодження протиерозійних і гідротехнічних споруд, захисних насаджень; 11) невиконання умов знімання, збереження і нанесення родючого шару ґрунту; 12) самовільне відхилення від проектів землеустрою; 13) ухилення від державної реєстрації земельних ділянок та подання недостовірної інформації щодо них; 14) порушення строків розгляду заяв щодо відведення земельних ділянок; 15) порушення строку видачі держаного акта на право власності на земельну ділянку [1, ст. 211].

При цьому Глава 7 КУпАП передбачає адміністративну відповідальність за наступними підставами: ст. 52 Псування і забруднення сільськогосподарських та інших земель; ст. 53 Порушення правил використання земель; ст. 53-1 Самовільне зайняття земельної ділянки; ст. 53-2 Перекручування або приховування даних державного земельного кадастру; ст. 53-3 зняття та перенесення ґрунтового покриву земельних ділянок без спеціального дозволу; ст. 54 порушення строків повернення тимчасово зайнятих земель або не приведення їх у стан, придатний для використання за призначенням; ст. 55 Самовільне відхилення від проектів землеустрою; ст. 56 знищення межових знаків.

Ми підтримуємо позицію Городецької І.А. про те, що вказані нормативні акти по-різному формулюють однакові протиправні дії, але «між КУпАП і ЗК України існують розбіжності як у переліках порушень земельного законодавства, так і у формулюванні самих складів правопорушень».

Отже, ця сфера права потребує узгодження, але, оскільки метою нашого дослідження є відповідальність посадових осіб державних органів за порушення законодавства про інформацію, особливу цікавість для нас представляють питання перекручення даних державного земельного кадастру, а також приховування інформації про стан земель, розміри, кількість земельних ділянок, наявність земель запасу або резервного фонду. Оскільки в системі адміністративно-правової відповідальності не приділяється достатньо уваги розробці цього напряму, а прийнятий Закон України «Про Державний земельний кадастр» від 07.07.2011 № 3613-VI розширює коло суспільних відносин щодо використання даних державного земельного кадастру, дослідження заявленого питання має особливу актуальність.

Ступінь розробленості проблеми. Визначивши необхідність дослідження теми адміністративної відповідальності посадових осіб за перекручування або приховування даних державного земельного кадастру, ми окреслимо позиції авторів, що проводять науковий пошук у визначеному напрямі.

Проблеми розвитку кадастру висвітлено в працях українських науковців: Л. Я. Новаковського [4], А. Г. Мартина [3], Г. К. Лоїка, М. Г. Ступеня [1; 6], А. М. Третяка та ін., які визначають необхідність запровадження європейських стандартів до формування даних державного земельного кадастру в Україні із застосуванням ГІС-технологій.

Проте, незважаючи на наявність поглядів щодо правового регулювання державного земельного кадастру в Україні, серед дослідників немає єдиної позиції щодо визначення адміністративної відповідальності посадових осіб за перекручування або приховування даних державного земельного кадастру. Відсутність останньої і обумовлює необхідність розроблення цієї тематики.

Мета публікації. Метою дослідження є розкриття проблеми адміністративної відповідальності посадових осіб щодо перекручування або приховування даних державного земельного кадастру. В рамках основної мети ми прагнемо розглянути питання адміністративної відповідальності за земельні правопорушення і визначити склад правопорушення за перекручування або приховування даних державного земельного кадастру.

Результати дослідження.

В процесі нашого дослідження ми розкриємо питання адміністративної відповідальності посадових осіб за перекручування або приховування даних державного земельного кадастру. При цьому, по-перше, зауважимо, що визначена підстава адміністративної відповідальності належить до особливого типу відповідальності – відповідальності у галузі земельних відносин.

Визначення такої відповідальності надається різними дослідниками.

Бондарчук Н.В. визначає адміністративну відповідальність в галузі земельних відносин як застосування уповноваженими на те державними органами санкцій, передбачених адміністративно-правовою нормою, до осіб, які порушили вимоги земельного законодавства.

Мілімко Л. пропонує наступне визначення: адміністративна відповідальність у сфері земельних відносин – це специфічне реагування держави, спрямоване на захист земельних відносин шляхом виконання суб'єктом, який вчинив адміністративний проступок, примусово застосованих до нього заходів впливу спеціально уповноваженими органами чи посадовими особами за процедурою, визначеною КУпАП чи іншими законодавчими актами [3, с. 38].

Ми пропонуємо визначити адміністративну відповідальність в галузі земельних відносин як вид юридичної відповідальності, підставою для якої є адміністративне правопорушення у галузі земельних відносин, за яке застосовується адміністративне стягнення посадовою особою державного органу з метою захисту охоронюваного законом земельного інтересу за процесуальним порядком, встановленим адміністративним законодавством та іншими законами України.

Основою настання відповідальності є склад правопорушення. Для вказаної підстави адміністративної відповідальності особливо важливим є виділення складу правопорушення.

Відповідно до коментаря Земельного Кодексу України Калюжний Р.А, Комзюк А.Т., Погрібний О.О. розкривають об'єкт правопорушення – це суспільні відносини у сфері землеустрою, державного управління земельними ресурсами, державного контролю за використанням та охороною земель, моніторингу земель та земельного оподаткування.

Такий же об'єкт виділяє і Городецька І.А. Копейчиков В.В. вказує, що об'єкт адміністративного правопорушення - це сукупність суспільних відносин, що охороняються адміністративним правом, а також регулюються нормами трудового, цивільного, земельного, фінансового права, за порушення яких накладаються адміністративні стягнення. Битяк Ю.П. під об'єктом адміністративного

© Шурупова К.В., 2013

правопорушення розуміє «те, на що воно посягає». Крім цього, Битяк Ю.П. виділяє загальний і родовий об’єкт адміністративного правопорушення. [5, с. 18-20]

Загальний об'єкт становить вся сукупність суспільних відносин, які охороняє законодавство про адміністративні правопорушення.

Родовий об'єкт — це група однорідних або тотожних суспільних відносин, які охороняє комплекс адміністративно-правових норм. Адміністративно-правовими засобами охороняються суспільні відносини, які регулюють норми різних галузей права: адміністративного, фінансового, цивільного, трудового, екологічного тощо. Тому родові об'єкти проступків можуть бути, наприклад, у цивільних, трудових та інших правопорушеннях. Залежно від родового об'єкта, адміністративні правопорушення згруповано в главах Особливої частини розділу II КпАП.

Таким чином, можемо виділити родовий об’єкт правопорушення – це сукупність суспільних відносин з перекручення даних державного земельного кадастру, а також приховування інформації про стан земель, розміри, кількість земельних ділянок, наявність земель запасу або резервного фонду, які регулюють норми земельного та адміністративного права.

Об'єктивна сторона: складається з вчинення таких дій, як перекручення даних державного земельного кадастру та приховування інформації про наявність земель запасу або резервного фонду.

В цьому ракурсі доцільним буде окреслення системи державного земельного кадастру. Відповідно до З.У. «Про державний земельний кадастр» від 07.07.2011 № 3613-VI Державний земельний кадастр визначається як єдина державна геоінформаційна система відомостей про землі, розташовані в межах державного кордону України, їх цільове призначення, обмеження у їх використанні, а також дані про кількісну і якісну характеристику земель, їх оцінку, про розподіл земель між власниками і користувачами.

Державний земельний кадастр є основою для ведення кадастрів інших природних ресурсів.

Державний земельний кадастр ведеться з метою інформаційного забезпечення органів державної влади та органів місцевого самоврядування, фізичних та юридичних осіб при:

- ✓ регулюванні земельних відносин;
- ✓ управлінні земельними ресурсами;
- ✓ організації раціонального використання та охорони земель;
- ✓ здійсненні землеустрою;
- ✓ проведенні оцінки землі;
- ✓ формуванні та веденні містобудівного кадастру, кадастрів інших природних ресурсів;
- ✓ справлянні плати за землю.

Ковалишин О.Ф, Черевко З.Ю. визначають, що Закон України «Про державний земельний кадастр» [5] визначив нові підходи до формування системи відомостей. Однак із тим залишилася низка невирішених питань, які вимагають прийняття нових нормативних документів. Серед таких вони виділяють наступні:

- не дотримується єдиний підхід до визначення термінів, які повинні узгоджуватися з такими, що вже містяться у відповідних нормативно-правових документах. Таке різночитання може призвести до різного бачення і процесуального виконання законодавчих норм на практиці;

- геоінформаційна система відомостей про землю потребує на державному рівні єдиних програмних підходів до формування геопросторового простору;

- у законі не визначено складових кадастру: кадастрове зонування, бонітування ґрунтів, економічна оцінка земель, грошова оцінка земельних ділянок, кадастрові зйомки, облік кількості і якості земель, що знижує ефективність державного управління землекористуванням та землевпорядкування сільських територій;

- немає єдиного підходу до ідентифікації земельної ділянки у державному земельному кадастрі та реєстрі речових прав на нерухоме майно. Відбуватиметься дублювання даних державної реєстрації земельних ділянок у кадастрі за кадастровим номером земельної ділянки та їх же реєстрації за реєстраційним номером у державному реєстрі речових прав;

- не розкрито механізму узагальнення даних про земельні ділянки при обліку земель. Цю складову кадастру необхідно вдосконалити, виходячи з проблем ведення обліку сьогодні, або запропонувати новий порядок;

- випущено питання регулювання економічного стимулювання до раціонального використання земель, охорони ґрунтів.

Таким чином, можемо зробити висновок про те, щоб система Державного земельного кадастру стала справді діючою і ефективною у використанні, необхідним є її суттєве доопрацювання. Об'єктивна сторона правопорушення може бути виражена з сукупності таких дій: 1) перекручення даних державного земельного кадастру, 2) приховування інформації про наявність земель запасу або резервного фонду.

Визначимо суб’єкта правопорушення. За тлумаченням Калюжного Р.А, Комзюка А.Т., Погрібного О.О. суб'єктом правопорушення є посадова особа. Питання щодо терміну посадова особа було з’ясовано нами раніше, тому наголосимо лише на тому, що, як вже зазначалося, обов'язок ведення земельного кадастру та надання інформації щодо наявності земель запасу або резервного фонду покладено на посадових осіб уповноваженого органу виконавчої влади з питань земельних ресурсів. Але слід зазначити, що із створенням державного підприємства Центр Державного земельного кадастру коло суб’єктів правопорушення є розширеним за рахунок посадових осіб – розпорядників інформації визначеного підприємства, оскільки до складу пріоритетів діяльності Центру ДЗК відносяться реалізація наступних заходів та вирішення наступних завдань:

1. Забезпечення видачі державних актів, які знаходяться в територіальних органах Держземагентства, згідно порядку, затвердженого постановами КМУ №749 та №1021 (із змінами) з використанням перехідної реєстраційної системи (ПРС);

Для виконання завдань голови Держземагенства, спрямованих на видачу державних актів на право власності на земельні ділянки у найкоротші терміни, впровадження єдиного засобу автоматизації процесів реєстрації правовстановлюючих документів та договорів оренди у відповідності до вимог постанови КМУ №791 Центром ДЗК розроблено та впроваджено у використання Перехідну Кадастрово-Реєстраційну систему (ПРС).

На підставі підготовлених територіальними органами Держземагентства реєстрів державних актів та договорів оренди, які підлягають державній реєстрації регіональними філіями Центру ДЗК провадиться робота по створенню реєстрів земельних ділянок на підставі внесення відомостей про земельні ділянки до ПРС.

Фахівцями Центру ДЗК провадиться аналіз та усунення зауважень з боку користувачів ПРС, готуються відповідні інструкції, забезпечено підтримку користувачів системи як з боку територіальних органів так і з боку регіональних філій.

2. Супровід побудови та адміністрування АС ДЗК;

Враховуючи прийняття 7 липня 2011 року Верховною Радою України Закону України «Про Державний земельний кадастр», статтею 6 якого передбачено, що адміністратором Державного земельного кадастру є державне підприємство, що належить до сфери управління центрального органу виконавчої влади з питань земельних ресурсів, Центром ДЗК розроблено план-графік заходів з реалізації вищевказаної цілі.

3. Лідерство на загальнодержавному ринку землепорядних робіт;

3.1 Збільшення обсягу виконання землевпорядних та земле оціночних робіт не менше ніж на 25 % у порівнянні з минулим роком

3.2 Покращення матеріально-технічної бази філій

3.3 Виконання робіт за кошти бюджетів різних рівнів

Таким чином, можемо казати про розширення кола суб’єктів відповідальності за перекручення даних державного земельного кадастру, а також приховування інформації про стан земель, розміри, кількість земельних ділянок, наявність земель запасу або резервного

фонду. До суб'єктів правопорушення належать: посадові особи Центра Державного земельного кадастру, Державного земельного агентства, їх територіальні органи.

Аналізуючи суб'єктивну сторону правопорушення дослідники однозначні у своїй позиції – це вина тільки у формі умислу (Калюжний Р.А, Комзюк А.Т., Погрібний О.О, Городецька І.А.). [5, с. 12-18]

Законодавство про адміністративну відповідальність не дає поняття вини, але вказує на неї як на обов'язкову ознаку адміністративного проступку в ст. 9 КУпАП і дає визначення умисних та необережних проступків. У адміністративному праві вину визначають як психічне ставлення особи до вчиненого нею діяння і його наслідків, яке проявляється у формі умислу чи необережності.

Яфонкін А., досліджуючи поняття, ознаки та склад корупційного адміністративного правопорушення, визначає термін винність. Винність передбачає наявність у особи відповідного власного психічного ставлення до відповідного вчинку і його наслідків. Законодавець вважав за необхідне вказати на форми вини, які мають юридичне значення. Це умисел (вина у формі умислу) і необережність (вина у формі необережності). Умисел може бути прямим чи непрямим (евентуальним).

Ми підтримуємо позиції вказаних дослідників і вважаємо, що суб'єктивна сторона у такого виду правопорушеннях можлива лише у формі умислу.

Таким чином, можемо казати про вину у формі умислу у правопорушенні щодо перекручення даних державного земельного кадастру, а також приховування інформації про стан земель, розміри, кількість земельних ділянок, наявність земель запасу або резервного фонду лише у тому випадку, якщо посадова особа, що здійснила протиправне діяння, усвідомлювала протиправний характер своєї дії чи бездіяльності, передбачала його шкідливі наслідки і бажала їх (прямий умисел) чи свідомо допускала настання цих наслідків (побічний умисел).

Конструктивною ознакою складу в деяких випадках є і підлягає встановленню мета правопорушення. Яфонкін А. визначає мету правопорушення як уявний образ результату, до якого прагне винний, його уявлення про ті бажані наслідки, які повинні настати в результаті вчинення проступку. Як конструктивна ознака складу мета називається тільки в тих ситуаціях, коли діяння відбувається умисно.

Мельник М.І. звертає увагу також на мотив правопорушення. Він зауважує, що мотив також є факультативним елементом суб'єктивної сторони складу адміністративного правопорушення і визначається як спонука до правопорушення. Як кваліфікуюча ознака мотив не вказується у статтях Особливої частини Кодексу України про адміністративні правопорушення, але враховується при індивідуалізації адміністративної відповідальності.

Отже, при притягненні посадової особи до відповідальності за правопорушення щодо перекручення даних державного земельного кадастру, а також приховування інформації про стан земель, розміри, кількість земельних ділянок, наявність земель запасу або резервного фонду, особливої важливості набуває встановлення мети і мотиву правопорушення для чіткішого встановлення міри відповідальності.

Висвітлюючи питання про міру відповідальності, приходимо до висновку, що серед всіх заходів адміністративної відповідальності за правопорушення в сфері земельних відносин застосовується згідно з КпАП України тільки штраф. Самойлович А.А. визначає, що штраф є грошовим стягненням, яке впливає на майнові інтереси правопорушника та стягується у власність держави. Він є як найпоширенішим адміністративним стягненням, так і фінансовою санкцією. Отже, наслідки застосування відповідних заходів містяться у обмеженнях переважно матеріального характеру. Штраф накладається в установленому порядку державними органами й органами місцевого самоврядування. Розміри штрафів залежать від офіційно встановленого неоподатковуваного мінімуму доходів громадян.

Мірошніченко О. С. підкреслює, що ст. 148 ЗК України передбачає конфіскацію земельної ділянки із зазначенням лише того, що вона може мати місце виключно за рішенням суду у випадках, обсязі та порядку, встановлених законом. Проте безпосередньо ЗК України не встановлено підстави, розмір та порядок конфіскації земельних ділянок, отже не конкретизовано, про яку конфіскацію йде мова: адміністративне стягнення, кримінальне покарання чи захід цивільної відповідальності. Аналіз ЗК України та КпАП України дозволяє виявити розбіжності як у переліках порушень земельного законодавства, за які наступає адміністративна відповідальність, так і у формулюванні самих складів правопорушень. Наприклад, КпАП не передбачає адміністративну відповідальність за приховування від обліку, реєстрації та перекручення даних про стан земель, натомість він містить статтю, якою передбачена відповідальність за приховування або перекручення даних земельного кадастру [5, с. 13].

На думку Гоштинара С. Л., необхідно встановити в Кодексі України про адміністративні правопорушення адміністративну відповідальність відносно власників земельних ділянок, землекористувачів, в тому числі орендарів, за ненадання відомостей про якісні і кількісні зміни земельної ділянки відповідним органам з метою забезпечення принципу достовірності земельно-реєстраційної системи. Вказане положення прямо відноситься і до вдосконалення системи ведення державного земельного кадастру з погляду забезпечення принципу актуальності кадастрових відомостей. Як показує практика, багато господарюючих суб'єктів не подають відомості про наявність і використання земель і не ведуть статистичну звітність. Даний склад правопорушення повинен стосуватися і посадових осіб органів державної влади та місцевого самоврядування, від рішення яких багато в чому залежить юридична доля земельної ділянки [6, с. 151-152].

Отже, врахування мети і мотиву правопорушення не є обов'язковим, але застосування такого комплексного підходу дасть змогу визначити підстави вчинення правопорушення у сфері приховування та перекручування даних державного земельного кадастру і допоможе розробити як профілактичні заходи щодо попередження таких правопорушень у майбутньому, так і буде основою майбутнього удосконалення законодавства щодо адміністративної відповідальності посадових осіб за порушення у сфері доступу до інформації.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Таким чином, проаналізувавши проблеми адміністративної відповідальності посадових осіб за перекручування або приховування даних державного земельного кадастру, ми можемо зробити наступні висновки:

1. Адміністративна відповідальність посадових осіб за перекручування або приховування даних державного земельного кадастру належить до особливого типу відповідальності – відповідальності у галузі земельних відносин. Ми пропонуємо визначити адміністративну відповідальність в галузі земельних відносин як вид юридичної відповідальності, підставою для якої є адміністративне правопорушення у галузі земельних відносин, за яке застосовується адміністративне стягнення посадовою особою державного органу з метою захисту охоронюваного законом земельного інтересу за процесуальним порядком, встановленим адміністративним законодавством та іншими законами України.

2. Склад правопорушення щодо перекручування або приховування даних державного земельного кадастру включає всі чотири елементи: об'єкт, об'єктивна сторона, суб'єкт, суб'єктивна сторона.

3. Об'єкт правопорушення поділяється на загальний і родовий. Родовий об'єкт правопорушення – це сукупність суспільних відносин з перекручення даних державного земельного кадастру, а також приховування інформації про стан земель, розміри, кількість земельних ділянок, наявність земель запасу або резервного фонду, які регулюють норми земельного та адміністративного права.

4. Об'єктивна сторона правопорушення може бути виражена з сукупності таких дій: 1) перекручення даних державного земельного кадастру, 2) приховування інформації про наявність земель запасу або резервного фонду.

5. Суб'єктом правопорушення є посадова особа. Коло суб'єктів адміністративної відповідальності за приховування або перекручування даних державного земельного кадастру розширене. До суб'єктів правопорушення належать: посадові особи Центра Державного земельного кадастру, Державного земельного агентства, їх територіальні органи.

6. Суб'єктивна сторона у такого виду правопорушеннях можлива лише у формі умислу.

7. Врахування мети і мотиву правопорушення є необов'язковим при кваліфікації правопорушень у сфері приховування або перекручування даних державного земельного кадастру. Можливість їх врахування при визначені адміністративних стягнень буде позитивним кроком на шляху удосконалення системи адміністративної відповідальності посадових осіб у сфері доступу до інформації.

Перспективи майбутніх досліджень бачимо в розгляді питання про адміністративну відповідальність юридичних осіб за порушення

земельного законодавства.

РЕЗЮМЕ
У дослідженні автор розглядає питання адміністративної відповідальності посадових осіб за перекручування або приховування даних державного земельного кадастру, визначає поняття адміністративної відповідальності у сфері земельних правопорушень, визначає склад правопорушення. Визначальною рисою наукового пошуку автора є його прагнення окреслити всі аспекти адміністративної відповідальності у сфері порушення доступу до інформації в процесі перекручування або приховування даних державного земельного кадастру. Особлива увага приділена питанню відповідальності юридичної особи за земельні правопорушення.
Ключові слова: доступ до інформації, адміністративна відповідальність посадових осіб, приховування даних, перекручування даних, державний земельний кадастр.
РЕЗЮМЕ
В исследовании автор рассматривает вопрос административной ответственности должностных лиц за перекручивание или укрывательство данных государственного земельного кадастра, определяет понятие административной ответственности в сфере земельных правонарушений, определяет состав правонарушения. Определяющей чертой научного поиска автора является его стремление очертить все аспекты административной ответственности в сфере нарушения доступа к информации в процессе перекручивания или укрывательства данных государственного земельного кадастра. Особенное внимание уделено вопросу ответственности юридического лица за земельные правонарушения.
Ключевые слова: доступ к информации, административная ответственность должностных лиц, укрывательства данных, перекручивания данных, государственный земельный кадастр.
SUMMARY
In research an author examines the question of administrative responsibility of public servants for twisting or concealment of data of the state landed cadastre, the concept of administrative responsibility determines in the field of the landed offences, composition of offence determines. The qualificatory line of scientific search of author is his aspiration to outline all aspects of administrative responsibility in the field of violation of access to information in the process of twisting or concealment of data of the state landed cadastre. The special attention is spared to the question of responsibility of legal entity for the landed offences.
Keywords: access to information, administrative responsibility of public servants, concealment of data, twisting of data, state landed cadastre.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:
1. Земельний кодекс України від 25 жовтня 2001 р.// Відомості Верховної Ради України. – 2002. –№ 3-4. – Ст. 27.
2. Семчик В. І. До питання про механізм реалізації права на землю громадянами та юридичними особами / В. І. Семчик // Право України. – 2009. – № 9. – С. 6–10.
3. Мілімко Л. Особливості адміністративної відповідальності за правопорушення у сфері земельних відносин / Л. Мілімко // Підприємництво, господарство і право. – 2008. – № 1. – С. 28–38.
4. Кодекс України про адміністративні правопорушення від 7 грудня 1984 р. // Відомості Верховної Ради УРСР. – 1984. – Додаток до № 51. – Ст. 1152.
5. Мірошніченко О. С. Адміністративно-правові засоби охорони земельних відносин в Україні : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. юрид. наук : спец. 12.00.07 «Адміністративне право; фінансове право; інформаційне право» / О. С. Мірошніченко. – Харків, 2005. – 20 с.
6. Гоштинар С. Л. Правове регулювання ведення державного земельного кадастру в Україні : дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.06 / Гоштинар С. Л. – Київ, 2008. – 199 с.
7. Про Державний земельний кадастр: Закон України від 7 липня 2011 р. // Голос України. – 2011. – 6 серпня. – № 145.

Н А У К О В Е Ж И Т Т Я

XIX МІЖНАРОДНИЙ НАУКОВО-ПРАКТИЧНИЙ СЕМІНАР "ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНИХ ЗВ'ЯЗКІВ І ЗАЛУЧЕННЯ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ: РЕГІОНАЛЬНИЙ АСПЕКТ"

З 25 по 27 січня 2013 р. у м. Донецьку та м. Святогірську пройшов XIX Міжнародний науково-практичний семінар "Проблеми розвитку зовнішньоекономічних зв'язків і залучення іноземних інвестицій: регіональний аспект". Семінар був проведений Регіональним філіалом Національного інституту стратегічних досліджень в м. Донецьку, економічним факультетом, кафедрами "Міжнародна економіка" та "Прикладна економіка та бізнес-адміністрування" Донецького національного університету разом з Донецькою обласною державною адміністрацією, за підтримки Інституту економіки промисловості НАН України та Центром економічної освіти й консалтингу "Зовнішконсалт", а також Донецької торгово-промислової палати.

У роботі семінару взяли участь учені й фахівці України, близького й далекого зарубіжжя. Учасники семінару представляли наукові й освітні школи України (міст Києва, Донецька, Львова, Дніпропетровська, Тернополя, Луганська, Одеси, й інших) і наступних країн: Китаю, Польщі, США, Палестини, Росії, Білорусії, Болгарії, Нігерії, Туреччини, Анголи й ін.

Всього в роботі семінару взяли участь близько 100 осіб, представлено більше 250 доповідей.

Президія семінару

На семінарі обговорювалися проблеми:

- підвищення інвестиційної привабливості підприємств і регіонів, пошук шляхів рішення проблем, пов'язаних з діяльністю іноземних інвесторів на ринку України, сучасні методи розробки й аналізу інвестиційних проектів;

Проректор з міжнародних зв'язків Донецького національного університету, к.е.н., доцент Іванов С.М.

- розробка стратегії підвищення конкурентоспроможності продукції й представлення її на внутрішні й зовнішні ринки з метою імпортозаміщення; структурні перетворення в галузях господарського комплексу України з метою підвищення їх конкурентоспроможності на зовнішніх ринках;

Вітання від імені директора Національного інституту стратегічних досліджень Єрмолаєва А.В. проголошує заслужений економіст України, перший заступник директора Національного інституту стратегічних досліджень (м. Київ), к.е.н., с.н.с. Я.А. Жаліло

- проблеми створення міжнародних транспортних коридорів і відповідної інфраструктури;
- реструктуризація галузей господарського комплексу України з урахуванням закордонного досвіду;
- розробка стратегії підвищення конкурентоспроможності продукції України й виходу її на внутрішні й зовнішні ринки з метою імпортозаміщення;

Вишневський В.П., заступник директора Інституту економіки промисловості НАН України, академік НАН України, д.е.н., професор

- проблеми функціонування спеціальних економічних зон, територій пріоритетного розвитку й технопарків й інших інноваційних структур у регіонах країни й галузях господарського комплексу; транскордонне співробітництво та формування євро регіонів; проблеми профілактики можливих корупційних проявів на територіях з особливим митним і податковим режимом;

Бардакова Г.В., начальник управління зовнішньоекономічних відносин Головного управління регіонального розвитку, залучення інвестицій і зовнішньоекономічних відносин Донецької обласної державної адміністрації, к.е.н., доцент

- структурні перетворення в економіці України в умовах Євроатлантичної інтеграції; державні й митні методи регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні;
- нові методи інтерактивного навчання й наукового аналізу, реалізація нових освітніх програм;

- маркетингова стратегія підприємств регіонів України на зовнішніх ринках.

Чижиков Г.Д., президент Донецької торгово-промислової палати, д.е.н., професор

Організаційний комітет семінару поставив перед собою завдання:
- обмін практичним досвідом підприємців та результатами наукових досліджень українських і закордонних економістів щодо розширення зовнішньоекономічних зв'язків, розвитку інтеграційних, інвестиційних й інноваційних процесів;
- розробка рекомендацій та їх передача керівним органам регіонів України, управлінням зовнішніх економічних зв'язків областей, Торгово-промисловим палатам, Уряду України, Адміністрації Президента України, Верховної Ради й посольствам іноземних держав з питань реалізації Програм соціально-економічного розвитку України й науково-технічного розвитку Донецького й іншого регіонів на період до 2020 року в сфері пріоритетних напрямків залучення іноземних інвестицій і розширення практики ведення зовнішньоекономічної діяльності.

Черніченко Г.О., декан економічного факультету ДонНУ, д.е.н., професор

У ході розробки національної стратегії розвитку, що забезпечувала б глобальну інтеграцію України у світові економічні структури, необхідно повною мірою враховувати особливості процесу глобалізації і її суперечливий характер. Так, з одного боку, глобалізація небачено розширює можливості окремих країн щодо використання й оптимальної комбінації різноманітних ресурсів, їх більше глибокої й всебічної участі в системі міжнародного розподілу праці, з іншого боку - глобальні процеси значно загострюють конкурентну боротьбу, приводять до маніпулювання величезними фінансовими й інвестиційними ресурсами, які являють реальну загрозу для країн з низькими й середніми доходами.

Азарова Т.В, консультант Управління організаційного забезпечення діяльності Ради та її органів виконавчого апарату Донецької обласної ради

Лук'янович М.В., заступник завідувача кафедрою світової економіки й міжнародних валютно-фінансових відносин Фінансового університету при Уряді Російської Федерації, д.політ.н., професор

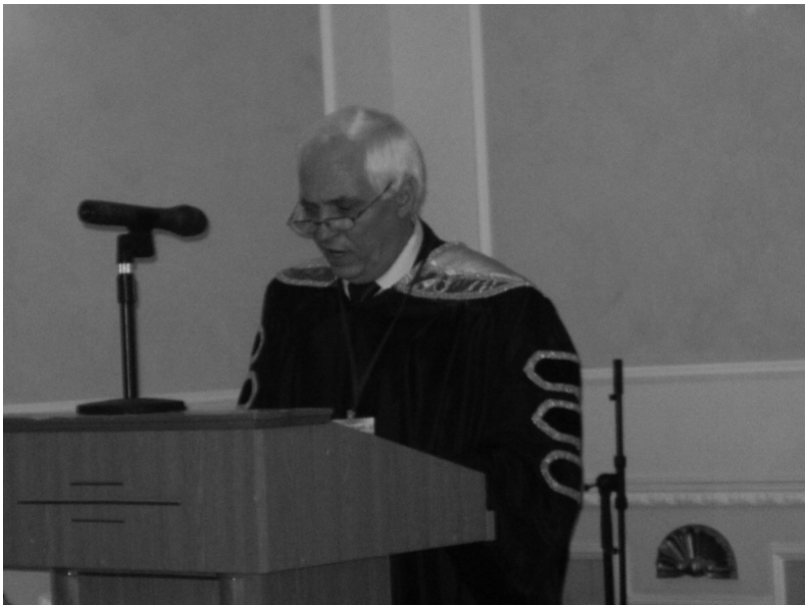
Сучасна зовнішньоекономічна стратегія України може врахувати погоджене рішення наступних ключових проблем:

1. Узгодження й збалансування векторів інтеграції в ЄС і СНД з метою усунення розбіжностей між інструментами підтримки взаємовигідного економічного співробітництва. Національні економічні інтереси України з в:

- мінімізації втрат від розробки, дублювання й постійного корегування умов поглиблення економічного співробітництва в зазначених напрямках;
- конкретизації й інституціоналізації відносин із країнами ЄС і СНД, ОЧЕС та ГУАМ;
- збалансуванні присутності на внутрішньому ринку російських і світових транснаціональних компаній;
- стимулюванні розвитку науково-технологічних анклавів, розвитку технічної кооперації із країнами ЄС і СНД, ОЧЕС та ГУАМ, розширенні проектів у сфері інфраструктури;
- посиленні дієздатності організаційних структур, відповідальних за зовнішньоекономічне співробітництво.

Саркісян А., координатор центру міжнародного співробітництва та проектів Господарської академії імені Д.А. Ценова, доцент, доктор, Болгарія

2. Забезпечення динамічного зростання економіки як бази для посилення здатності національних виробників протистояти зовнішньому конкурентному тиску. Пріоритетами формування конкурентоспроможності виступають:
- забезпечення більш високого, ніж у країнах ЄС і СНД рівня реального зростання ВВП;
- послідовне підвищення продуктивності праці у всіх галузях економіки та видах економічної діяльності;
- стимулювання ефективного використання внутрішніх сировинних, трудових і фінансових ресурсів для економічного зростання економіки;
- зниження рівня збитковості вітчизняних підприємств;
- мінімізація тіньової економіки шляхом стимулювання до легалізації господарської діяльності;
- забезпечення стабільності, прозорості й ефективності державних фінансів, особливо в сферах оподатковування й бюджету;
- підвищення платоспроможності як суб'єктів господарювання, так і населення з метою активізації внутрішнього ринку;



Кірев Л., проректор з підготовки магістрів та бакалаврів Господарської академії ім. Д.А. Ценова, почесний професор Донецького національного університету, доктор, професор, Болгарія

- стимулювання розвитку внутрішнього ринку, реалізація цілеспрямованої політики цінового збалансування, впровадження уніфікованих загальноприйнятих інструментів і методів регулювання попиту та пропозиції для формування сприятливої кон'юнктури, впровадження моніторингу щодо конкуренції між іноземними та національними виробниками;
- збалансована підтримка інноваційних виробництв, стимулювання поглиблення взаємозв'язку наукових досліджень і виробництва;
- реструктуризація національного ринку праці в напрямки збільшення частки конкурентноздатної й мобільної робочої сили й зосередження високопродуктивних робочих місць в Україні;

Маміствалов Д., другий секретар посольства Держави Ізраїль в Україні, Держава Ізраїль

- підвищення ділової активності дрібного й середнього бізнесу.

Зубарєв Є.К., помічник ректора Південно-Західного державного університету, доцент, м. Курськ, Російська Федерація

3. Встановлення критеріїв паритетного співробітництва відповідно до європейським і світовим стандартам виробництва, рівня і якості життя. Головними економічним інтересами є:

- обґрунтування й приведення у відповідність технічних, технологічних, фінансових, соціальних параметрів України до світових аналогів, які забезпечують стратегічні позиції на внутрішніх і зовнішніх ринках;

Новрузов А., представник українського державного центру міжнародної освіти Міністерства освіти і науки, молоді та спорту України в Азербайджані, Туреччині та Ірані, Азербайджан

- визначення більш ефективної й стратегічно орієнтованої галузевої структури економіки;
- розробка спеціалізованих регіональних програм розвитку з урахуванням інтенсивності співробітництва з відповідними регіональними економічними союзами;
- систематизація й моніторинг можливих ризиків і погроз для національних виробників;

- удосконалення внутрішнього середовища з метою підвищення мотивації напрямку в Україну ресурсних потоків, розміщення високопродуктивних робочих місць і стратегічного входження в промислово-технологічні ланцюги євразійського розподілу праці;
- запобігання відтоку українських ресурсів за кордон і скорочення прибутків національних виробників внаслідок випереджального зростання імпорту продукції з високим змістом доданої вартості.

4. Стимулювання внутрішньої консолідації суб'єктів підприємництва і їх орієнтації на підвищення конкурентоспроможності.

Таким чином, у сучасній системі розвитку міжнародних економічних відносин пріоритетними національними інтересами для України є формування таких умов функціонування національної економіки і її суб'єктів, які б дозволили забезпечити гідне місце країни в регіональному розподілу праці. Із цією метою необхідно вже найближчим часом реалізувати завдання, орієнтовані на:

1. Оволодіння європейських стандартів виробництва, рівня і якості життя на основі високоефективної національної економіки, конкурентноздатної стосовно здачі країн.

2. Освоєння високого рівня ефективності суспільного виробництва, підвищення продуктивності праці й зміцнення економічного потенціалу України спочатку до рівня найближчих сусідів по економічному співробітництву, а, зрештою, і до високорозвинених країн ЄС. Необхідне досягнення Копенгагенських критеріїв і приведення у відповідність інституціональної основи розвитку національної економіки державам-членам ЄС.

Дергачова В.В., завідувач кафедри менеджменту Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут», д.е.н., професор

3. Забезпечення стабільного й динамічного розвитку економіки, прискорення детінізації економічних відносин на основі узгодження економічних інтересів між суб'єктами економіки, і орієнтація їх на підвищення можливостей протистояння зростанню конкурентного тиску внаслідок приєднання України до СОТ.

4. Упорядкування угоди про СНД, узгодження євроінтеграційного напрямку України й нових форм реалізації економічного співробітництва в межах СНД і країнами ЄС у напрямки підвищення конкурентоспроможності національної економіки.

Тарасова Т.Ф., професор кафедри економіки, доктор економічних наук, Бєлгородський університет кооперації, економіки і права, Російська Федерація

5. Забезпечення суб'єктам української економіки високоефективних, транспарентних умов функціонування на внутрішньому ринку, недопущення дискримінації їх інтересів у відношенні з нерезидентами й забезпечення їх можливостей щодо конкурентного змагання на зовнішніх ринках країн СНД й Євросоюзу.

6. Переорієнтація національних виробників на внутрішні ресурсні джерела з метою оптимізації взаємозалежності щодо країн-партнерів СНД і міжнародних організацій;

Кесоян Н.М., заступник декана факультету регулювання економіки і міжнародних економічних відносин Вірменського державного економічного університету, к.е.н., Вірменія

7. Удосконалення нормативно-правової бази для впровадження стратегії підвищення конкурентоспроможності національної економіки України за рахунок освоєння інноваційного типу розвитку.

8. Забезпечення динамічного росту економіки як бази для посилення здатності національних виробників протистояти зовнішньому конкурентному тиску.

9. Установлення критеріїв паритетного співробітництва відповідно до європейським і світовим стандартам виробництва, рівня і якості життя.

10. Ревізія існуючої практики залучення ПІІ в Україну.

Україна стратегічно зацікавлена в надходженні ефективних і сумлінних іноземних інвестицій, які повинні запобігти погрозі консервації низького технологічного рівня промисловості України, пов'язаного з її сучасної спеціалізації в міжнародному розподілу праці. З огляду на на це, необхідно досягти якісних змін в оздоровленні інвестиційного клімату, а також терміново почати формування національного правового середовища із внесенням відповідних уточнень до нормативних актів, які будуть регулювати поводження ТНК на національному ринку.

У реалізації цих пріоритетів ключова роль повинна приділятися цілеспрямованої орієнтації суб'єктів української економіки на підвищення їх прибутковості й ефективності фінансово-господарської діяльності переважно, чим рахунок розвитку внутрішніх джерел розвитку, розширення можливостей внутрішнього середовища щодо підвищення конкурентоспроможності національної продукції й досягнення на цій основі структурної перебудови, політичної й соціально-економічної стабільності в суспільстві.

У цілому це відповідає концепції регіонально-секторальної інтеграції економіки нашої держави, що забезпечує зм'якшення зовнішніх факторів і наслідків глобалізації для вітчизняної економіки.

Радвановський З., проректор університету імені Яна Євангеліста Пуркіне в Усті-на-Лабі, Чеська Республіка

Актуальним напрямком дослідження проблем глобалізації, зокрема в області збереження певного рівня керованості національних економік є формування методології дослідження соціально-економічних наслідків глобальних трансформацій. Приймаючи також в увагу, що в сучасному світі ще відбуваються процеси утворення суверенних держав, можна зробити наступні висновки:

- глобалізація не носить універсально позитивного характеру для країн світового співтовариства через економічні, соціальні, культурні й політичні відмінності між промислово розвиненими країнами й слабо розвиненими країнами.
- незважаючи на високі темпи економічного росту, периферійним країнам важко перебороти розрив між розвитком національних економік, оскільки вони не володіють достатніми фінансовими й технологічними ресурсами.

Постеллі К., доброволець Корпусу миру США, доктор філософії з права

Досягти сталості національної економіки в умовах глобалізації слаборозвиненим країнам можливо шляхом співробітництва з інтеграційними об'єднаннями, тобто шляхом визнання й використання досягнень тієї ж глобалізації.

Необхідно розробити модель зовнішньоекономічної діяльності, що передбачала б, по-перше, скорочення імпорту в тих сферах економіки, де вітчизняні товаровиробники можуть вирішити проблему задоволення попиту не гірше закордонних за умови, що вони одержують відповідні ресурси, у тому числі валютні. На шляху реалізації такого роду імпортозаміщуючого виробництва усередині країни лежать як проблеми зовнішньоекономічної політики, так і проблеми, які важко вирішити усередині власної економіки. Незважаючи на це, орієнтація на розвиток імпортозаміщуючого виробництва може стати однієї з найважливіших передумов переходу до дійсно рівноправного світового співробітництва.

Засадко В.В., старший науковий співробітник Регіонального філіалу Національного інституту стратегічних досліджень в місті Львові, к.е.н.

По-друге, необхідно не тільки обмеження імпорту в певних сферах економіки, але й розвиток інших, насамперед перехід до цілеспрямованого імпорту оснащення, необхідного для розвитку загальних стратегічних проектів і програм, орієнтованих на постіндустріальні технології. Такого роду оснащення повинне не стільки стати засобом для виробництва готових виробів, скільки орієнтуватися на заповнення такого вакууму, що утворився в Україні за постсоціалістичної економіки між видобутком, переробкою й виробництвом базисних видів оснащення (у важкій промисловості, машинобудуванні), а також у фундаментальному й прикладному наукомісткому дослідженнях.

Незалежно від методологічних й аксіоматичних концепцій конкурентноздатність тримає піраміду соціально-економічних потреб суспільства, відображає національний економічний розвиток і дає можливість знаходити оптимальні рішення в сфері соціальної політики.

Станкявічене Ю., викладач кафедри фінансів факультету економіки та менеджменту Каунаського технологічного університету, Литва

У світі є три основних центри з вивчення конкурентоспроможності країн. Перший з них – це Інститут стратегії та конкурентоспроможності при Гарвардському університеті (США), два інші центри розташовані у Швейцарії. Один з них – це Всесвітній економічний форум у Давосі, а інший - Міжнародний інститут розвитку менеджменту (Лозанна). Всесвітній економічний форум оприлюднив висновки та рейтинги, що ґрунтуються на показниках 2004-2005 рр. по 117 країнах світу. Перші п’ять місць посіли Фінляндія, США, Швеція, Данія і Тайвань. Україна у цій ієрархії посіла 84 місце поряд з Молдовою та Грузією.

Як показує ретельний статистичний аналіз у 2006 та 2007 рр. ситуація суттєво не змінилась. Значно погіршились показники двох з чотирьох складових загального індексу конкурентоспроможності, а саме – макроекономічна ситуація та бізнес-середовище. Найбільш проблемними чинниками для розвитку сталого конкурентного середовища, що має сприяти національному бізнесу та активізації міжнародного співробітництва у 2007 році підприємці визнали: податкові закони – 18%, корупцію – 20%, доступ до фінансів – 15%, рівень оподаткування – 13%, політичну нестабільність – 8%, інфляцію – 5% та бюрократизм урядовців і неадекватність інфраструктури, зокрема, недосконаліть регулятивної політики – 5%.

Амерханов А.М., президент Таганрозької міжрайонної торгово-промислової палати (Російська Федерація)

Слід зазначити, що в сучасних умовах розвитку конкурентного середовища доцільним є аналіз не тільки конкурентоспроможності нації як сукупності якісних показників, що задовольняє національні та світові вимоги, і при цьому збільшує доходи своїх громадян та забезпечує власну стратегічну безпеку, а й регіонів. З огляду на це процеси розробки регіональних стратегій розвитку конкурентного середовища мають здійснюватись за результатами діагностування природно-ресурсного потенціалу та оцінювання ефективності повного комплексу організаційно-економічних механізмів всього господарського комплексу території, що наразі, дасть сукупний кумулятивний ефект для національної економічної системи.

Анісімова О.М., к.е.н., доцент, учений секретар Приазовського державного технічного університету оголошує вітальний адрес ректора ПДТУ, д.т.н., професори Волошина В.И.

Загострення конкурентної боротьби у світі, що глобалізується, закономірно висунуло на перший план проблеми конкурентоспроможності, яка має реалізовуватися на засадах відповідної регуляторної політики. Формування регуляторної політики розпочалось ще з

2000 року, потім було створено Департамент регуляторної політики Держкомітету з регуляторної політики та підприємництву, у 2005-2007 рр. було переглянуто більш ніж 9 тис. регуляторних актів, з яких понад 50% було скасовано або змінено. Існує ланцюг з наступних етапів щодо реалізації регуляторного акта: після етапу оприлюднення останнього з комплексом додаткових документів на протязі 1-3 місяців здійснюється обговорення цього регуляторного акту, а потім приймається остаточне рішення. Якщо це обговорення не відбулось або було організовано не ефективно, то це визначає, регуляторний процес відбувся без урахування суспільної думки та думки суб'єктів господарювання.

Слід визначити деякі державні інституції, які найбільш повно враховують суспільну думку, а саме Державну податкову адміністрацію, Міністерство економіки та Фонд державного майна та ті, що організовують відповідну роботу не достатньо ефективно – Міністерство аграрної політики, Державний комітет з земельних ресурсів. Крім того, слід зазначити, що лише з Туреччиною, Білоруссю, Ізраїлем, Азербайджаном, Киргизією та Швейцарією існують відповідні правові документи щодо регламентації регуляторної політики України у відповідності до міжнародних угод.

В якості заходів щодо поліпшення регуляторної політики в Україні слід: по-перше, уніфікувати надання проектів регуляторних актів із відповідними документами на web-сайтах міністерств та відомств, по-друге, необхідно здійснювати роз'яснення та тренінги для представників органів державної влади проведення відповідних процедур, по-третє, налагодити дієвий механізм відповідальності за виконання та невиконання принципів держаної регуляторної політики, по-четверте, слід здійснювати подальший перманентний моніторинг реалізації принципів державної політики та, нарешті, врахувати помилки попередніх етапів.

Маміев І.В., заступник начальника відділу маркетингових комунікацій ПАТ "Новокраматорський машинобудівний завод"

З огляду на існуючі структурні диспропорції та досягнутий рівень індустріалізації розвиток економіки має йти по шляху нарощення передусім технологічного рівня капіталомістких галузей, де високий ступінь зношеності основних виробничих фондів. Це, зокрема, енергетика, металургія, хімічна промисловість, машинобудування, транспорт та ін.

Тому слід акцентувати свої зусилля створенні відповідних умов для постійного зростання обсягів виробництва й споживання металопродукції, збільшення обсягів експортно-імпортних операцій у вартісному вираженні; ресурсозбереження й зниження екологічного впливу на тлі світового підвищення вартості енергоресурсів і вимог до охорони навколишнього середовища; вихід підприємств галузі на IPO, що має забезпечити необхідні джерела фінансування інноваційної діяльності; придбання компаніями активів суміжних галузей й об'єктів інфраструктури (енергетичні потужності, порти й т.д.); підвищення

якісних характеристик продукції й удосконалювання її сортаменту; укрупнення компаній-виробників і вихід їх за межі своїх країн в руслі глобалізації світової економіки.

1. Для хімічної промисловості визначною проблемою є значна залежність від цін на імпортний природний газ, який є одночасно й сировиною, й паливом. Відповідними напрямами діяльності є проведення науково-дослідних й експериментальних робіт із пріоритетних напрямків: з створення нових перспективних матеріалів для мікро- і наноелектроніки, полімерів і компонентів на їхній основі, матеріалів зі спеціальними властивостями, надтвердих матеріалів, біосумісних матеріалів, каталізаторів, мембран; проведення науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт з нових технологічних рішень у галузях економіки на базі хімічних технологій майбутніх поколінь, лазерних, мембранних технологій, технологій реабілітації навколишнього середовища, модульних технологій виробництва масової продукції, гнучких технологічних систем; стимулювання інноваційної й інвестиційної активності в хімічній і нафтохімічній промисловості; здійснення митно-тарифної політики з метою захисту вітчизняних товаровиробників на внутрішньому й зовнішньому ринках.

Бараннік В.О., с.н.с., к.е.н., старший науковий співробітник Регіонального філіалу Національного інституту стратегічних досліджень в місті Дніпропетровську

2. Зробити повну масштабну реструктуризацію економіки України, зберегти існуючу спеціалізацію і при цьому перейти на новий рівень технологічного розвитку. Від цього залежать водночас і напрямок, і ступінь розвитку вітчизняних науково-технічних та фундаментальних наукових знань, які мають бути пов’язані передусім з процесом структурних трансформацій. Точками зростання повинні стати технологічні парки, технополіси та інкубатори бізнесу.

3. В умовах зростаючої конкурентності економіки, високої її залежності від енергетичних ресурсів та технологічних рішень бізнес і держава повинні вкладати кошти туди, де є або буде забезпечене суттєве збільшення продуктивності і конкурентності виробництва. Проте водночас слід забувати про зростання залежності інноваційної сфери України від зовнішнього чинника.

Враховуючи значну залежність вітчизняного виробника від зовнішнього фактора слід зосередити увагу на створенні умов для формування внутрішнього платоспроможного попиту та підвищенні якості продукції та послуг на засадах використання національних технічних надбань. Для цього слід активізувати формування ринкових, комерційних відносин у ланцюгу «влада – наука – освіта – бізнес.

Н А У К О В І З А П И С К И

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ФАКТОРЫ И ПРЕДПОСЫЛКИ ОБРАЗОВАНИЯ И РАСПАДА СССР

Макогон Ю.В., д.э.н., проф. Донецкий национальный университет
Доля И.Н., к. полит. наук Региональный филиал НИСИ в г. Донецке
Пожидаев Е.А., к. ист. наук. Региональный филиал НИСИ в г. Донецке

Становление коммунистического режима на территориях бывшей Российской империи и образование СССР привело к революционным преобразованиям, наряду с прочими сферами жизни, и в экономике. Экономические факторы, очевидно, имели фундаментальное значение как в качестве предпосылок образования новой «империи», так и в качестве решающих условий её развития и распада.

Российская империя, вступила в XX век со значительными экономическими достижениями. **Национальный доход** страны составлял 16,4 млрд. рублей (7,4% от общемирового). По этому показателю Российская империя занимала четвёртое место после США, Германии и Британской империи. **По темпам роста национального дохода** Российская империя опережала все развитые западные страны за исключением США: средний рост за период 1885—1913 годов оценивается в 3,25% в год, с увеличением до 4,7% в год в период наибольшего роста (1889—1904 годы).

По валовому промышленному производству на 1913 год — 6,521 млрд. рублей (5,3% от общемирового) — Россия занимала пятое место после Франции, Германии, США и Британской империи, совместно обеспечивавших 71,9% мирового промышленного производства. Однако вклад Российской империи в мировое промышленное производство (5,3%) был меньше доли населения Российской империи в населении мира (10,2%). Росту промышленности (в среднем 7,6% в год) содействовал **бурный рост железнодорожного строительства** в 1890-е годы.

Тем не менее, сохраняется значительное отставание от западных стран в силу огромной разницы «стартовых позиций». Активная индустриализация Англии началась во второй половине XVIII века, США — в начале XIX, России — фактически в последней четверти XIX.

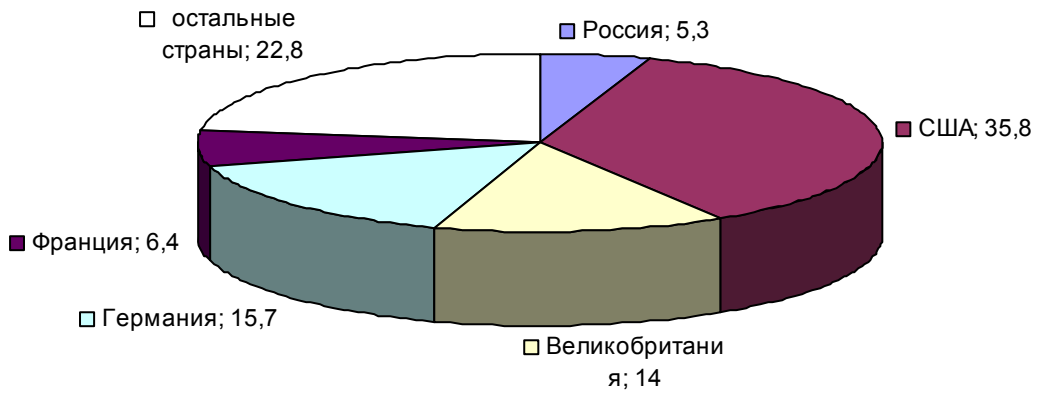


Рис. 1. Доли в мировом промышленном производстве, % (1913 г.).

Население за 40 лет увеличилось почти вдвое за счет крестьян (с 74 миллионов до 126 миллионов человек). Россия подтверждала некоторые мальтузианские идеи: положение крестьян ухудшилось ввиду крайне низкого темпа роста производительности труда. Иначе говоря, покупательная способность основной массы населения не только не росла, но и падала.

В городах проживало 12,8 % населения. Индустриальные рабочие составляли немногим более 1% населения. Основная масса рабочих — это сезонники, отходники, сельские батраки. Большинство рабочих сохраняли свой надел в деревне и даже по паспорту числились крестьянами.

Экономическая безопасность России оставалась неразрешенной проблемой. В условиях недоразвитости капиталистической системы экономика империи пережила **ряд крупных кризисов**. В 1873 году молодая русская промышленность испытала на себе первый циклический промышленный кризис. Он коснулся только легкой промышленности и был результатом недопотребления: покупательная способность крестьянства была крайне низкой, к тому же оно довольствовалось продуктами натурального домашнего производства.

В 1900 году разразился очередной кризис, продолжавшийся три года и приведший к банкротству трёх тысяч предприятий. Несмотря на героические усилия правительства, предпринимателей и рабочих, следует объективно оценить результаты этих усилий. Российская промышленность и банковская сфера не прошли периода свободной конкуренции, но с самого начала проявили тенденцию к монополизации, что в сочетании с государственным воздействием на экономику противоречило развитию рыночной системы.

В октябре 1917 года произошло событие, историческое значение которого исследователи всех поколений будут оценивать по-разному, но которое никто не сможет игнорировать.

Политическая революция большевиков победила быстро и относительно легко, но ее гарантом, по мысли В. И. Ленина и его последователей, могла стать лишь **революция социально-экономическая**. Но как конкретно проводить ее — не знал никто. В арсенале большевиков не было практического опыта такого рода преобразований.

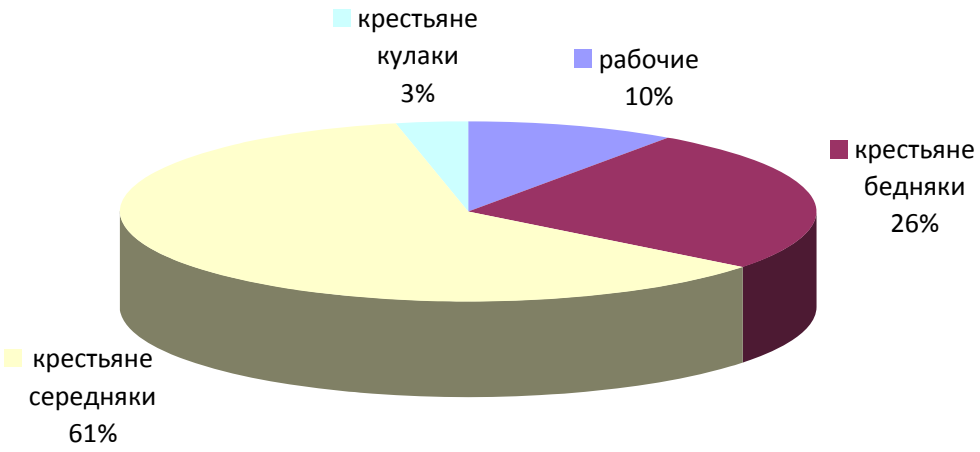


Рис. 2. Состав сельского населения СССР в 1924 г.

Ленин не скрывал того, что именно конкретная социально-политическая ситуация в данном месте в данное время толкнула его и его партию к взятию власти, к изгнанию

классовых противников, к организации Советского государства с тем, чтобы потом на этой базе начать догонять другие народы.

Но эта гонка была крайне тяжёлым делом. Во-первых, наличные производительные силы были "не на ходу", не функционировали многие промышленные предприятия, железные дороги. К лету 1918 года было закрыто 37% промышленных предприятий в 33 губерниях, в стране оставалось всего 15 млн. пудов хлеба, надвигался голод.

Во-вторых,— и это особенно важно для всей истории — пролетарская революция произошла в крестьянской стране. В 1913 году рабочие в России составляли 14,6% самодеятельного населения, а крестьяне (без сельской буржуазии) — 66,7 %. Само крестьянство было неоднородным. Летом 1918 года сам В.И. Ленин считал из 15 млн. крестьянских хозяйств — 10 млн. бедняцкими, около трех миллионов середняцкими. "Кулацкие" хозяйства составляли 13,5% или около 2 млн. хозяйств.

В 1920—1921 гг. были образованы Украинская ССР, Белорусская ССР, Азербайджанская ССР, Армянская ССР, Грузинская ССР, власть в которых принадлежала большевикам. В ноябре 1921 г. Грузия, Армения и Азербайджан объединились и образовали ЗСФСР. На территории РСФСР в это же время активно шел процесс создания автономий. В 1918 г. были созданы первые национально-областные объединения — Туркестанская Автономная Советская Социалистическая Республика (ТАССР), Трудовая коммуна немцев Поволжья, Советская Социалистическая Республика Тавриды (Крым). В период Гражданской войны отдельные образования были ликвидированы (Северо-Кавказская Советская Республика, Донская Республика), другие создавались заново. В марте 1919 г. была провозглашена Башкирская Автономная Советская Республика, в 1920 г. Татарская и Киргизская автономные республики, образовались Чувашская, Калмыцкая, Марийская, Вотская, Карачаево-Черкесская автономные области. В 1921—1922 гг. провозглашаются Казахская, Горская, Дагестанская, Якутская, Крымская автономные республики. Первоначально СССР образовали четыре республики — РСФСР, Украина, Белоруссия и ЗСФСР. В последующие годы в состав СССР вошли Узбекская ССР, Туркменская ССР (1925 г.), Таджикская ССР(1929 г.), Казахская ССР, Киргизская ССР (1936 г.), в 1936 г. ЗСФСР была распущена и образовано три республики — Азербайджанская СССР, Армянская СССР и Грузинская СССР (Рис 3.).

Рис. 3. Карта образования СССР 30 декабря 1922 г.

21-22 июля 1940 г. провозглашено создание Эстонской ССР, Латвийской ССР и Литовской ССР и принятие Декларации о вхождении в СССР. 3-6 августа 1940 г., в соответствии с решениями, эти республики были приняты в состав Советского Союза (Рис. 4).

Рис. 4. Границы СССР на 1941 г.

История экономики СССР прошла несколько этапов, различных по протяженности во времени и существенно различающихся по социально-экономическому содержанию и направлениям экономической политики.

Первой из главных вех экономических преобразований коммунистической системы стала **попытка решения главного историко-экономического вопроса — аграрного — в буржуазно-демократическом духе** посредством принятия эсеровского варианта Декрета о земле (25.10.1917) с уравнительным землепользованием социализированной земли. Однако обострившийся продовольственный вопрос, волна крестьянских мятежей, с одной стороны, эксцессы пролетарского давления на среднее крестьянство, на кооперацию, пренебрежение местных советов нуждами повседневной хозяйственной жизни крестьянства - с другой, привели к тому, что летом 1918 года и в деревне началась, так сказать, новая "Октябрьская революция", внешним проявлением которой стали подмена социализации земли ее национализацией и создание в июне 1918 года комитетов бедноты. Компромисс с деревней был разрушен.

Следующая попытка реформирования в марте 1918 года большевистская партия смещает центр тяжести экономической работы и противопоставляет старым приемам национализации "методы постепенного перехода". **Национализация** продолжалась, но принимала более организованный характер. Декрет от 29 июня 1918 года вносил в процесс национализации определенный порядок и систему.

С началом гражданской войны и иностранной интервенции приходит этап "военного коммунизма". Система мер "военного коммунизма" делала невозможными нормальные рыночные отношения. Безусловная национализация всей частной собственности в городах, чрезвычайные меры борьбы со спекуляцией и саботажем, жесткая централизация всего

хозяйственного управления посредством главков, натурализация экономических связей и уравнительность натуральных выплат за обязательный труд.

X съезд РКП(б) ознаменовал начало четвертого периода советской социально-экономической истории (с 1921 по 1928 год) — этапа **новой экономической политики**. Политический расчет большевиков в тот период требовал удовлетворения крестьян — основной массы населения. А главным требованием крестьян было восстановление свободного товарного оборота продуктов. Поэтому НЭП — это политика восстановления товарно-денежных отношений в "коммунистической" стране.

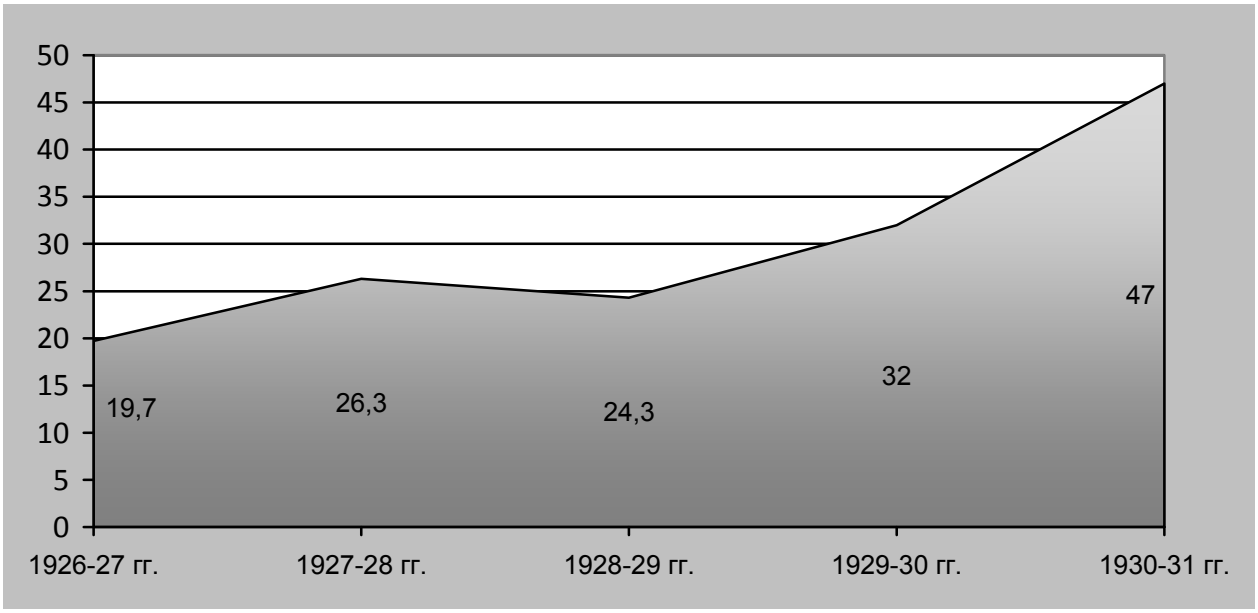


Рис. 5. Среднегодовые темпы роста промышленности в СССР на первом этапе индустриализации, % (1926-31 гг.).

Результаты сочетания макроэкономического планирования и развертывания рыночных сил были замечательными, экономика демонстрировала высокий темп роста. Только за один 1926/27 финансовый год прирост промышленной продукции составил 18%. В том же году были преодолены довоенные рубежи потребления пищевых продуктов, экономика была практически восстановлена. Одновременно воссоздавалась нормальная кредитная система, появилась сеть акционерных банков, страховых компаний, других финансовых институтов.

И, наконец, НЭП, как временный и вынужденный для коммунистического режима шаг, сменяется моделью **"сталинского (государственного) социализма".** Сталинизм победил. Оппозиционные силы, стравленные Сталиным друг с другом, не смогли оказать сопротивления. Политика ускоренного продвижения по пути строительства "нового общества" стала преобладать.

Однако невиданный экономический и прежде всего индустриальный рост сопровождался колоссальными социальными затратами и потерями. Вот лишь некоторые примеры.

В первом же году первой пятилетки введена карточная система распределения хлеба, просуществовавшая до января 1935 года.

В 1930—1931 годах выдворено на поселение в неосвоенные районы 381 тысяча крестьянских семей (около 1,8 млн. человек), еще больше крестьян подверглись переселению в границах административных районов без высылки.

Детская смертность в 1935—1939 годах превысила 20 %.

В 1931—1933 годах в стране разразился очередной голод. В тот же период экспортировано 70 млн. пудов зерна.

В 1931 году учреждается ГУЛАГ — главное управление лагерей.

В декабре 1939 года принято постановление "О мероприятиях по улучшению трудовой

дисциплины ", предполагающее увольнение с передачей дела в суд за 20 минут опоздания на работу. Запрещены увольнения и переходы с одного места работы на другое по инициативе самих работников.

В результате интенсивных преобразований экономики в 1928 – 1940 годах в стране был создан мощный промышленный потенциал, сделаны значительные шаги в сторону индустриальной цивилизации. Но социально-экономическая форма не соответствовала содержанию. Капитализм был разрушен, но **социализм в его классической модели не был создан.** Усеченная "модель социализма" во второй половине 30-х годов была объявлена подлинным социализмом, что нашло свое отражение в Конституции СССР 1936 года.

Страна приобретала мощь — люди превращались в "винтики" огромной бюрократической машины. Промышленность бурно росла — люди испытывали постоянный дефицит товаров первой необходимости. Страна оснащалась новейшим вооружением — люди дрожали от возможного увольнения из-за пустяка с последующими репрессиями. Государство многое давало людям: образование, здравоохранение, пенсии. Но и держало их в постоянном подчинении и страхе.

Значительный урон экономике СССР нанесло участие в Великой Отечественной войне. Советский Союз – единственная в мире сила, которая в результате героической борьбы остановила в 1941 г. непрерывное победное шествие агрессии фашистской Германии по Европе. После поражения под Сталинградом Германия, а за ней и Япония перешли от наступательной войны к оборонительной. Советский Союз в 1944 - 1945 гг. выполнил освободительную миссию в Европе, ликвидировав фашистское господство над большинством порабощенных народов, сохранив их государственность и исторически справедливые границы.

Выпавшая на долю СССР историческая роль в разгроме фашизма стоила тяжелых потерь. Советский народ принес на алтарь победы над фашизмом самую жертвенную долю. Советский Союз потерял в войне 26,6 млн. человек, десятки миллионов ранены и искалечены, резко упала рождаемость, огромный ущерб нанесен здоровью; все советские люди испытали физические и нравственные страдания; упал жизненный уровень населения.

Огромный урон нанесен народному хозяйству. СССР потерял 30% национального богатства. Стоимость ущерба составила 675 млрд. руб. Разрушены и сожжены 1 710 городов и поселков, более 70 тыс. деревень, более 6 млн. зданий, 32 тыс. предприятий, 65 тыс. км железных дорог. Государственная комиссия установила, что материальный ущерб составлял около 30% национального богатства Советского Союза, а в районах, подвергшихся оккупации, — около двух третей. В целом материальные потери Советского Союза оцениваются суммой около 2 трлн. 600 млрд рублей. Для сравнения национальное богатство Англии уменьшилось лишь на 0,8%, Франции — на 1,5%, а США материальных потерь, по существу, избежали. Война опустошила казну, препятствовала созданию новых ценностей в народном достоянии, привела к ряду отрицательных последствий в экономике, демографии, психологии, нравственности, что в совокупности составили косвенные издержки войны.

Советское руководство неоднократно проводило **попытки реформирования экономики страны** в послевоенный период. Причём в поисках выхода из частых кризисных ситуаций коммунистические лидеры, вопреки нерыночной марксистской доктрине, обращались именно к рыночным преобразованиям.

В марте 1946 г. Верховный Совет СССР утвердил **план восстановления и развития народного хозяйства на 1946 — 1950 гг.** В нем были определены пути возрождения и дальнейшего развития экономики. За пятилетие было восстановлено и вновь сооружено свыше 6,2 тыс. промышленных предприятий. Особенно большое внимание уделялось развитию металлургии, машиностроения, топливно-энергетического и военно-промышленного комплексов. Были заложены основы атомной энергетики и радиоэлектронной промышленности. Работы по восстановлению промышленности были в

основном завершены в **1948 г**. К концу пятилетки уровень промышленного производства на 73 % превысил довоенный. Однако приоритетное развитие тяжелой индустрии, перераспределение в ее пользу средств из легкой и пищевой отраслей привели к дальнейшей деформации структуры промышленности в сторону увеличения производства продукции группы “А”. В **1947 г**. была **отменена карточная система** на продовольственные товары, была проведена **денежная реформа**.

В сентябре 1953 года Коммунистическая партия решила несколько ослабить пресс, давящий на сельских тружеников. Был значительно снижен сельскохозяйственный налог (в 2,5 раза по сравнению с действовавшими ставками), списаны налоговые долги колхозам и совхозам, увеличены размеры приусадебных участков и личных подсобных хозяйств, снижены нормы обязательных поставок продукции животноводства, увеличены закупочные цены (на мясо в 5,5 раза, молоко и масло в 2 раза, зерно на 50 %), некоторое развитие получили так называемые колхозные рынки, где крестьяне могли продавать продукцию. Освоение целинных и залежных земель (1953—1956) — типичный пример "мобилизационной экономики", когда государство бросает в нужное время в нужное место ресурсы, не заботясь о том, что другие отрасли или регионы "оголяются" в инвестиционном смысле.

Далее последовали так называемые **"косыгинские" реформы середины 60-х годов**, давшие вспышкообразный результат и заглохшие уже к началу 70-х. Суть этих реформ сводилась к развитию *хозяйственного расчета* на государственных предприятиях Число плановых показателей, спускаемых предприятию, было резко сокращено, а главным показателем становился объем *реализованной* продукции, что было явно рыночным моментом в проекте реформ (до 1965 года главным показателем государственного плана для предприятия был объем *произведенной* валовой продукции). "Косыгинские" реформы дали кратковременный положительный результат. Во всяком случае, восьмая пятилетка (1966—1970) была по результатам лучшей за всю послевоенную историю советской экономики. Но уже в следующем пятилетии весь рыночный пыл унялся темпы роста стали резко падать.

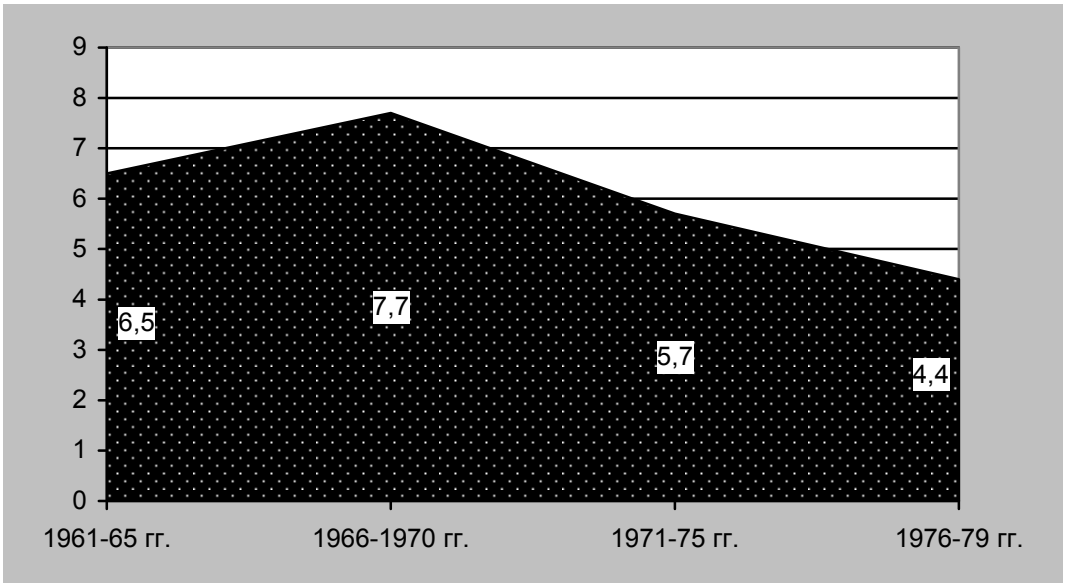


Рис. 6. Среднегодовые темпы прироста макроэкономических показателей в СССР, % (1961-79 гг.).

Структурный кризис советской модели общественно-политического развития как основная причина распада СССР

Основные черты экономического кризиса второй половины 60- начала 80 годов: дефицит товаров; отказ или медленное внедрение новых технологий; невысокое качество большинства товаров; продовольственный кризис, хроническая кризис сельского хозяйства; скрытая инфляция (рост цен при неизменных размерах заработной платы; преимущественно экстенсивный путь развития экономики; высокая затратность производства, энергоемкость и материалоемкость продукции; появление теневой экономики («цеховики»).

Тенденции политического кризиса: военные авантюры и неспособность их решить (Афганистан, Эфиопия, Ангола и т. д.); неспособность высшего руководства реагировать на новые тенденции развития мира. "Старение" руководства на 1982 г. средний возраст высшего руководства превышал 70 лет); недееспособность законодательных органов, все важнейшие вопросы решались в узком кругу высшего партийного руководства; потеря динамичности в развитии советской модели и, соответственно, непривлекательности для других стран; коррупция в высших эшелонах власти: взяточничество, криминализация, продвижение по служебной лестнице по принципу знакомства, родственных связей, личной преданности; усиление репрессий против инакомыслящих (диссидентов).

В промышленности командно-административная система свела на нет всякую самостоятельность предприятий. Сначала увеличилось количество плановых показателей (производительность труда, средней зарплате, себестоимость продукции и т.д.). Сохранялась система централизованного материально-технического снабжения, которую так и не заменили на систему оптовой торговли.. Не действовало на практике и материальное стимулирования труда. Чем лучше работало предприятие, тем жестче были нормы образования фондов стимулирования. Таким образом, реформы «Косыгина» были обречены через внутреннюю противоречивость и непоследовательность.

Факты

Внешняя торговля СССР была весьма ограничена идеологией: 2/3 внешнеторгового оборота приходилось на социалистические страны, игравшие роль экономических сателлитов. Значительная доля внешнеэкономического оборота приходилась также на «развивающиеся страны». Этот сегмент внешнеэкономических отношений, как известно, носил характер масштабной экономической помощи со стороны СССР (Рис.7).

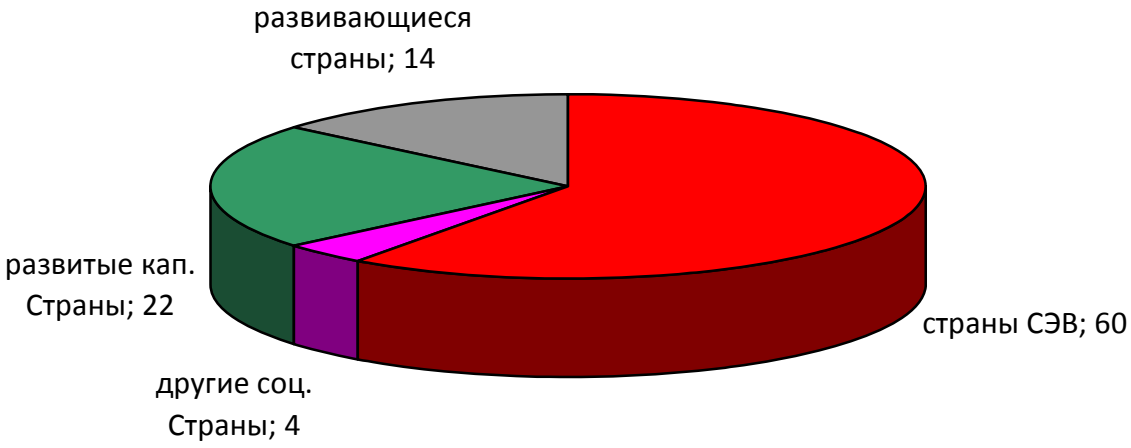


Рис. 7. Структура внешнеторгового оборота СССР по группам стран, % (1986 г.).

В промышленности преобладала тяжёлая индустрия. В 1986 году в общем объёме промышленной продукции на группу «А» (производство средств производства) приходилось 75,3 %, на группу «Б» (производство предметов потребления) — 24,7 %.

Доходы СССР за 70-80-е годы по экспорту нефти составляли 180 млрд. долл. Большая их часть была потрачена на военно-промышленный комплекс, на закупку сельхозпродукции и товаров широкого потребления.

По 1960-1987 гг основные фонды народного хозяйства (оборудование, техника, здания) выросли в 8 раз, а их отдача понизилась в 2 раза.

Из 160 млн. т стали, выплавлялась в СССР, 20 млн. т шло на стружку.

60% производимой продукции не пользовалось спросом.

На одну единицу оружия, производивших страны НАТО, в СССР производилось 7.

Теневая экономика («Цеховики») потребляла 10% ресурсов, производила - 20% национального дохода.

К началу 80-х годов СССР выпускал больше США: тракторов - в 5 раз; железной руды - в 4 раза; нефти, цемента, стали, станков - в 2 раза.

В 70-е годы промышленное производство в СССР составляло 33% от американского; сельское хозяйство -14%.

Относительное сокращение вСССР расходов на научные исследования, углубления научно-технического разрыва с США. Так, в 1985 г. в США работало 1500 тысяч новейших ЭВМ и 17 млн персональных компьютеров, то в СССР - лишь несколько десятков тысяч аналогичных машин устаревших моделей.

В начале 80-х годов в промышленности ручной труд составляла 40%, строительстве - 60%, сельском хозяйстве - 75%.

В результате, с начала 80-х годов граждане страны стали испытывать на себе серьезные социальные трудности: талонное распределение продуктов, изматывающие очереди за товарами повседневного спроса, полнейшее расстройство государственных финансов. С момента прихода к власти в 1985 году М. С. Горбачева о рынке *заговорили* вновь. Силы российского предпринимательства прорывались наружу через разрешенные арендные отношения, кооперативы, индивидуально-семейную трудовую деятельность.

Но поскольку дальше разговоров о рыночной экономике дело не продвигалось, *в стране начался системный кризис.* Положение усугубилось антиалкогольной компанией 1985 - 1986 годов, приведшей к потере 10% государственного бюджета. Одна за другой происходили аварии на транспорте. Колоссальные средства затрачивались на импорт продовольствия. В 1988 году СССР импортировал 40 млн. тонн зерна, в 1989 году – 60 млн. тонн. Летом 1989 года в России обнаружился "рабочий вопрос": забастовки охватили многие промышленные центры, наиболее активно они проходили в России. Такой нагрузки страна не выдержала произошел распад СССР.

Последствия распада СССР

После распада СССР в 1991г. произошёл одновременный распад единого экономического пространства, повлекший разрыв научно-технических и воспроизводственных цепочек в обеих странах. Закономерным итогом разрушения единого народно-хозяйственного комплекса стало падение ВВП в обеих странах приблизительно на 45%, спад промышленного производства на 60%, обвал инвестиций в основной капитал на 80%, двукратный скачок смертности и пятикратный рост бедности. В 1990-е гг. обозначились большие различия в демографическом развитии европейских и азиатских стран СНГ. Если в Белоруссии, России и на Украине естественный прирост в 1990-е и нулевые годы имел отрицательные значения, то в мусульманских странах он был положительным. Это сказалось на росте различий по объему ВВП на душу населения. В частности, соотношение максимального и минимального отношений долей стран в ВВП к долям в населении увеличилось с 1,28 : 0,32 до 1,41 : 0,14, или с 4 до 10 раз.

Одной из основных проблем для Украины после распада СССР стал разрыв экономических связей, который подчеркнул что экономика страны не является самодостаточной и не обладает достаточным внутренним платёжеспособным спросом, который бы мог обеспечить окупаемость базовых отраслей экономики и

высокотехнологичных производств.

Данные Госкомстата относительно производства в стране тех или иных товаров и услуг в 1990 году и 2010-м.

Таблица 1. Производство продукции в Украине за 20 лет.

	1990 год	2010 год	Изменение, %
Ткань, млн кв. м	1210	88,2	-92,71
Обувь, млн пар	196	22,5	-88,52
Сливочное масло, тыс. т	444	79,5	-82,09
Бытовые холодильники, тыс. шт.	903	164	-81,84
Сахар	6791	1805	-73,42
Стальные трубы, тыс. т	6494	1957	-69,86
Колбасы, тыс. т	900	281	-68,78
Автомобили, тыс. шт.	196	75,3	-61,58
Цемент, млн т	22,7	9,5	-58,15
Минеральные удобрения, тыс. т	4815	2285	-52,54
Готовый прокат, млн т	28,6	17,6	-38,46
Производство электроэнергии, млрд кВт·ч	298	189	-36,57
Аммиак, тыс. т	4941	4163	-15,74
Бумага и картон, тыс. т	369	437	+18,42
Подсолнечное масло	1070	3030	+183,17

Главным фактором разрушения единого народнохозяйственного комплекса СССР стало появление барьеров на пути товаропотоков между новыми государствами в виде *новых государственных границ*. На первых порах взаимные торговые связи поддерживались благодаря бартеру и нелегальным торговым операциям, что помогло многим производствам выжить в период высокой инфляции и безденежья.

Разъединение пространства было обусловлено также *резким повышением транспортных тарифов.* Помимо большой протяженности сообщений сдерживающее действие транспортного фактора на взаимных связях проявлялось и через высокую степень транзитности взаимных перевозок. Из 66 возможных двусторонних торгово-транспортных связей между 12 членами Содружества – 44 требуют транзита по наземным коммуникациям других постсоветских стран.

Страны-транзитеры, через которые осуществляется транзит, стремились и стремятся, используя свое положение, получить определенную экономическую и политическую ренту. В связи с этим для международных сообщений были установлены транспортные тарифы заметно выше, чем для внутренних. В ответ страны, зависящие от транзита, начали использовать или строить альтернативные коммуникации. Одним из первых и крупных проектов нового евразийского транспортного коридора из Китая через Центральную Азию и Южный Кавказ в Европу стал так называемый проект ТРАСЕКА.

Республиканская специализация в хозяйственном комплекс СССР при суверенном существовании превратилась в монополию стран на производство отдельных видов товаров и услуг. Это заставляло страны развивать импортозамещение, защищая национальных производителей тарифными и нетарифными мерами что, безусловно, ограничивало потенциал взаимной торговли. С середины текущего десятилетия доля взаимной торговли в общем объеме внешней торговли стран СНГ имела тенденцию к стабилизации. В среднем по всем странам за 2005–2009 гг. она составила 22–24%. Это означает, что взаимные торговые

связи в этот период росли в одном темпе с торговлей в целом. Данная пропорция устояла и в кризисном 2009 г., и в 2010 г.

Резкое ослабление торгово-экономических связей в 1990-е годы было тесно взаимосвязано с *глубоким экономическим спадом*. Пик спада пришелся на 1994–1998 годы и был довольно неравномерен по странам. Наиболее сильно пострадали Таджикистан, Грузия, Молдова, Азербайджан и Украина, сократившие физический объем ВВП по сравнению с 1991 г. более чем в 2 раза. С наименьшими потерями 1990-е годы прошел Узбекистан. В среднем по СНГ максимальный спад ВВП, выраженный в постоянных ценах, по отношению к 1991 г. достиг 39% в 1996 г., промышленного производства – 50% в 1996 г., сельскохозяйственного производства – 37% в 1998 г., инвестиций в основной капитал – 71% в 1999 г., перевозок грузов предприятиями транспорта – 78% в 1998 г., экспорта – 67% в 1992 г., импорта – 72% в 1993 г.

Высокие темпы роста ВВП в 2000–2008 гг. во многом были обусловлены динамичным ростом внешней торговли. В 2005 г. страны превысили объем советского экспорта в 1991 г., а в 2007 г. – объем импорта. Однако объемы взаимной торговли в 2008 г. довольно сильно не дотягивали до уровня 1991 г. В 2008 г. взаимный экспорт составил 80% от объема 1991 г., а взаимный импорт – 91,9%. В 2009 г. это соотношение отступило до 53,7% для экспорта и 61,3% для импорта. Иными словами, экономический рост стран СНГ, в первую очередь, был связан с наращиванием внешнеэкономических связей со странами дальнего зарубежья, в которых устойчиво рос спрос на топливные и сырьевые товары. Экономически рост базировался на традиционных отраслях, прежде всего топливно-сырьевого сектора.

Высокая динамика региона была прервана глобальными финансово-экономическим кризисом 2008–2009 гг., который по-разному затронул страны Содружества. В экономиках Армении и Украины по итогам 2009 г. произошел сильный, на 15% спад, а в Азербайджане, Узбекистане и Туркменистане наблюдались довольно высокие темпы роста. В 2010 г. рост экономики наблюдался у всех стран Содружества за исключением Кыргызстана. Но достижение уровня экономики 2008 г. Арменией, Украиной, Россией и Молдовой – странам, которые испытали сильный спад, – можно ожидать в 2013–2015 гг. В целом же за 1991–2010 гг. общий ВВП стран Содружества увеличился всего на 15%. Доля стран Содружества в мировом ВВП в 2009 г. составила 4,3%, увеличившись на 1% по сравнению с концом 1990-х гг., и примерно сравнялась с их долей в мировом населении – 4,1%.

Возможен ли был китайский путь для СССР?

Постепенный переход от плановой системы к рыночной, успешно осуществленный в Китае, был в принципе возможен и в СССР, и только ошибки тогдашнего руководства привели к тому, что эта возможность осталась нереализованной, считает **экономист ICSEAD Назрул Ислам (Nazrul Islam).**

Результаты реформирования в постсоветских республиках не могут не вызывать разочарования, особенно на фоне очевидных успехов. Так что вопрос об общей оценке эффективности проведенной во многих из постсоветских республик шоковой терапии требует дальнейшего изучения. Многие экономисты сегодня изменили свой взгляд на шоковую терапию и не склонны высоко оценивать возможности такой формы преобразований. Джеффри Сакс, один из основоположников так называемой гипотезы Сакса-Ву, напротив, по-прежнему придерживается той же точки зрения. Сакс является одним из главных теоретиков Шоковой Терапии, принимавшем участие в ее разработке и внедрении в странах СНГ.

Сторонники Шоковой Терапии продвигают идею о том, что в Китае — преимущественно сельскохозяйственной стране с переизбытком рабочей силы — реформы могли вылиться в рост новых секторов за счет вовлечения свободной рабочей силы.

СССР, напротив, имел огромный промышленный сектор и полную занятость, так что для него реформы означали в основном реструктуризацию существующей экономики, а

свободная рабочая сила могла появиться лишь в результате ликвидации ранее созданных предприятий. В результате, по их мнению, постепенное реформирование было для СССР невозможным.

В то же время, другие исследователи, такие как Назрул Ислам, доказывают ошибочность этого мнения. Общие рассуждения понятны даже интуитивно. В то время как реформа китайских госпредприятий продвигалась успешно и в конечном счете доказала свою эффективность, реформа советских госпредприятий шла крайне неудачно и окончилась распадом СССР и переходом постсоветских республик к шоковой терапии. Столь разные исходы сигнализируют о том, что не структуры экономик России и Китая стали главной причиной несхожести результатов. Однако остаются два вопроса.

Во-первых, насколько важным был большой сельскохозяйственный сектор для реформирования китайских госпредприятий?

Во-вторых, если причина расхождения результатов реформ не лежит в структурных различиях, тогда где ее стоит искать?

Процесс реформирования госпредприятий обычно имеет два основных компонента: а) конструкция реформы, и б) механизм ее проведения.

Конструкция реформы в свою очередь, имеет два аспекта: 1. «внешняя среда», т.е. управление цепью поставок и распределение выпуска, и 2. «структура внутренней мотивации» — заинтересованность акционеров в результатах деятельности предприятия. Отсюда следует, что механизм проведения реформ следует анализировать как на микроуровне, то есть на уровне предприятия, так и на макроуровне.

Сравнения же следует проводить на основе четырех взаимосвязанных направлений реформирования (см. рис. 4).

Анализ показывает, что, как по конструкции реформы, так и по механизму проведения, китайская и советская реформы госпредприятий имели существенные различия. С точки зрения «внешней среды» Китай принял систему «двойных цен». То есть китайский вариант реформы строился на четком разграничении (количественном и качественном) между сферой действия плановой экономики с ее замороженными ценами, и рыночными секторами, где ценообразование было свободным.

В отличие от Китая, СССР явно не желал переходить к рынку, стараясь остаться в системе координат плановой экономики. Запоздалая попытка перейти к рынку при помощи Закона о государственных предприятиях в 1987 г. не возымела должного эффекта. Формально закрепленное разделение плана (госзаказов) и рынка (договоров) оставалось расплывчатым и сложным в применении. В итоге, Закон создал неопределенность для госпредприятий и привел в конечном счете к закрытию и гибели многих их них.

С точки зрения системы внутренних стимулов, китайцы перешли от модели «аккумуляции прибыли» к модели «ответственности прибылью», а затем создали налоговую систему, ориентированную на поощрение получения прибыли. Возрастающая прибыль китайских госпредприятий зависела почти полностью от рыночных цен, так что полученная ими прибыль была рыночной по своему характеру.

Советские же реформаторы пытались на разные лады усовершенствовать принципы хозрасчета и соответствующих фондов стимулирования. А прибыль, которая аккумулировалась в подобных фондах, строго говоря, не была рыночной, она была производной от плана и плановых цен, а потому и не была ни результатом рыночной деятельности, ни каналом влияния на производителя со стороны рынка.

Что же касается механизмов проведения реформы на микроуровне, то и здесь Китай и СССР двигались в разных направлениях. Приняв «систему ответственности менеджмента» и ограничив роль партийных комитетеов на предприятиях, китайцы передали больше власти менеджерам. Последние фактически стали действовать как предприниматели в рыночной экономике. В СССР пошли по другому пути — отказались от единоначалия и ввели систему, в которой управлять предприятием стали рабочие и избранные ими директора. Но эти

выборные директора объективно не могли адекватно реагировать на рыночные сигналы, потому что, с одной стороны, были зависимы от рабочих, а с другой — от властей, которые не хотели лишаться «тотального контроля» над предприятиями.

Анализ механизмов проведения реформы на макроуровне показывает, что и тут Китай и СССР двигались в разных направлениях. Китай не менял политического руководства и поэтому сохранил возможности довести реформы до конца. А в СССР были одновременно с экономическими инициированы политические реформы. В итоге завершать преобразования было некому.

Оценивая роль сельскохозяйственного сектора в реформе госпредприятий, можно отметить, что возникновение городских и сельских (муниципальных) предприятий и других негосударственных предприятий само по себе в большой степени было ответом на китайскую реформу госпредприятий. Система одновременного функционирования рыночных и плановых механизмов, дала негосударственным предприятиям возможность эффективного использования имущества прежних предприятий, например, на основе его аренды.

Иначе сконструированные советские реформы, в отличие от китайских, не смогли правильно использовать избыток рабочей силы, скопившийся в госпредприятиях и сельском хозяйстве.

Основной вывод состоит в том, что пути реформаторов в Китае и СССР разошлись не потому, что объективные исходные условия были принципиально разными, но прежде всего потому, что конструкции преобразований и механизмы их реализации были изначально разными, так же как и механизмы их проведения. То есть различные результаты преобразований связаны именно с различиями в проводимой политике, а не предопределены исходными объективными обстоятельствами. Иными словами, судьба преобразований определена позициями политических лидеров двух стран. Если Китай при Дэн Сяопине был осторожен и прагматичен в своих преобразованиях, то советский лидер Михаил Горбачев показал крайне поверхностное понимание экономики и политики.

В основе советского экономического проекта лежали ложные идеи и представления о совершенстве человека и всесилии разума, из которых исходили в своих архаичных теориях утопические социалисты – Маркс и Энгельс, и которые взялся претворить в жизнь Ленин. Тем не менее, страна не просто просуществовала семь десятилетий, но и добилась немалых успехов по целому ряду важных социально-экономических вопросов. Достижению этих успехов, вероятно, способствовало значительное ограничение коррупции в жёстко централизованной вертикали власти, особенно на первых этапах развития государства. Плановая экономика, не способная существовать в чистом виде, оказалась достаточно живучей, будучи дополнена неформальным "административным рынком", представляющим собой сложные отношения внутри колоссального бюрократического аппарата.

Главным козырем советской системы заслуженно считалась высокая способность к мобилизации. Эта способность является необходимой на этапе догоняющей индустриализации, когда очевидны цели и задачи развития. Однако, советская система ни идеологически, ни организационно не была способна перешагнуть индустриальную эпоху. Даже понимая, что наука движет прогресс, и вкладывая в нее огромные средства, СССР не способен был обеспечить инновационное развитие нигде, кроме ВПК. И неудивительно, ведь предпринимательство было под запретом. Возможности для реализации творческой энергии были крайне ограничены, ведь с политэкономической точки зрения СССР был доведенной до логического абсурда системой "ограниченного доступа". Поэтому утрата мобилизационных качеств не была ничем компенсирована. В результате всего этого экономика становилась все менее эффективной.

Однако она могла бы стагнировать еще долго, если бы не крах идеологии. Социально-экономические конструкции в СССР поддерживались мощными политические, идеологическими и репрессивные подпорками. Когда в середине 80-х годов, не справившись

с лавиной надвигающихся проблем, сами центральные власти страны стали демонтировать одно за другим сначала идеологические, потом политические, и, наконец, репрессивные подпорки, экономика не стала перестраиваться, не показала своей способности к действительному реформированию. Она просто рухнула.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ:

1. Абалкин Л. Экономическая история СССР. – М.: «ИНФРА-М», 2007. – 496 с.
2. Грегори П. Экономический рост Российской империи (конец XIX - начало XX вв.). Новые подсчеты и оценки / Пер. с англ. – М.: РОССПЭН, 2003. – 254 с.
3. Гусейнов Р. История экономики России: Учебное пособие. - М.: ИВЦ " Маркетинг", 000 "Издательство ЮКЭА", 1999. – 352 с.
4. Дубровский В. Лукоморья больше нет // Зеркало недели. – 2013. – №1.
5. Ислам Н. Возможен ли был китайский путь для СССР [электронный ресурс] // Экспертный портал "Открытая экономика". – Режим доступа к статье: http://www.opec.ru/1348593.html
6. История мировой экономики: Учебник для вузов / Под ред. Г.Б. Поляка, А.Н. Марковой. – М.: ЮНИТИ, 2002. – 727 с.: ил.
7. Історія економіки та економічної думки: XX ст. – початок XXI ст. : навч. посіб. / за ред. В.В. Козюка, Л.А. Родіонової. – К.: Знання. – 2011. – 582 с.
8. Калабеков И. СССР и страны мира в цифрах [электронный ресурс] // – Режим доступа к статье: http://kaig.ru/ussr.html
9. Леоненко П., Юхименко П. Економічна історія: Навч. Посібн. – К.: Знання-Прес, 2004. – 499 с.
10. Попов В. Закат плановой экономики [электронный ресурс] // «Эксперт» – Режим доступа к статье: http://expert.ru/expert/2009/01/zakat_planovoi_ekonomiki/