

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ХЕРСОНСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ФАКУЛЬТЕТ ЕКОНОМІКИ І МЕНЕДЖМЕНТУ

**НАУКОВИЙ ВІСНИК
ХЕРСОНСЬКОГО ДЕРЖАВНОГО
УНІВЕРСИТЕТУ**



Серія:
ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ
Випуск 6
Частина 1

Херсон
2014

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ:

Головний редактор:

Шапошников Костянтин Сергійович, доктор економічних наук, професор (декан факультету економіки і менеджменту, професор кафедри економічної теорії Херсонського державного університету).

Заступник головного редактора:

Соловійова Ніна Ігорівна, доктор економічних наук (професор кафедри менеджменту і адміністрування Херсонського державного університету).

Відповідальний секретар:

Станкевич Юлія Юріївна, кандидат економічних наук (доцент кафедри економічної теорії Херсонського державного університету).

Члени редакційної колегії:

Мохненко Андрій Сергійович, доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри економіки підприємства Херсонського державного університету).

Мармуль Лариса Олександрівна, доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри економіки підприємства Державного університету телекомунікацій).

Стратонов Василь Миколайович, доктор юридичних наук, професор (декан юридичного факультету Херсонського державного університету).

Іртищева Інна Олександрівна, доктор економічних наук, професор (професор кафедри міжнародної економіки та економічної теорії Миколаївського національного університету імені В.О. Сухомлинського).

Сарапіна Ольга Андріївна, доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри обліку та аудиту Херсонського національного технічного університету).

Хрущ Ніла Анатоліївна, доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри фінансів та банківської справи Хмельницького національного університету).

Князева Олена Альбертівна, доктор економічних наук, професор (професор кафедри економіки підприємства та корпоративного управління Одеської національної академії зв'язку імені О. С. Попова).

Скидан Олег Васильович, доктор економічних наук, доцент (проректор з наукової роботи та інноваційного розвитку Житомирського національного агроекологічного університету).

Лозова Тамара Іллівна, доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри бухгалтерського обліку Бориспільського інституту муніципального менеджменту Міжрегіональної академії управління персоналом).

Грегори Гарднер, Ph.D, професор економіки Державного університету штату Нью-Йорк у Потсдамі, США.

Едвін Португал, Ph.D, професор економіки Державного університету штату Нью-Йорк у Потсдамі, США.

Римантас Сташис, Ph.D, професор економіки, завідувач кафедри менеджменту Клайпедського університету, Литва.

Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки»

включено до переліку наукових фахових видань України з економіки
на підставі Наказу МОН України від 14 лютого 2014 року № 153

Рекомендовано до друку та поширення через мережу Internet

Херсонським державним університетом
на підставі Протоколу № 11 від 27.06.2014 р.

Свідоцтво про державну реєстрацію
друкованого засобу масової інформації серія КВ № 19747-9547Р,
видане Державною реєстраційною службою України 15.03.2013 р.

ЗМІСТ

СЕКЦІЯ 1

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

Горбатюк Л.М. ПОТРЕБА ІНВЕСТИЦІЙ ДЛЯ ЕФЕКТИВНОГО РОЗВИТКУ ЗЕРНОВИРОБНИЦТВА У ГОСПОДАРСТВАХ ПОЛТАВСЬКОЇ ОБЛАСТІ.....	9
Ковч В.В. РОЗВИТОК НАУКОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ І НАУКОВО-ТЕХНІЧНИХ РОЗРОБОК ЯК ІНСТРУМЕНТ ДЕРЖАВИ ПО ЗАДОВОЛЕННЮ ПОТРЕБ СУСПІЛЬСТВА В СУЧАСНИХ ЕКОНОМІЧНИХ УМОВАХ УКРАЇНИ.....	12
Красільнікова К.Є. ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ВИРОБНИЧИХ ПОТУЖНОСТЕЙ ПІДПРИЄМСТВ ТА ФАКТОРИ, ЩО ЇХ ВИЗНАЧАЮТЬ.....	16
Лех Т.А. АДАПТАЦІЯ ЖИЗНЕСПОСОБНИХ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧЕСКИХ СИСТЕМ В УМОВАХ КРИЗИСА.....	19
Носик О.М. СТРУКТУРНО-ФУНКЦІОНАЛЬНІ ХАРАКТЕРИСТИКИ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ.....	23
Островський І.А. ЕФЕКТИВНІСТЬ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ І СУПЕРЕЧНОСТІ МОДЕРНІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ.....	27
Подлесная В.Г. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ В ЭПОХУ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЦИКЛОВ КАПИТАЛИСТИЧЕСКОГО ВОСПРОИЗВОДСТВА.....	30
Помінова І.І. ГЛОБАЛЬНІ ДЕТЕРМІНАНТИ ІНСТИТУЦІЙНИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ НАЦІОНАЛЬНИХ ОСВІТНІХ СИСТЕМ.....	35
Сандугей В.В. ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ НАЦІОНАЛЬНОГО РИНКУ ПРАЦІ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ.....	39

СЕКЦІЯ 2

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Борейко В.І. МІГРАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ ТА ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК КРАЇН.....	43
Горбачук В.М. АЛЬЯНСИ ЧИСТОГО І СПІЛЬНОГО ГРОМАДСЬКОГО ПРОДУКТУ.....	46
Далевська Н.М. ФУНКЦІОНАЛЬНІ ОСОБЛИВОСТІ МЕХАНІЗМУ СТРУКТУРНИХ ЗМІН ГЛОБАЛІЗАЦІЇ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ.....	52
Данилюк В.О. СПІВРОБІТНИЦТВО ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ З МІЖНАРОДНИМИ ФІНАНСОВИМИ ОРГАНІЗАЦІЯМИ ЯК МЕТОД БОРОТЬБИ З БОРГОВОЮ КРИЗОЮ.....	56
Дорофеева К.М., Папакин В.В. К ВОПРОСУ ОБ ИННОВАЦИОННОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ МИРОВОЙ ТРАНСПОРТНОЙ СИСТЕМЫ.....	60
Думанська І.Ю. ФІЛОСОФІЯ ВЕДЕННЯ БІЗНЕСУ З ІНОЗЕМНИМИ КОНТРАГЕНТАМИ В КОНТЕКСТІ ЇХ МЕНТАЛЬНОСТІ: ПОРАДИ ДЛЯ ФАХІВЦІВ ЗЕД.....	64
Кирилюк С.В. МІЖНАРОДНІ ТА ВІТЧИЗНЯНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ КРЕАТИВНОЇ ЕКОНОМІКИ.....	68
Кібальник Л.О. НАДНАЦІОНАЛЬНИЙ РІВЕНЬ РЕГУЛЮВАННЯ ГЕОЕКОНОМІЧНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ.....	72
Кірик М.А. КЛАСТЕРИЗАЦІЯ В СТРАТЕГІЇ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЗАРУБІЖНИХ КРАЇН.....	78

Кіркова Н.П., Савушкін Д.І. МОДЕЛІ РЕГУЛЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ.....	84
Крамаренко Р.М., Галенко С.М. СТРУКТУРНА ТРАНСФОРМАЦІЯ ГОСПОДАРСТВА КИЄВА.....	87
Крикун В.А. СУТНІСТЬ ТА ЕВОЛЮЦІЯ КОНЦЕПЦІЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ БІЗНЕСУ.....	91
Матвеева В.Ю., Гленская О.А. ОСОБЕННОСТИ АНТИДЕМПИНГОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ В УКРАИНЕ.....	95
Мірошніченко Т.Є. ЗАКОНОМІРНОСТІ МІЖНАРОДНОЇ МІГРАЦІЇ РОБОЧОЇ СИЛИ В КОНТЕКСТІ ПРОГРАМИ БЕЗВІЗОВОГО РЕЖИМУ УКРАЇНИ З ЄС.....	100
Опалько В.В. МОДЕРНІЗАЦІЯ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ: ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНИЙ АСПЕКТ.....	103
Осипчук М.Д. МІЖНАРОДНИЙ ТУРИЗМ У КОНТЕКСТІ МОДЕРНІЗАЦІЇ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ УКРАЇНИ НА ЗАСАДАХ СТАЛОГО РОЗВИТКУ.....	107
Пирог О.В. СТАБІЛЬНІСТЬ РОЗВИТКУ КРАЇН СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ: ОЦІНЮВАННЯ ТЕНДЕНЦІЙ ЇХ ЗРОСТАННЯ.....	111
Поліщук О.В. ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД СТВОРЕННЯ ДЕРЖАВНИХ БІЗНЕС-ІНКУБАТОРІВ ЯК ПІДТРИМКИ МАЛОГО І СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ.....	116
Рябець Н.М. ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ МЕНЕДЖМЕНТУ ПРОЦЕСІВ КОРПОРАТИВНОЇ КОНСОЛІДАЦІЇ У МІЖНАРОДНОМУ БІЗНЕСІ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ.....	120
Савчук Н.В. СВІТОВИЙ ДОСВІД РЕФОРМУВАННЯ БЮДЖЕТНОЇ СИСТЕМИ ТА УРОКИ ДЛЯ УКРАЇНИ.....	124
Сандул М.С. ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ СИСТЕМИ ВИЩОЇ ОСВІТИ РЕСПУБЛІКИ КОРЕЯ.....	128
Тимків І.В. СИСТЕМА СУЧАСНИХ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ІМПЕРАТИВІВ ГЛОБАЛЬНОГО РОЗВИТКУ.....	133
Туманова А.Ю., Задорожнюк Н.О. ОСОБЛИВОСТІ ПРОВЕДЕННЯ СТРАТЕГІЧНОГО АНАЛІЗУ МОЛОЧНОЇ ГАЛУЗІ НА ПРИКЛАДІ ПАТ «БЕРЕЗІВСЬКИЙ МОЛОЧНИЙ ЗАВОД».....	137
Фрумина С.В. О ПРОБЛЕМАХ СТИМУЛИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ.....	140
Яременко М.О. СВІТОВИЙ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИЙ РИНОК: ВІДМІННОСТІ У СУЧАСНИХ ТЕНДЕНЦІЯХ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ОСНОВНИХ ТОВАРНИХ СЕКТОРІВ.....	145
СЕКЦІЯ 3	
ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ	
Ажаман І.А. МАРКЕТИНГОВА СТРАТЕГІЯ РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОГО ТА ЦИВІЛЬНОГО БУДІВНИЦТВА В СІЛЬСЬКІЙ МІСЦЕВОСТІ.....	149
Байдала В.В., Бутенко В.М. ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД КЛАСТЕРИЗАЦІЇ ТА МОЖЛИВОСТІ ЙОГО ЗАСТОСУВАННЯ В УКРАЇНІ В УМОВАХ РОЗВИТКУ БІОЕКОНОМІКИ.....	152
Білега О.В. МЕТОДОЛОГІЯ ІДЕНТИФІКАЦІЇ І УПРАВЛІННЯ СТВОРЕННЯМ ПОТЕНЦІЙНИХ МЕРЕЖЕВИХ СТРУКТУР.....	158
Бойко В.С. ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ РЕФОРМУВАННЯ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ІНФЛЯЦІЇ: РЕАЛІЇ ТА ОЧІКУВАННЯ.....	162



Венгер В.В. РИНКОВА ВЛАДА ТА КАРТЕЛЬНІ ЗМОВИ НА ОЛІГОПОЛЬНИХ РИНКАХ.....	165
Глушенко Т.М. АНАЛІЗ РОЗВИТКУ ЛОГІСТИЧНИХ ПОСЛУГ НА СУЧАСНОМУ СВІТОВОМУ РИНКУ.....	169
Гончаренко О.В. ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙНОГО ПРОЦЕСУ В АГРОПРОМИСЛОВОМУ ВИРОБНИЦТВІ: РЕАЛІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ.....	172
Гоцелюк А.Ю. НАУКОВІ ПІДХОДИ ЩОДО ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ПОНЯТТЯ «СІЛЬСЬКІ ТЕРИТОРІЇ».....	175
Дзюба Р.Е. ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ СИРОВИННОЇ БАЗИ М'ЯСОПЕРЕРОВНИХ ПІДПРИЄМСТВ У ЛУГАНСЬКОЇ ОБЛАСТІ.....	179
Єгорова О.О. РЕЗУЛЬТАТИВНІСТЬ ТА ЕФЕКТИВНІСТЬ ТЕРИТОРІЙ ПРІОРИТЕТНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ.....	181
Замлинський В.А. СТРУКТУРНІ ЕЛЕМЕНТИ ІНВЕСТИЦІЙНОГО РИНКУ.....	187
Замрига А.В. СТРУКТУРНІ ПРОБЛЕМИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ АГРОПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ В УКРАЇНІ: ІСТОРИЧНИЙ АНАЛІЗ.....	192
Зеленюк Т.А. СИСТЕМАТИЗАЦІЯ СВІТОВОГО ДОСВІДУ ЛІБЕРАЛІЗАЦІЇ РИНКУ ЕЛЕКТРОЕНЕРГІЇ.....	195
Іванова Т.Л. СТАН ТА ПРІОРИТЕТИ НАУКОВО-ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ.....	198
Кальницька М.А. СИСТЕМНИЙ ПІДХІД В УПРАВЛІННІ РОЗВИТКОМ СОЦІАЛЬНОЇ СФЕРИ.....	203
Катана А.В. РЕГУЛЮВАННЯ ЯКОСТІ ПРОДУКТІВ ХАРЧУВАННЯ НА ДЕРЖАВНОМУ РІВНІ.....	207
Кісь С.Я., Кісь Г.Р., Голяк М.І. ФОРМУВАННЯ ТІНЬОВОГО СЕКТОРА ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ МАКРОЕКОНОМІЧНИМИ СУБ'ЄКТАМИ.....	210
Клевцевич Н.А. ПРОЄКТНА ФОРМА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ КОМУНАЛЬНОГО СЕКТОРУ МІСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ ЗА УЧАСТЮ ПРИВАТНИХ ОПЕРАТОРІВ.....	215
Король М.М. ДИНАМІКА ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВІТЧИЗНЯНОГО НАУКОВО-КАДРОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ.....	218
Криленко В.І. ДЕРЖАВНА ПІДТРИМКА АГРАРНОГО СЕКТОРУ ЯК СКЛАДОВА РЕГУЛЯТОРНОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВИ.....	225
Ларікова Т.В. ОСОБЛИВОСТІ РОЗРАХУНКУ ІНТЕГРАЛЬНОЇ ОЦІНКИ ФІНАНСОВОГО СТАНУ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ.....	228
Латишева О.В. ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНЕ РЕГУЛЮВАННЯ В АВІАЦІЙНІЙ ГАЛУЗІ.....	234
Лінтур І.В., Петричко М.М. ВПЛИВ ОКРЕМИХ ЕЛЕМЕНТІВ ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ НА СТИМУЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ.....	238
Лозова О.В. КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ СОЦІАЛЬНОГО РОЗВИТКУ В УМОВАХ СОЦІАЛЬНО ОРІЄНТОВАНОЇ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ.....	242
Міночкіна О.М. СИСТЕМНЕ РОЗУМІННЯ ІНСТИТУТУ ВЛАСНОСТІ	246
Міронова Л.Г., Макаренко О.І. ОЦІНЮВАННЯ НЕРЕАЛІЗОВАНОГО ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ.....	252
Нісходовська О.Ю. СТРУКТУРНІ ЗРУШЕННЯ У ВИРОБНИЦТВІ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ КРУП ТА ЇХ РЕГУЛЮВАННЯ.....	255

CONTENTS

SECTION 1

ECONOMIC THEORY AND HISTORY OF ECONOMIC THOUGHT

Gorbatyuk L.M. INVESTMENT NEEDS FOR EFFECTIVE DEVELOPMENT OF GRAIN PRODUCTION IN THE POLTAVA REGION.....	9
Kovch V.V. THE DEVELOPMENT OF SCIENTIFIC RESEARCHES AND SCIENTIFIC AND TECHNICAL DEVELOPMENTS, AS INSTRUMENT OF THE STATE, IN RELATION TO SATISFACTION OF NECESSITIES OF THE SOCIETY IN MODERN ECONOMIC CONDITIONS OF UKRAINE.....	12
Krasilnikova K.E. THE ECONOMIC SUBSTANCE OF THE PRODUCTION FACILITIES AND THE KEY FACTORS AFFECTING.....	16
Lyekh T.A. ADAPTATION OF VIABLE SOCIO-ECONOMIC SYSTEMS IN CRISIS	19
Nosik O.M. STRUCTURE AND FUNCTIONAL FEATURES OF HUMAN CAPITAL.....	23
Ostrovskiy I.A. EFFICIENCY OF PUBLIC ADMINISTRATION AND CONTROVERSY ECONOMY MODERNIZATION OF UKRAINE.....	27
Podlesnaya V.G. ECONOMIC THEORY IN THE ERA OF SOCIO-ECONOMIC CYCLES OF CAPITALIST REPRODUCTION.....	30
Pominova I.I. GLOBAL DETERMINANTS OF INSTITUTIONAL TRANSFORMATIONS OF NATIONAL EDUCATIONAL SYSTEMS.....	35
Sanduhey V.V. INCREASE OF COMPETITIVENESS OF THE NATIONAL LABOUR MARKET IN THE CONDITIONS OF GLOBALIZATION.....	39

SECTION 2

WORLD ECONOMY AND INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

Boreiko V.I. MIGRATION PROCESSES AND THE ECONOMIC DEVELOPMENT OF COUNTRIES.....	43
Gorbachuk V.M. ALLIANCES OF PURE AND JOINT PUBLIC PRODUCT.....	46
Dalevska N.M. FUNCTIONAL CHARACTERISTICS OF STRUCTURAL CHANGES MECHANISM OF WORLD ECONOMY GLOBALIZATION.....	52
Danyliuk V.O. THE COOPERATION BETWEEN EUROPEAN UNION AND INTERNATIONAL FINANCIAL ORGANIZATIONS AS A METHOD OF DEBT CRISIS COMBATING.....	56
Dorofeyeva K.M., Papakin V.V. TO THE QUESTION OF INNOVATION TRANSFORMATION OF WORLD TRANSPORT SYSTEM.....	60
Dumanska I.Y. PHILOSOPHY OF DOING BUSINESS WITH FOREIGN COUNTERPARTS IN CONTEXT OF THEIR MENTALITY: TIPS FOR PROFESSIONALS FEA.....	64
Kyryziuk S.V. INTERNATIONAL AND UKRAINIAN TRENDS OF THE CREATIVE ECONOMY DEVELOPMENT.....	68
Kibalnyk L.O. SUPRANATIONAL LEVEL OF REGULATION OF GEO-ECONOMIC TRANSFORMATIONS.....	72
Kiryk M.A. CLUSTERISATION IN THE STRATEGY OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF FOREIGN COUNTRIES.....	78
Kirkova N.P., Savushkin D.I. MODELS OF REGULATION OF INVESTMENT PROJECTS.....	84



Kramarenko R.M., Galenko S.M. STRUCTURAL TRANSFORMATION OF KYIV ECONOMY.....	87
Krikun V.A. ESSENCE AND EVOLUTION OF BUSINESS SOCIAL RESPONSIBILITY.....	91
Matvieieva V.Yu., Glenska O.A. FEATURES OF ANTIDUMPING REGULATION OF THE FOREIGN TRADE IN UKRAINE.....	95
Miroshnichenko T.E. THE ASPECTS OF INTERNATIONAL LABOR MIGRATION IN THE CONTEXT OF VISA-FREE REGIME UKRAINE-EU.....	100
Opalko V.V. MODERNIZATION OF THE WORLD ECONOMY: THEORETICAL AND METHODOLOGICAL ASPECTS.....	103
Osypchuk M.D. INTERNATIONAL TOURISM IN THE CONTEXT OF FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY MODERNIZATION OF UKRAINE ON THE BASIS OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT.....	107
Pyrog O.V. STABILITY OF DEVELOPMENT THE COUNTRIES OF WORLD ECONOMY IN THE GLOBALIZATION: EVALUATION OF GROWTH TRENDS.....	111
Polishchuk O.V. FOREIGN EXPERIENCE CREATING PUBLIC BUSINESS INCUBATOR IN SUPPORT OF SMALL AND MEDIUM ENTERPRISES.....	116
Riabets N.M. APPROACHES TO THE FORMATION OF THE MANAGEMENT OF THE CORPORATE CONSOLIDATION PROCESSES IN INTERNATIONAL BUSINESS IN THE GLOBALIZATION.....	120
Savchuk N.V. WORLD EXPERIENCE OF BUDGET SYSTEM ORGANIZATION AND LESSONS FOR UKRAINE.....	124
Sandul M.S. CREATING A COMPETITIVE SYSTEM OF HIGHER EDUCATION THE REPUBLIC OF KOREA.....	128
Tymkiv I.V. THE SYSTEM OF MODERN SOCIAL-ECONOMICAL IMPERATIVES OF GLOBAL DEVELOPMENT.....	133
Tumanova A.Yu., Zadorozhnyuk N.A. FEATURES OF THE DAIRY INDUSTRY STRATEGIC ANALYSIS BY EXAMPLE PJSC «BEREZOVSKY DAIRY».....	137
Frumina S.V. THE PROBLEMS OF INNOVATION IN THE RUSSIAN FEDERATION.....	140
Yaremenko M.O. WORLD AGRICULTURAL MARKET: DIFFERENCES IN MODERN TRENDS AND PROSPECTS OF THE MAIN COMMODITY SECTORS' DEVELOPMENT.....	145
SECTION 3	
ECONOMY AND OPERATION OF NATIONAL ECONOMY	
Azhaman I.A. MARKETING STRATEGY OF INDUSTRIAL AND CIVIL BUILDING IN RURAL AREAS.....	149
Baidala V.V., Butenko V.M. FOREIGN EXPERIENCE OF CLUSTERIZATION AND POSSIBILITY OF ITS APPLICABILITY IN UKRAINE FOR DEVELOPMENT OF THE BIOECONOMY.....	152
Bileha O.V. METHODOLOGY FOR IDENTIFICATION AND MANAGEMENT OF GENERATE POTENTIAL NETWORK STRUCTURES.....	158
Boyko V.S. ECONOMIC ASPECTS OF THE REFORM GOVERNMENT CONTROL INFLATION: REALITIES AND EXPECTATIONS.....	162
Venger V.V. MARKET POWER AND CARTEL AGREEMENTS IN THE OLIGOPOLISTIC MARKETS.....	165
Glushenko T.M. ANALYSIS OF LOGISTICS SERVICES IN MODERN WORLD MARKET	169

Goncharenko O.V. FEATURES OF ORGANIZATION OF INNOVATIVE PROCESS IN AGROINDUSTRIAL PRODUCTION: REALITIES AND PROSPECTS.....	172
Gotseluk A.Y. SCIENTIFIC APPROACHES TO THE ESSENCE OF THE CONCEPT OF «RURAL AREAS».....	175
Dzyuba R.E. PROBLEMS OF DEVELOPMENT OF RAW BASE OF THE MEAT-PROCESSING ENTERPRISES IN LUGANSK REGION.....	179
Yehorova O.O. EFFICIENCY AND EFFECTIVENESS OF PRIORITY DEVELOPMENT TERRITORIES IN UKRAINE.....	181
Zamlynskyi V.A. STRUCTURAL ELEMENTS OF THE INVESTMENT MARKET	187
Zamryha A.V. STRUCTURAL PROBLEMS OF AGROINDUSTRIAL COMPLEX INNOVATIVE DEVELOPMENT: HISTORICAL ANALYSIS.....	192
Zelenyuk T.A. SYSTEMATIZATION OF THE WORLD EXPERIENCE LIBERALIZATION OF ELECTRICITY MARKETS.....	195
Ivanova T.L. THE STATE AND PRIORITIES OF SCIENTIFICALLY-FINANCIAL PROVIDING OF INNOVATIVE ACTIVITY ARE IN UKRAINE	198
Kalnytska M.A. SYSTEMS APPROACH TO MANAGEMENT OF THE SOCIAL SPHERE'S DEVELOPMENT	203
Katana A.V. REGULATION OF QUALITY FOOD AT THE NATIONAL LEVEL.....	207
Kis' S.Ya., Kis' G.R., Golyak M.I. THE FORMING OF UKRAINE ECONOMY SHADOW SECTOR BY MACROECONOMIC PLAYERS.....	210
Klevcevich N.A. PROJECT FORM OF PROVIDING OF DEVELOPMENT COMMUNAL TO SECTOR OF MUNICIPAL ECONOMIES IS AFTER PARTICIPATION OF PRIVATE OPERATORS.....	215
Korol M.M. DYNAMICS OF FINANCIAL SUPPORT OF THE NATIONAL SCIENCE HUMAN RESOURCE CAPACITY	218
Krylenko V.I. GOVERNMENT SUPPORT OF THE AGRARIAN SECTOR AS A COMPONENT OF REGULATORY POLICY OF THE STATE	225
Larikova T.V. THE ARTICLE IS DEVOTED FEATURE OF CALCULATION OF INTEGRAL ESTIMATION OF THE FINANCIAL STATE OF SUBJECTS OF MENAGE	228
Latysheva Y.V. ECOLOGICALLY-ECONOMIC REGULATION OF AVIATION BRANCH.....	234
Lintur I.V., Petrychko M.M. INFLUENCE OF SOME ELEMENTS OF UKRAINE ON TAX INCENTIVES FOR INNOVATION AND INVESTMENT PROMOTION	238
Lozova O.V. CONCEPTUAL PRINCIPLES OF SOCIAL DEVELOPMENT IN THE CONDITIONS OF SOCIAL THE ORIENTED MARKET ECONOMY OF UKRAINE.....	242
Minochkina O.M. SYSTEMIC UNDERSTANDING OF THE INSTITUTION OF PROPERTY.....	246
Mironova L.G., Makarenko O.I. UNREALIZED LABOUR POTENTIAL ASSESSMENT OF THE UKRAINIAN REGIONS.....	252
Nishodovska O.Yu. STRUCTURAL SHIFTS IN THE PRODUCTION AND SALE OF CEREALS AND THEIR CONTROL	255

СЕКЦІЯ 1 ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

УДК 332

Горбатюк Л.М.

асистент

Полтавської державної аграрної академії

ПОТРЕБА ІНВЕСТИЦІЙ ДЛЯ ЕФЕКТИВНОГО РОЗВИТКУ ЗЕРНОВИРОБНИЦТВА У ГОСПОДАРСТВАХ ПОЛТАВСЬКОЇ ОБЛАСТІ

У статті проаналізовано сучасний стан розвитку зерновиробництва у Полтавській області. Висвітлено проблеми реалізації зерна. Досліджено інвестиційне забезпечення технічного оновлення основних засобів. На основі вивчення літературних джерел розраховано потребу в необхідних видах матеріально-технічних ресурсів, які б створювали умови для ефективної діяльності зернової галузі. Обґрунтовано, що досягнутий рівень забезпечення галузі основними засобами виявився у вісім разів нижчим від нормативної потреби, обсяги якої визначено в ННЦ ІАЕ.

Ключові слова: зерно, інвестиції, канали реалізації, технічне оновлення, основні засоби.

Горбатюк Л.М. ПОТРЕБНОСТЬ ИНВЕСТИЦИЙ ДЛЯ ЭФФЕКТИВНОГО РАЗВИТИЯ ЗЕРНОПРОИЗВОДСТВА В ХОЗЯЙСТВАХ ПОЛТАВСКОЙ ОБЛАСТИ

В статье проанализировано современное состояние развития зернопроизводства в Полтавской области. Отражены проблемы реализации зерна. Исследовано инвестиционное обеспечение технического обновления основных средств. На основе изучения литературных источников рассчитана потребность в необходимых видах материально-технических ресурсов, которые бы создавали условия для эффективной деятельности зерновой отрасли. Обосновано, что достигнутый уровень обеспечения отрасли основными средствами оказался в восемь раз более низким, чем нормативная потребность, объемы которой определены в НЦ ИАЭ.

Ключевые слова: зерно, инвестиции, каналы реализации, техническое обновление, основные средства.

Gorbatyuk L.M. INVESTMENT NEEDS FOR EFFECTIVE DEVELOPMENT OF GRAIN PRODUCTION IN THE POLTAVA REGION

This paper examines the current state of development of grain production in the Poltava region. The problems of grain sales are highlights. Researched investment providing upgrading fixed assets. On the basis of literature calculated need for appropriate types of inputs that would create the conditions for the effective operation of the grain industry. Proved that the level of support for the industry fixed assets was eight times lower than the regulatory requirements, the scope of which is defined in IAE NNC.

Keywords: grain, investments, distribution channels, technical update, fixed assents.

Постановка проблеми. Економічна криза, що спричинила негативну ситуацію в економіці країни, призвела до руйнування матеріально-технічної бази у зернопродуктовій галузі. Значна частина основних засобів (будівлі, споруди, технічні засоби тощо) з різних причин вийшли з ладу і виведені з експлуатації. Ситуація, що склалася з ресурсним забезпеченням галузі, потребує їх модернізації, відновлення втраченого технічного потенціалу та його подальшого розвитку, впровадження досягнень науково-технічного прогресу відповідно до сучасних вимог конкурентоспроможного виробництва. Це, у свою чергу, передбачає удосконалення методології обґрунтування потреби в основних засобах для виробництва зернових культур.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Фундаментальний економіко-теоретичний аналіз інвестиційного процесу в умовах ринку здійснено в працях Дж. Кейнса, Д. Йоргенсона, У. Шарпа. Вагомий внесок у дослідження проблеми інвестиційного забезпечення сільського господарства належить вітчизняним науковцям, серед яких: В.Г. Андрійчук, М.І. Кісіль, М.Ю. Куденська [1], Л.В. Смолій, Г.М. Підлісецький [2], П.Т. Саблук, П.М. Майданевич. Проте недостатнє висвітлення в економічній літературі проблем інвестиційного забезпечення зерновиробництва обумовило вибір теми статті.

Мета дослідження: обґрунтувати потребу інвестицій в зерновиробництво Полтавської області, спираючись на теоретичні дослідження в цій галузі.

Постановка завдання. Виходячи з мети дослідження, ми визначили наступні завдання:

- проаналізувати сучасний стан розвитку зерновиробництва Полтавської області та розглянути його інвестиційне забезпечення;
- розрахувати потребу інвестицій на виробництво зернових.

Виклад основного матеріалу. Для сільських товаровиробників зернова галузь є основним джерелом прибутку, що дозволяє забезпечити просте чи розширене відтворення. Ціни на зерно визначають ціни на хліб, макаронні, кондитерські вироби, молочні продукти, м'ясо, яйця. В нашій країні зернове виробництво має не тільки важливе соціально-економічне, а й політичне значення для розвитку національної економіки, забезпечення продовольчої безпеки держави, тому розміщене у всіх областях. У 2012 році порівняно з 1990 р. виробництво зернових зменшилося на 4793 тис. т (9,4%) і становило 46216,2 тис. т.

Полтавська область характеризується сприятливими умовами для вирощування більшості зернових культур. У 2011-2012 роках область займає перше місце по Україні за їх виробництвом.

Виробництво зерна у всіх категоріях господарств області збільшилося за досліджуваний період на 48,8% і становило у 2012 році 3645 тис. т, у тому числі у господарствах населення – у 6 разів. Змінилось співвідношення виробництва зерна за категоріями господарств. Якщо у 1990 році сільсько-

господарські підприємства виробляли 96,7% зерна, населення – 3,2%, то у 2012 році відповідно 81,2% і 18,8% (табл. 1).

Частка сільськогосподарських підприємств у виробництві зернових культур в Україні і Полтавській області становить у 2012 році 78,1 та 81,2% відповідно, господарств населення – 21,9 та 18,8%.

Найбільшими виробниками зерна в області у 2012 році є: господарства Миргородського – 348 тис. т (8% валового збору зернових у Полтавській області), Новосанжарського – 282 тис. т (6,5%), Глобинського – 272 тис. т (6,3%), Машівського – 348 тис. т (5,6%), Семенівського – 222 тис. т (5,1%). Найменше зернових виробили у 2011 році сільськогосподарські підприємства Котелевського (87 тис. т), Шишацького (88 тис. т) та Диканського (90 тис. т) районів.

У структурі реалізації зернових за каналами реалізації спостерігаємо зменшення продажу зернових культур переробним підприємствам, населенню та значне збільшення реалізації (починаючи з 2000 року) за іншими каналами. Так, переробним підприємствам реалізовано зерна у 2012 році 4,6%, що на 61,7% менше порівняно з 1991 роком. Проте за іншими напрямками протягом досліджуваного періоду частка зернових збільшилася на 89,1% і у 2012 році становила 89,8% (табл. 2).

За словами спеціалістів Полтавського управління сільського господарства, це пояснюється відсутністю прямих зв'язків з переробними підприємствами та збільшенням посередницьких зв'язків, великим рухом агрохолдингів. Для прикладу, Полтавський комбінат хлібопродуктів завантажений лише на 15% у зв'язку з відсутністю коштів. До інших каналів відносять реалізацію посередницьким та підприємницьким структурам, аграрному фонду по форвардних угодах та орендну плату.

Обґрунтування потреби в інвестиціях може мати різні методичні підходи, залежно від поставленої стратегічної мети інвестування, рівня соціально-еко-

номічного розвитку, інвестиційних можливостей, підготовленості до освоєння інвестицій, виробничого напрямку та структури інвестуемого об'єкта [1, с. 3].

За нашими розрахунками, у технічне оновлення зерновиробництва Полтавської області у 2012 році інвестовано 541,3 млн грн, у тому числі на 1 га посівної площі – 569,2 грн, що на 128,1 грн більше порівняно з 2008 р. (рис. 1).

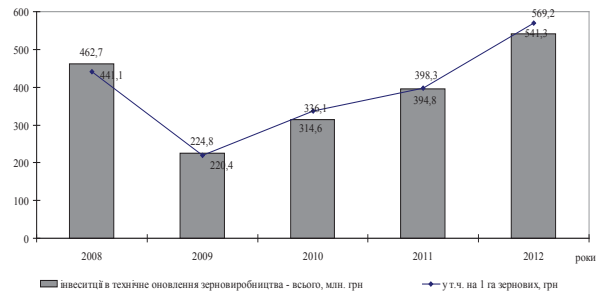


Рис. 1. Динаміка інвестицій у технічне оновлення зерновиробництва Полтавської області за 2008-2012 рр.

Джерело: дані Головного управління сільського господарства у Полтавській області

Визначимо потребу в основних засобах для виробництва зернових культур на основі нормативів, що розроблені науковцями ННЦ «Інститут аграрної економіки» шляхом вибору раціонального складу будівель і споруд, комплексу технічних засобів та засобів загального призначення на базі інтенсивних технологій. Відповідно до даних нормативів забезпечення виконання всіх передбачених технологічною картою операцій для досягнення урожайності зернових без кукурудзи на рівні 36 ц/га потребує 9,7 тис. грн, причому 32,4% з цієї суми припадає на будівлі

Таблиця 1

Виробництво зерна у Полтавській області за категоріями господарств 1990-2012 рр., тис. т

Роки	Усі категорії господарств		у тому числі			
			сільськогосподарські підприємства		господарства населення	
	тис. т	у % до 1990	тис. т	частка у загальному обсязі виробництва	тис. т	частка у загальному обсязі виробництва
1990	3450	100,0	3338	96,7	112	3,2
1995	2016	64,0	1823	82,5	193	8,7
2000	1408	40,8	1170	83,1	238	16,9
2005	2851	82,6	2283	80,0	568	20,0
2008	4531	131,3	3790	83,6	741	16,4
2009	3830	111,0	3192	83,3	638	16,7
2010	2854	82,7	2355	82,5	499	17,5
2011	5055	146,5	4332	85,7	723	14,3
2012	3645	148,8	2959	81,2	687	18,8

Джерело: Статистичний щорічник Полтавської області за 2012 рік [3, с. 96-97]

Таблиця 2

Структура реалізації зернових за каналами реалізації у сільськогосподарських підприємствах Полтавської області, %

Показники	Роки						
	1991	1995	2000	2005	2010	2011	2012
Переробним підприємствам	66,3	42,5	7,5	6,5	6,7	6,4	4,6
На ринку	7,5	16,6	36,1	7,9	4,0	0,3	1,4
Населенню	25,5	32,0	17,5	2,9	0,9	0,9	4,2
За іншими каналами	0,7	9,3	38,9	82,7	88,4	91,2	89,8

Джерело: дані Головного управління статистики у Полтавській області за 2012 рік [4, с. 87]

і споруди, 53,8% – машини та обладнання, 8,3% – транспортні засоби, 5,4% – вимірювальні прилади, інвентар, інструмент, решта – на робочу худобу. Для досягнення урожайності кукурудзи на зерно на рівні 75 ц/га потребує 18,4 тис. грн в розрахунку на 1 га посівів, причому 30,7% з цієї суми припадає на будівлі і споруди, 56,0% – машини та обладнання, 7,6% – транспортні засоби, 5,6% – вимірювальні прилади, інвентар, інструмент, решта – на робочу худобу [2, с. 32].

Статистична інформація щодо наявності основних засобів, їх вартості і продуктивності безпосередньо в галузі зерновиробництва відсутня, тому що трактори, сільгоспмашини і обладнання мають загальногосподарське призначення, за винятком зернозбиральних комбайнів. Тому використовуємо інформацію щодо вартості основних засобів та суму амортизаційних відрахувань за видом економічної діяльності «Сільське господарство, мисливство та лісове господарство». Ця інформація може бути використана як вихідна для наших розрахунків при визначенні вартості основних засобів у сільському господарстві та зерновиробництві (табл. 3).

За показником загальної суми амортизаційних відрахувань (А) за видом економічної діяльності «Сільське господарство, мисливство та лісове господарство» визначаємо частку амортизаційних відрахувань (ЧА_п), яка відноситься до сільськогосподарських підприємств, за формулою [2, с. 17]:

$$ЧА_{п} = \frac{An * 100}{A} \quad (1)$$

$$ЧА_{п} = \frac{244206,9 * 100}{251650,8} = 97,05 \%$$

Отже, частка амортизаційних відрахувань сільськогосподарських підприємств у загальній сумі за видом економічної діяльності «Сільське господарство, мисливство та лісове господарство» складає 97,05%.

Потреба абсолютного приросту вартості основного капіталу у зерновиробництві визначається за наступною формулою:

$$OЗ = OЗ_{н} - OЗ_{ф},$$

де OЗ_н – вартість основних засобів, що забезпечуватиме розширене відтворення, встановлена у відповідності до нормативів, тис. грн; OЗ_ф – фактична наявність основних засобів у галузі, тис. грн. Розрахунки наведено у табл. 4.

Аналіз проведених розрахунків свідчить, що вартість основних засобів на 100 га посівів зернових у Полтавській області протягом 2006-2010 рр. збільшилася на 124,75 тис. грн (74,7%). Нормативна потреба основних засобів на 100 га посівів зернових становить 2776,2 тис. грн. У 2010 році спостерігається збільшення рівня забезпеченості основними засобами відповідно до нормативів на 4,5%. Додаткова потреба в інвестиціях на формування основного капіталу в зерновиробництві сільськогосподарських підприємств складає у 2010 році – 2484,5 тис. грн.

Висновки з даного дослідження. Досягнутий рівень забезпечення галузі основними засобами виявився у вісім разів нижчим від нормативної потреби, обсяги якої визначено в ННЦ ІАЕ. Інвестиційне відродження зерновиробництва Полтавської області потребує додаткових інвестицій, які б забезпечували потребу в необхідних видах матеріально-технічних ресурсів і створювали умови для ефективної діяльності галузі.

Таблиця 3

Вихідна інформація для визначення вартості основних засобів у сільському господарстві та зерновиробництві Полтавської області, за роками

Показники	2006	2007	2008	2009	2010
Вартість основних засобів за видом економічної діяльності «Сільське господарство, мисливство та лісове господарство», млн грн	3751	3899	4990	5142	6446
Амортизація видом економічної діяльності «Сільське господарство, мисливство та лісове господарство», млн грн	1813,5	2266,3	1692,0	2392,5	2516,51
Сума амортизаційних відрахувань у сільськогосподарських підприємствах, млн грн	83,0	104,3	161,3	195,9	244,2
у тому числі у рослинництві, млн. грн	63,9	80,9	130,8	152,2	191,1
Сума операційних витрат у рослинництві, млн. грн	1211,0	1570,4	2697,0	2918,8	4428,9
Сума операційних витрат у зерновиробництві, тис. грн	998,1	1313,4	2193,9	236,4	2442,7

Джерело: дані Головного управління статистики у Полтавській області за 2006-2010 рр. [4], дані Державного комітету статистики. Основні економічні показники виробництва продукції сільського господарства у сільськогосподарських підприємствах за 2006-2010 рр., розрахунки автора

Таблиця 4

Розрахунок потреби інвестицій в основний капітал зерновиробництва у сільськогосподарських підприємствах Полтавської області за роками

Показник	2006	2007	2008	2009	2010
На 100 га посівів зернових, тис. грн					
вартість основних засобів у зерновиробництві	166,9	125,7	301,9	262,2	291,65
нормативна потреба основних засобів	2776,2	2776,2	2776,2	2776,2	2776,2
Рівень забезпеченості основними засобами відповідно до нормативів, %	6,0	4,5	10,9	9,4	10,5
Фактично інвестовано у придбання основних засобів на 100 га посівів зернових, тис. грн	24,0	26,8	44,6	22,2	34,0
Додаткова потреба в інвестиціях на формування основного капіталу в зерновиробництві на 100 га посівів, тис. грн	2609,3	2650,0	2474,3	2514	2484,5

Джерело: розраховано автором

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Коденська М.Ю. Методичні підходи щодо інвестування розвитку цукробурякового виробництва / М. Ю. Коденська // – К. : ННЦ ІАЕ, 2005. – 46 с.
2. Підлісецький Г. М. Основні засоби сільськогосподарського призначення: потреба та забезпеченість / Л.І. Василюк, М.І. Герун, Г.М. Підлісецький // – К. : ННЦ «Інститут аграрної економіки», 2009. – 77 с.
3. Статистичний щорічник Полтавської області за 2012 рік / Л.В. Калашник. – Полтава : Головне управління статистики у Полтавській області, 2012. – 400 с.
4. Статистичний щорічник Полтавської області за 2011 рік / Л.В. Калашник. – Полтава : Головне управління статистики у Полтавській області, 2012. – 408 с.
5. Статистичний збірник Сільське господарство Полтавської області у 2012 році / Л.В. Калашник. – Полтава : Головне управління статистики у Полтавській області, 2012. – 265 с.

УДК 330.341.1

Ковч В.В.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри економічної теорії
Хмельницького економічного університету*

РОЗВИТОК НАУКОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ І НАУКОВО-ТЕХНІЧНИХ РОЗРОБОК ЯК ІНСТРУМЕНТ ДЕРЖАВИ ПО ЗАДОВОЛЕННЮ ПОТРЕБ СУСПІЛЬСТВА В СУЧАСНИХ ЕКОНОМІЧНИХ УМОВАХ УКРАЇНИ

Стаття присвячена дослідженню впливу науково-технічних розробок на задоволення потреб суспільства. Досліджено сучасний стан та фінансування наукових розробок, а також рівень впровадження інноваційного продукту у життя. Розглянуто сучасну державу її можливості у задоволенні потреб суспільства, а також проведення соціальної політики в Україні.

Ключові слова: держава, потреби, соціальні проблеми, влада, політика держави, інноваційна активність, людина, суспільство, індивідуум, наукові дослідження, науково-технічні розробки, впровадження.

Ковч В.В. РАЗВИТИЕ НАУЧНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ И НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКИХ РАЗРАБОТОК КАК ИНСТРУМЕНТ ГОСУДАРСТВА ПО УДОВЛЕТВОРЕНИЮ ПОТРЕБНОСТЕЙ ОБЩЕСТВА В СОВРЕМЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ УКРАИНЫ

Статья посвящена исследованию влияния научно-технических разработок на удовлетворение потребностей общества. Исследовано современное состояние и финансирование научных разработок, а также уровень внедрения инновационного продукта в жизнь. Рассмотрены современное государство, его возможности по удовлетворению потребностей общества, а также проведение социальной политики в Украине.

Ключевые слова: государство, потребности, социальные проблемы, власть, политика государства, инновационная активность, нужды, человек, общество, индивидуум, научные исследования, научно-технические разработки, внедрение.

Kovch V.V. THE DEVELOPMENT OF SCIENTIFIC RESEARCHES AND SCIENTIFIC AND TECHNICAL DEVELOPMENTS, AS INSTRUMENT OF THE STATE, IN RELATION TO SATISFACTION OF NECESSITIES OF THE SOCIETY IN MODERN ECONOMIC CONDITIONS OF UKRAINE

The article is devoted to the research of the influence of scientific and technical developments on satisfaction of necessities of the society. The modern state and financing of scientific developments, and also the level of introduction of innovative products, have been investigated in existence. The modern state of its possibility is considered in satisfaction of necessities of the society, and also the realization of social policy in Ukraine.

Keywords: state, necessities, social problems, power, the state policy, innovative activity, needs, human being, society, individual, scientific research, scientific and technical development, introduction.

Постановка проблеми. Сучасне економічне та політичне життя в нашій державі відволікає увагу від повсякденних проблем, що виникають у суспільстві. Зокрема, задоволення своїх потреб все частіше лишається виключно справою самого індивідуума. Розвиток наукових досліджень та науково-технічних розробок в певній мірі здатні вирішувати такі задачі. Проте така інноваційна діяльність переслідується рядом ризиків, зокрема окупністю та затратністю проєктів, актуальністю створеної продукції та попиту на неї, здатністю задовольнити потреби суспільства.

Аналіз основних досліджень та публікацій. Велика кількість науковців у своїх дослідженнях зачіпляли проблеми задоволення потреб людини. Розгляд обраної тематики буде актуальним, незважаючи на спрямування загального курсу економічного, політичного та соціального напрямку України. Розроблення та розгляд обраної проблеми з різних кутів зору знайшло своє відображення у

працях, Дж.М. Кейнса, В. Геєца, А. Чухна, П. Леоненка, В. Мандибури, І. Буяна, В. Осецького, І. Малого, О. Злобіної, Т. Заславської, Ю. Кіндзерського, А. Ткача, А. Халецької, М. Папієва, М. Диха, О. Мельниченко, А. Баланда, Б. Данилишина, В. Куценко, О. Ватаманюк, І. Мазур та інших. Проте повне розкриття задоволення потреб суспільства через призму наукових досліджень та науково-технічних розробок з врахуванням сучасних економічних умов України не знайшло свого кінцевого відображення.

Мета статті – дослідити реальний стан задоволення потреб суспільства через призму наукових досліджень та науково-технічних розробок. Визначити можливості та перспективи держави щодо проведення такої діяльності, стан фінансування та відсоткову відмінність між створеною інноваційною продукцією та її провадженням. Встановити рівень зацікавленості держави в задоволенні потреб індивідуума за сучасних економічних умов України.

Виклад основного матеріалу. Багатогранність поняття держави, функцій та підходів до її розуміння дозволяють розглядати її з позиції самостійного суспільного організму, котрий має не тільки логіку своєї діяльності, а й власні нужди та інтереси, що подекуди відрізняються від інтересів суспільства. Для зменшення негативного ефекту від такої діяльності раціональним є зміна самого середовища функціонування держави. Проведення постійних інноваційних змін у структурі управління та важелів впливу на економічні процеси може не допустити до переслідування власних інтересів укоріненими організаційними структурами управління.

Сучасні економічні реалії в Україні вимагають від держави проведення ефективної соціальної політики, що зачіпає політику формування доходів та ціни, зайнятості населення, соціальний захист та соціальні гарантії, що набувають особливої актуальності. Основна мета проведення соціальної політики полягає у зменшенні різниці між соціальними прошарками у суспільстві, підтриманні можливостей задоволення нужд, потреб та створенні умов для стимулювання економічної активності населення (незалежно від приналежності до соціальних прошарків та груп). При ефективній соціальній політиці відбувається реалізація інтересів соціально незахищених прошарків суспільства.

Д. Норт у своїх дослідженнях розглядає державу як певну організацію, наділену перевагами щодо примусу, влада якої поширюється на географічну територію [1]. Кордони такої території обмежують здатність держави отримувати податки з населення. В даному випадку населення розглядається як фізичні та органічні можливості, що наділяють конкретну особу або групу осіб. Людина котра наділена певними перевагами над іншими, тобто має владу, одночасно отримує здатність добиватися поставленої мети шляхом використання даної влади для корекції діяльності інших індивідумів. У сучасному світі суспільство може виражати власне волевиявлення, тому підкорення особи примусом влади відбувається тільки у випадку, коли кінцева мета прийнятих рішень та дій відповідає інтересам великої маси осіб. Це створює певні передумови для маніпулювання, оскільки зазвичай винесена на загальний розсуд кінцева мета часто переходить на меркантильні інтереси окремих верств населення.

З іншого боку, дослідники розглядають державу не з точки зору сили та примусу, як засіб задоволення потреб нації, а саме з позиції встановлення правил поведінки, як певної системи, що утворилася на основі взаємних очікувань населення. Задоволення очікувань призводить до зменшення невизначеності в політиці держави, а відповідно, дає підстави стверджувати про розширення можливостей щодо задоволення нужд усього суспільства (за рахунок зменшення ризиків при проведенні господарської діяльності). В даному випадку держава розглядається з позиції суспільного договору, тобто теорія держави, в основу якої покладено саму ідею договору, як контрактна угода, що укладається між рівними індивідумами з приводу надання суспільних послуг [2].

У сучасному світі одним із потужніших проявів наявності колективних інтересів та спільних нужд і потреб є створення суспільних об'єднань у вигляді політичних партій. Проблема полягає у тому, що будь-яка партія буде старатися представляти свою діяльність, виключно спрямовану на задоволення потреб своїх прихильників. Така філософія поведінки вимагає практично будь-якою ціною домогтися

як можливо більшої кількості однодумців, що часто призводить до викривлення кінцевої мети та піднесення її таким чином, щоб кількість членів партії росла.

Боротьба за владу не може проходити непомітно, тому реалізація інтересів та задоволення потреб кожної із партій призводить до неодмінних їх сутичок. Це породжує наявність цілої системи важелів та протидій у гонці за владою над життєдіяльністю всіх верств населення.

Виконуючи свої функції, держава повинна не допускати виникнення суперечностей у різних сферах суспільного життя та забезпечивши таким чином певну рівновагу у задоволенні потреб суб'єктів економічної та соціальної діяльності. Функції сучасної держави мають поступово адаптуватися до вимог сучасності, спрямовуватися на вирішення проблем як на рівні держави, так і у світовій практиці.

Варто наголосити, що біологічні, духовні потреби людини і біологічні та психологічні завдання її життєдіяльності – дві внутрішні людські протилежності. Вони є властивостями природного та соціального походження, відрізняються сутністю, змістом, формами прояву, кожна з них являє собою певну цінність, має особливу життєву значимість. «Народившись» з зовнішнього по відношенню до людини середовища, вони природно знаходяться в стані взаємозв'язку та взаємодії з природою та суспільством. Нужди і завдання різним чином, з різних причин взаємодіють з різними сферами природи і суспільства, здійснюють в них різні за змістом та значимістю функції. Наприклад, нужди людини виникають з моменту її зачаття і «не вичухають» протягом всього її життя. Тілесні ж та духовні властивості людини, завдяки яким вона стає здатною здійснювати процес праці як джерело блага, мають формуватися протягом 16 років для працівників простої праці і 20-24 років для молодших людей, що обирають шлях навчання в коледжі, училища, вищих навчальних закладах. До того ж, на певному етапі життя людина втрачає здатність до праці, хоч необхідність задоволення нужд залишається [3, с. 158].

Саме тому постає потреба наукових досліджень та науково-технічних розробок, що здатні полегшити не тільки вхід індивідуума в економічне життя, а й вирішити проблеми задоволення потреб суспільства в Україні. Відсутність вагомих зрушень у забезпеченні конкурентоспроможності вітчизняної економіки значною мірою пов'язана із станом інноваційної діяльності в Україні, яка характеризується низьким рівнем інноваційної активності промислових підприємств. Проблемою в інноваційній сфері залишається низька сприйнятливість підприємницького сектору до інновацій, що обмежує зростання продуктивності праці, зниження енергоємності виробництва, не створює підґрунтя для модернізації та структурної перебудови економіки, не забезпечує її якісного оновлення [4].

Більш детально про сучасний стан інноваційних досліджень та створення науково-технічних розробок новітньої продукції наведено у таблиці 1.

Згідно з аналітичною довідкою про реалізацію пріоритетних напрямів розвитку науки і техніки та отриманих результатів частка науково-технічної продукції (НТП) у 2013 р. (що становить 11720 одиниць) налічує 82,9% від загальної кількості НТП, створеної за рахунок загального фонду державного бюджету. Проте впроваджено було не більше 57,7%.

Скласти чітке уявлення між створеними та впровадженими благами (науковими дослідженнями та

Таблиця 1
Загальний обсяг створеної продукції
за результатами наукових досліджень
та науково-технічних розробок у розрізі за видами
із зазначенням частки аналогічної продукції,
створеної і впровадженої за пріоритетними
напрямами розвитку науки і техніки,
станом на 2013 рік [5, с. 8-9]

Вид науково-технічної продукції (НТП)	Загальна кількість створеної НТП, од.	Частка НТП, створеної за пріоритетними напрямами, %	З них впроваджено, %
Видів виробів	577	87,2	49,7
У т.ч. техніки	376	86,7	50,0
Технології	1296	97,3	56,2
Матеріали	608	99,3	32,5
Сорти рослин та породи тварин	184	100,0	26,1
Методи, теорії	4018	94,9	51,0
Інше	7452	71,8	67,6
Усього	14135	82,9	57,7

науково-технічними розробками) в Україні, що здатні задовольняти потреби сучасного суспільства, розглянуто на рис. 1.

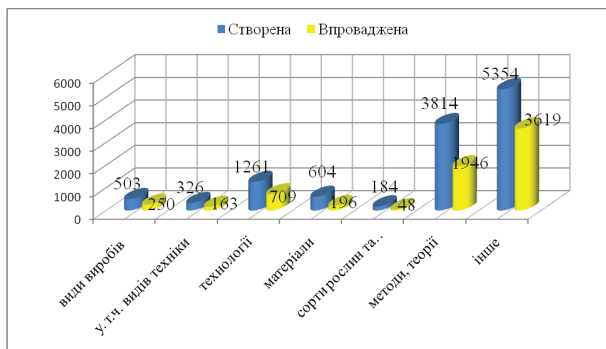


Рис. 1. Розподіл створеної і впроваджених наукових досліджень та науково-технічних розробок за видами продукції, од. [5, с. 10]

Як видно з рис. 1, частка наукових досліджень та науково-технічних розробок створеної за пріоритетними напрямками коливається від 87,2 до 100%. Технології, що можуть полегшити задоволення потреб суспільства, впроваджуються на рівні 56,2%, тобто з різних причин досить велика частка таких досліджень та розробок лишається у незадовільному стані.

Вирішення соціальних проблем, пов'язаних із задоволенням нужд людини, повинно відбуватися не перенесенням відповідальності та перекладанням обов'язків, а підвищенням ефективності від господарської діяльності. Найважливіша задача для держави сьогодення – це створення, перш за все, умов для самозабезпечення населення країни. Найбільший соціальний ефект може бути досягнутий не в умовах перерозподілу суспільного продукту з метою створення видимого ефекту існування соціальної допомоги, а наданням підтримки там де вона дійсно потрібна.

У своїй праці «Дослідження природи та причин багатства народів» Адам Сміт зазначив, що кожній людині, доки вона не порушила законів справедливості, надається можливість цілком вільно переслі-

дувати по своєму власному баченню свої інтереси та конкурувати своєю працею та капіталом з працею та капіталом іншої особи та цілої групи людей [6]. Ним було доведено, що в умовах ринкових відносин стає цілком можливим задоволення нужд та оптимальне використання наявних ресурсів у суспільстві. Відповідно до поглядів М. Портера першочергова ціль держави – це забезпечення своєму населенню досить високий та постійно зростаючий рівень життя [7].

Стан, коли індивідуум потребує задоволення своїх нужд, деякі дослідники розглядають з позиції відсутності ряду необхідних ресурсів, без котрих стає неможливим продовження життя. Цікавим є факт, що задоволення нужд людини може бути викликаним і перенасиченням одним з видів ресурсів, у результаті чого виникає необхідність позбутися зайвих компонентів. При таких умовах людина починає проводити пошуки об'єкту задоволення потреби, аналізуючи власні уявлення та можливості, що потенційно здатні задовольнити її нужди.

Життєвий цикл індивідуума – це постійна взаємодія із зовнішнім середовищем, налагодження з ним рівноваги для задоволення власних потреб. Коли така рівновага досягається, це говорить про припинення взаємодії по одному з напрямків, а, відповідно, порушення даної рівноваги дає підстави до пошуку інших можливостей для взаємодії.

В умовах дефіциту державного і місцевого бюджетів, відмови приватного сектору від значної частки соціальних зобов'язань, створюється своєрідне середовище, котре не може бути заповнене в інноваційно-орієнтованому українському просторі формами компенсації витрат на задоволення різноманітних проявів нужд суспільства. Наслідком чого є значне зниження рівня життя населення, розподілення населення за соціальним рівнем та суттєве зниження показників людського капіталу.

Саме тому потребує детального розгляду фінансування та результативність ДіР у розрізі пріоритетних тематичних напрямках, що наведено у таблиці 2.

З даної таблиці очевидно, що досить велику кількість окремих видів НТП створено за тематичними напрямками, котрі отримали значно менші обсяги фінансових надходжень, зокрема:

Позиція 6 – частка видатків – 4,6%, частка створених матеріалів – 42,9% та видів виробів – 27,7%;

Позиція 7 – частка видатків – 8,9%, частка створених матеріалів – 32,5% та технології – 17,6%.

Серед всіх інших позицій найменшу частину фінансування отримала позиція 4, що становить 0,3%.

Значним обмеженням, що впливає на розвиток соціально-економічної сфери в Україні, є значна диференціація доходів населення. Низька якість життя більшості громадян України, розшарування населення за рівнем доходів спричиняє зростання соціальної напруженості та наростання суспільного попиту на соціальний патерналізм. Реалізація важливих інноваційних проектів для України потребує значних обсягів інвестиційних ресурсів, важливою складовою яких є надходження іноземних інвестицій. Однак Україні не вдалося сформувати дієвий механізм залучення іноземних інвестицій. Інвестиційна привабливість вітчизняної економіки переважно залежить від економічної динаміки окремих секторів. При цьому в практиці економічної політики України майже відсутнє використання дієвих регуляторів і стимулів для активізації інвестиційної діяльності [4].

Цілий ряд дослідників сучасності виділяють на-

Таблиця 2

**Фінансування і результативність ДіР за пріоритетним напрямом
«Науки про життя, нові технології профілактики та лікування найпоширеніших захворювань»
у розрізі пріоритетних тематичних напрямів [5, с. 33]**

Тематичний напрям	Обсяг фінансування, млн. грн.	% у загальному обсязі видатків за пріоритетом	Кількість створеної НТП за видами, од.						
			види виробників	у т. ч. техніки	технології	матеріали	сорти рослин та породи тварин	методи, теорії	інше
1	208,6	60,16	19	16	95	3	-	512	359
2	9,68	2,79	1	1	48	3	-	41	78
3	76,27	22,0	-	-	9	1	-	113	143
4	0,89	0,26	1	-	8	-	-	6	-
5	4,55	1,31	2	-	3	12	4	13	2
6	15,93	4,59	13	-	33	33	-	23	16
7	30,81	8,89	11	4	42	25	-	37	7
Разом за пріоритетом	346,73	100,0	47	21	238	77	4	745	605

де:

- 1 – цільові дослідження з питань гармонізації системи «людина-світ» та створення новітніх технологій покращення якості життя;
 2 – створення стандартів і технологій запровадження здорового способу життя, технології підвищення якості та безпеки продуктів харчування;
 3 – проблеми розвитку особистості, суспільства, демографія та соціально-економічна політика;
 4 – геномні технології в біомедицині та сільському господарстві;
 5 – молекулярні біотехнології створення нових організмів та продуктів для сільського господарства, фармацевтичної та харчової промисловості;
 6 – конструювання та технології створення лікарських засобів на основі спрямованого дизайну біологічно активних речовин та використання наноматеріалів;
 7 – технології створення молекулярно-діагностичних систем та терапевтичних засобів, ферментних та бактеріальних препаратів.

ступні фактори, що впливають на рівень задоволення потреб у суспільстві та підвищують показник бідності в державі:

- вартість робочої сили знаходиться на низькому рівні;
- значна відмінність у рівні доходів різних соціальних прошарків у суспільстві;
- високий рівень прихованої зайнятості та отримання доходів «у конвертах»;
- зменшення кількості соціальних програм, що, у свою чергу, вимагає збільшення особистих видатків населення;
- складний механізм соціальної підтримки;
- непропорційне збільшення пільг у порівнянні з можливостями, щодо їх фінансового забезпечення;
- різке погіршення демографічної ситуації.

Висновки з дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Розвиток подій, що відбувається сьогодні у державі, значно загострює проблему задоволення потреб, як суспільства у цілому, так і в розрізі по кожній окремій групі людей. Вирішення поставленої задачі потребує залучення не тільки додаткових фінансових ресурсів та іноземних інвесторів, а й консультантів, що мають свіжий погляд до вже укоріненої проблеми. Проте і сама держава повинна відігравати не останню роль у цій справі, зокрема через проведення наукових досліджень та науково-технічних розробок. Така діяльність далеко не завжди буває прогнозована у своїй окупності. Як видно з проведеного аналізу, частка впроваджень суттєво відрізняється від частки створеної продукції. Звичайно, такі перспективи не завжди стимулюють до залучення додаткового капіталу та ресурсів, проте саме через новостворені інноваційні розробки та проекти, технологічні інновації та нові продукти, що орієнтовані саме на сучасні вимоги суспільства, відбувається оптимальне задоволення потреб населення на всіх його рівнях.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. North D. Structure and Change in Economic History. – N.Y., 1981.
2. Еггертссон Траунн. Экономическое поведение и институты / пер с англ. – М., 2001.
3. Буян І.В. Методологічні основи теорії нужд людини та проблем їх задоволення / І.В. Буян // Наука й економіка. Науково-теоретичний журнал Хмельницького економічного університету. Випуск 2 (34). – Хмельницький 2014.
4. Диха М.В. Обмеження та можливості регулювання соціально-економічної системи України у побудові стратегії стійкого розвитку Вісник Львівської державної фінансової академії / гол. Ред.: Буряк П.Ю. – Львів: ЛДФА, 2012. – С. 199.
5. Аналітична довідка. Реалізація пріоритетних напрямів розвитку науки і техніки та отримані результати у 2013р. – Київ, 2014.
6. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. – М.: Соцэкиз, 1962.
7. Портер М. Международная конкуренция: Пер. с англ. / Под. ред. и предисл. В.Д. Щетинина. – М.: Международные отношения, 1993.
8. Мельниченко О. Тенденції та пріоритети соціальної політики / О. Мельниченко // Галицький економічний вісник. – 2001. – №1(30). – С. 67–73.
9. Баланда А. Інститут мінімальної заробітної плати: світовий досвід встановлення та проблеми України / А. Баланда, О. Варяцька // Україна: аспекти праці. – 2005. – № 4. – С. 38–44.
10. Данилишин Б., Куценко В. Соціальна безпека – підґрунтя сталого розвитку / Б. Данилишин, В. Куценко / Вісн. НАН України. – 2010. – № 1.
11. Ватаманюк О. Заощадження в економіці України: макроекономічний аналіз: монографія / О. Ватаманюк. – Львів: Видавничий центр ЛНУ ім. І. Франка, 2007. – 536 с.
12. Мазур І.І. Тінізація економіки України в сучасних умовах / І.І. Мазур // Вісник Донецького університету, сер. В: економіка і право, спецвип. – Т.2. – 2011. – С. 52–57.
13. Pundarik Mukhopadhaya Efficiency Criteria and the Sen-type Social Welfare Function // Working Paper No. 0114. – 2001. – November. — [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.fas.nus.edu.sg/ecs/pub/wp/wp0114.pdf>.
14. Закон зростання потреб і соціально-економічна ефективність виробництва [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.grinchuk.lviv.ua/book/56/2199.html>.
15. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua.

УДК 339.132:334.716

Красильнікова К.Є.
аспірант

Відкритого міжнародного університету розвитку людини «Україна»

ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ВИРОБНИЧИХ ПОТУЖНОСТЕЙ ПІДПРИЄМСТВ ТА ФАКТОРИ, ЩО ЇХ ВИЗНАЧАЮТЬ

В статті розглянуто економічну сутність категорії «виробничі потужності». Дано характеристику даному поняттю з різних наукових позицій. Наведено класифікацію виробничих потужностей, проаналізовано фактори, що на неї впливають.

Ключові слова: основні засоби, продуктивність засобів праці, види виробничої потужності, номенклатура і асортимент.

Красильнікова Е.Е. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ МОЩНОСТЕЙ ПРЕДПРИЯТИЙ И ФАКТОРЫ, КОТОРЫЕ ИХ ОПРЕДЕЛЯЮТ

В статье рассмотрена экономическая сущность категории «производственные мощности». Данное понятие охарактеризовано с разных научных позиций. Приведена классификация производственных мощностей, проанализированы факторы, на нее влияющие.

Ключевые слова: основные средства, производительность средств труда, виды производственной мощности, номенклатура и ассортимент.

Krasilnikova K.E. THE ECONOMIC SUBSTANCE OF THE PRODUCTION FACILITIES AND THE KEY FACTORS AFFECTING

The article considers the economic essence of the category «production capacity». It characterized from different scientific positions. The production capacities are classified, analyzed the factors that affects on them.

Keywords: fixed assets, the capacity of the equipment, types of production capacity, the nomenclature and assortment.

Постановка проблеми. Одним з найважливіших показників, що характеризують можливість підприємства, є його виробничу потужність. Кожне підприємство як товаровиробник має певну виробничу потужність, яка справляє вирішальний вплив на багато важливих параметрів його виробничої діяльності. Вона є основним ресурсом виробничого процесу організації. Рішення про виробничі потужності мають стратегічний характер, оскільки торкаються об'ємів і типів потужностей, які необхідно додатково мати або скоротити на певний період.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню питань, пов'язаних з обґрунтуванням, плануванням і аналізом рівня використання виробничої потужності, резервами поліпшення її використання на підприємствах і в галузях, присвячені праці багатьох учених, серед яких: І.Б. Швець, Й.М. Петрович, Р.П. Атаманчук, А.С. Федонін, Г.А. Швиданенко, Л.Й. Ітін. Дослідження науковців пов'язані переважно з обґрунтуванням виробничої потужності у стабільних умовах виробництва або на підприємствах, які тривалий час виготовляють продукцію з незмінними технічними та споживчими якостями. До таких підприємств належать галузі важкої промисловості і, перш за все, машинобудування. Разом із тим науково обґрунтованого визначення виробничої потужності, яке враховувало б мінливі ринкові умови й економічні, а не технічні результати її використання, у даний час у спеціальній науковій літературі в Україні немає.

Постановка завдання. Основним завданням дослідження, результати якого наведені в статті, було визначення економічної суті виробничої потужності в теорії та практиці господарської діяльності підприємств та факторів, які на неї впливають.

Виклад основного матеріалу дослідження. Здатність галузей промисловості, підприємств та їх підрозділів виготовляти якомога більше продукції перебуває у безпосередній залежності від кількості і досконалості засобів праці, якими вони оснащені. Засоби праці, передусім їх активну частину, – основні виробничі засоби, можна вважати голо-

вним чинником формування виробничої потужності підприємств.

Під впливом науково-технічного прогресу основні засоби змінюються кількісно і якісно. Це проявляється в ускладненні технічних характеристик обладнання, зростанні одиначної потужності машин. З'являються нові машини, які можуть одночасно виконувати декілька операцій і тим самим прискорюють виробничий процес за рахунок його поточності. Це сприяє зростанню виробничої потужності за рахунок якісно нових можливостей обладнання.

В економічній літературі по-різному формулюється визначення категорії «виробничу потужність». Проте детальний її аналіз показує, що вони різняться між собою.

Найменш поширене визначення поняття «виробничу потужність» зустрічається в Порядку здійснення контролю за ввезенням товару на митну територію України окремих товарів цільового призначення [4]. Виробничі потужності відповідно до зазначеного документа – це «потужності суб'єкта господарської діяльності, що використовується в процесі переробки та/або виробництва товарів». Це єдине визначення, яке зустрічається в нормативних документах. Тут їх отожднюють з основними засобами виробництва, з системою машин, які є матеріальною базою виробничої потужності та найбільш динамічним її елементом. Дану систему можна розглядати як єдине ціле – потокові лінії які функціонують в цехах і на дільницях. Структура системи машин суттєво впливає на формування виробничої потужності і являє собою сукупність стійких, організаційно-технічних зв'язків між підсистемами і окремими елементами в кожній підсистемі.

Інші дефініції кваліфікують виробничу потужність як кількісну категорію. В найбільш загальному розумінні виробничу потужність визначається максимальною кількістю продукції, яка може бути виготовлена або обсягом переробленої сировини в одиницю часу. Тому вона, перш за все, – кількісна величина.

Д.А. Штефаніч та Г. Гигельс, В.С. Маврищев і К.І. Невельська пропонують під виробничою потуж-

ністю розуміти «максимально можливий випуск продукції високої якості в номенклатурі і асортименті, передбачений на плановий період, або обсяг переробки сировини при повному використанні обладнання і виробничих площ, враховуючи застосування передової технології, поліпшення організації виробництва і праці» [13, с. 6; 2, с. 16; 14, с. 291; 12, с. 30]. Такі ж погляди на поняття «виробничої потужності» у розробників «Методических указаний к разработке Государственных планов экономического и социального развития СССР» П.С. Данилова [3, с. 38-39] та Н.П. Коновалової [6, с. 32].

Виробничу потужність як потенційно можливий обсяг випуску продукції в одиницю часу роботи обладнання на встановлену дату за допомогою організованої сукупності наявних у підприємства засобів праці, здатних злагоджено функціонувати в часі і просторі, при досягнутому рівні їх технологічного освоєння робітниками [8, с. 8] пропонують розуміти І.М. Петрович та Р.П. Атаманчук Дане визначення виробничої потужності розглядає виробничу потужність як функцію сукупності засобів праці, яка характеризує потенційні можливості щодо максимального випуску продукції та економічний потенціал засобів праці.

М.А. Вахрушина стверджує, що лише основні засоби можна оцінювати кількісно. Показник виробничої потужності дає якісну оцінку їх стану. Також вона стверджує, що виробничу потужність характеризує роботу основних засобів при умовах, де можна максимально використати потенційні можливості виробничого обладнання. При цьому сама собі заперечує, говорячи про те, що величина виробничої потужності не залежить від умов, в яких функціонують засоби праці [1, с. 30].

Важливим елементом, який має відображатися в визначенні поняття «виробничу потужність», є норми продуктивності обладнання, досягнуті передовиками виробництва, які повинні прийматися за базу для розрахунку виробничої потужності [10, с. 8]. Крім того, важливо також врахувати номенклатуру і асортимент продукції підприємства, які можуть суттєво впливати на величину виробничої потужності. Якщо плановий асортимент найбільш повно відповідає наявному складу і структурі основних виробничих засобів підприємства, то це дозволяє найбільш повно завантажити виробничий апарат і таким чином досягти максимального виробництва. Водночас надто великий асортиментний ряд не дозволяє максимально використовувати обладнання через різні строки виконання технологічних операцій по різних продуктах. Тому асортимент продукції, який береться для розрахунку виробничої потужності, є важливим показником.

Номенклатура продукції може бути планова і оптимальна. Очевидно, що оптимальна номенклатура забезпечує вищу продуктивність обладнання, оскільки відповідає досягнутому рівню спеціалізації, який забезпечує найбільшу загрузку засобів праці, найефективніше використання матеріальних і трудових ресурсів.

За радянських часів виробничу потужність визначалася по номенклатурі і в асортименті, передбачених планом – так стверджують автори навчального посібника «Экономика социалистической промышленности» [14, с. 291]. З часом плановий асортимент і номенклатуру почали змінювати на ближчий до оптимального залежно від профілю підприємства.

Інколи розрахунок виробничих потужностей діючого підприємства здійснюється з урахуванням

складу та структури основних виробничих засобів. А.С. Федонін та Г.А. Швиданенко вважають, що асортимент і номенклатура продукції підприємства також можуть бути результативними показниками. Факторним в такому випадку буде наявність виробничих площ, технологічного обладнання і процесів. Тому асортимент і номенклатура встановлюється з урахуванням наявних основних засобів. З цього можна зробити висновок, що на новотвореному підприємстві в основу розрахунку виробничої потужності закладено асортимент і номенклатуру продукції, а на діючому – наявні основні засоби.

Саме від наявних основних засобів, від їх досконалості і дієздатності залежить можливість підприємства виготовляти максимальну кількість продукції. Активна частина основних виробничих засобів є основним фактором формування виробничої потужності підприємств. Проте не слід виключати інших факторів, зокрема умов, в яких діє підприємство в даний період [8, с. 6].

Визначення виробничої потужності як максимальної продуктивності засобів праці сприяє розумінню виробничої потужності як технічної категорії, незалежно від соціально-економічного ладу. Всупереч цьому К. Маркс писав: «Машина точно так же является экономической категорией, как и бык, который тащит плуг. Современное применение машин – только одно из отношений нашего современного экономического строя. Но способ эксплуатации машин – это совсем не то, что сами машины» [7, с. 405].

Технічний підхід до визначення виробничої потужності має певні недоліки, серед яких – відрив від виробничих відносин та від умов, в яких вони функціонують. Тому для визначення суті виробничої потужності слід також врахувати суспільно-економічні умови, в яких вони функціонують [1], оскільки процес виробництва завжди проходить при певних суспільних умовах.

Така позиція не суперечить науковим поглядам Є.Г. Лібермана. Він в своєму підручнику «Организация и планирование производства на машиностроительных предприятиях» також робить акцент на врахуванні соціально-економічних умов функціонування виробничого обладнання. Він пропонує врахувати спеціалізацію виробництва, його виробничу структуру, ступінь прогресивності технологічних процесів, режим роботи підприємства і його цехів, використання робочого часу, якість обслуговування робочих місць, планування виробництва, кваліфікацію працівників та використання досвіду новаторів виробництва [9, с. 208].

Узагальнюючи вищесказане під виробничою потужністю, слід розуміти можливість підприємства виготовляти продукцію певної якості і в максимальних обсягах і номенклатурі, які задовольняють потреби народного господарства, відповідають складу та виробничо-технічній характеристиці наявних засобів праці, повному їх використанні за весь календарний фонд часу по прогресивних нормах продуктивності обладнання, враховуючи нові технології і раціональні норми організації праці на підприємстві. Це особливо важливо в умовах інтенсивного господарювання, коли мова йде про найбільш раціональне використання всіх видів ресурсів і, перш за все, капітальних вкладень, які спрямовуються на приріст виробничих потужностей діючих підприємств.

Наука та практика господарювання виокремлюють різні види потужності підприємства:

Ознака класифікації	Вид виробничої потужності
За даними балансу виробничих потужностей	<i>Вхідна</i> – виробнича потужність на початок планового або звітного періоду. <i>Вихідна</i> – виробнича потужність на кінець планового або звітного періоду <i>Середньорічна</i> – це потужність якою володіє підприємство на початок і кінець року з урахуванням приросту і вибуття наявних потужностей. <i>Введена</i> – введена в експлуатацію виробничі потужності з початку певного періоду. <i>Виведена</i> – виведена з експлуатації виробничі потужності з початку певного періоду. <i>Балансова</i> – потужність, яка за своєю кількістю відповідає умовам співставлення різних за потужністю одиниць обладнання, які співпрацюють в єдиному технологічному процесі.
За метою розрахунку	<i>Проектна</i> – величина можливого випуску продукції заданої номенклатури чи переробленої сировини за одиницю часу, заданої при реконструкції чи проектуванні виробничої одиниці. <i>Поточна</i> – фактично досягнута виробничі потужність. <i>Резервна</i> – потужність, яка враховує необхідність зупинки обладнання для профілактичних і ремонтних робіт на підприємстві. <i>Перспективна</i> виробничі потужність відбиває очікувані зміни номенклатури продукції, технології та організації виробництва, закладені у плановий період. <i>Ефективна</i> – межа виробництва, яку підприємству не вигідно перевищувати із-за великого зростання витрат виробництва.
Залежно від розвитку і поточного стану виробництва	<i>Пускова</i> – потужність в період пуску виробництва. <i>Фактична</i> – потужність, що склалася у поточних умовах пуску виробництва. <i>Планова</i> – розраховується на плановий період на основі техніко-економічних показників виробництва.

Виробничі потужності має динамічний характер і змінюється відповідно до організаційно-технічного розвитку виробництва та залежно від зміни факторів, які її визначають. Врахування таких факторів особливо актуально в постійно змінюваних умовах зовнішнього та внутрішнього середовища, які обумовлені економічними процесами ринкової трансформації. І.М. Петрович, Р.П. Атаманчук [8, с. 6], Т.А. Фролова [11] такими факторами вважають: кількісний і якісний склад обладнання, ступінь прогресивності технології, рівень спеціалізації підприємства та організації виробництва, якість сировини та матеріалів, рівень пропорційності в пропускній здатності між групами машин, підвищення рівня уніфікації і стандартизації готової продукції, освоєння техніки працівниками підприємства. Г. Гигельс [2, с. 17] додає такий фактор, як технічні норми обладнання, які відображають найбільш досконалі технологічні режими і краще освоєння техніки.

Достатньо односторонні погляди на питанні факторів виробничої потужності у С.В. Мочерного [5, с. 20] та М.А. Вахрушиної [1, с. 32]. Вони роблять акцент безпосередньо на обладнанні і практично не звертають уваги ні на продукцію, ні на виробничі площі, ні на працівників. Вони вважають, що величина виробничої потужності залежить від кількості ведучого обладнання та його продуктивності, фонду роботи обладнання та планового асортименту продукції.

До факторів, які впливають на величину виробничої потужності, також відносять: якість продукції, що виробляється, розміри і склад виробничих площ, можливий фонд часу роботи устаткування та використання площ протягом року, прогресивні техніко-економічні норми продуктивності і використання обладнання, зняття продукції з виробничих площ, норматив тривалості виробничого циклу та трудомісткості продукції, структуру основних виробничих фондів та питому вагу їх активної частини, ступінь прогресивності технологічних процесів, режим роботи підприємства, використання робочого часу, планування виробництва і кваліфікація працівників, використання досвіду новаторів виробництва.

Висновки з проведеного дослідження. У нових умовах економічного розвитку все більш актуальним є питання формування якісно нових виробничих потужностей промислових підприємств, здатних гнучко реагувати на зміну факторів внутрішнього та зовнішнього середовища. Хоча розвиток промисловості в даний час перебуває на стадії використання

створених раніше потужностей і застарілої структури виробництва, процеси оновлення матеріально-технічної бази вже почалися. Проте вони несуть стихійний характер, відбуваються безсистемно, не мають відповідного науково-методичного й організаційного забезпечення, що іноді призводить до негативних результатів.

Розв'язання цієї наукової та практичної проблеми можливе на основі дослідження й оцінки факторів формування та використання виробничих потужностей. Здійсненню економічних перетворень та ефективному використанню виробничих потужностей перешкоджає недостатня вивченість економічних процесів і їх закономірностей, що існують у виробництві, що обумовлює необхідність розробки нових підходів до управління процесами формування й використання виробничих потужностей промислових підприємств.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Вахрушина М.А. Основные фонды и производственные мощности промышленности и предприятий. Лекция / М.А. Вахрушина. – М. : изд. ВЗФЭИ, 1988. – 46 с.
2. Гигельс Г. Производственные мощности предприятий и их использование / Г. Гигельс. – М. : Госполитиздат, 1952. – 72 с.
3. Данилов П.С. Основные фонды и производственные мощности промышленных предприятий и пути их лучшего использования / П.С. Данилов. – М. : Издательство экономической литературы, 1961. – 76 с.
4. Державна митна служба України. Наказ Про порядок здійснення контролю за ввезенням на митну територію України окремих товарів цільового призначення (Порядок, п.1.2) 26.12.2003. – № 913 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : zakon.nau.ua/doc/?code=z1263-03.
5. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т. 3 / Редкол. С.В. Мочерний (відп.ред.) та ін.. – К. : Видавничий центр «Академія», – 2002. – 952 с.
6. Коновалова Н.П. Производственные мощности предприятий: Эффективное использование / Н.П. Коновалова. – М. : Экономика, 1987. – 64 с.
7. Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 27. – 746 с.
8. Атаманчук Р.П. Производственная мощность и экономика предприятия / И.М. Петрович, Р.П. Атаманчук. – М. : Экономика, 1990. – 110 с.
9. Либерман Е.Г. Организация и планирование производства на машиностроительных предприятиях / Е.Г. Либерман. – М. : «Машиностроение», 1967.
10. Федонин А.С. Вопросы определения и использования производственных мощностей промышленных предприятий / А.С. Федонин, Г.А. Швиданенко. – К. : Общество «Знание» Украинской ССР, 1973. – 42 с.
11. Фролова Т.А. Экономика предприятия: конспект лекций /

- Т.А. Фролова. – Таганрог: ТТИ ЮФУ, 2009 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.aup.ru/books/m203/2_6.htm.
12. Хряпченков В.Г. Пути улучшения использования производственных мощностей и основных производственных фондов / В.Г. Хряпченков. – Минск : издательство «Полымя», 1974. – 75 с.
13. Штефанич Д.А. Визначення виробничих потужностей промислових підприємств / Д.А. Штефанич. – К. : Товариство «Знання» Української РСР, 1974. – 29 с.
14. Экономика социалистической промышленности / [под редакцией В.С. Маврышчева и К.И. Невельской]. – Минск : Высшая школа, 1970.

УДК 330

Лех Т.А.
*кандидат экономических наук,
старший преподаватель кафедры экономической теории
Донецкого национального университета*

АДАПТАЦИЯ ЖИЗНЕСПОСОБНЫХ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

Статья посвящена анализу адаптации жизнеспособных социально-экономических систем как механизма противостояния кризисным явлениям. Рассмотрены аспекты кризисных явлений, влияющих на СЭС. Раскрыто содержание термина «адаптация» применительно к жизнеспособным социально-экономическим системам.

Ключевые слова: жизнеспособность, социально-экономическая система, адаптация, кризис, устойчивость.

Лех Т.А. АДАПТАЦІЯ ЖИТТЄЗДАТНИХ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ В УМОВАХ КРИЗИ

Стаття присвячена аналізу адаптації життєздатних соціально-економічних систем як механізму протистояння кризовим явищам. Розглянуто аспекти кризових явищ, що впливають на СЕС. Розкрито зміст терміну «адаптація» стосовно до життєздатних соціально-економічних систем.

Ключові слова: життєздатність, соціально-економічна система, адаптація, криза, стійкість.

Lyekh T.A. ADAPTATION OF VIABLE SOCIO-ECONOMIC SYSTEMS IN CRISIS

This article analyzes the adaptation of sustainable socio-economic systems as a mechanism to confront the crisis. The aspects of the crisis affecting the SES. Disclosed by the term «adaptation» as applied to a viable socio-economic systems.

Keywords: vitality, social and economic system, adaptation, crisis, stability.

Постановка проблемы. В современном быстро меняющемся мире восприятие нового, адаптация к происходящим социально-экономическим, политическим, технологическим изменениям и обоснованное предвидение будущего развития становятся важнейшими факторами жизнеспособности социальных систем. Актуальность определения перспектив развития отечественной экономики как жизнеспособной социально-экономической системы (СЭС) обусловлена усилением и интенсификацией социальных и экономических кризисов при повышении степени интеграции мирового хозяйства.

Анализ последних исследований и публикаций. Проблемам управления жизнеспособностью социально-экономических систем посвящено значительное количество исследований зарубежных и украинских исследователей, таких как Ст. Бир, Р. Эшби, А.В. Бакурова, В.М. Бондаренко, С.Б. Виноградский, Т.С. Клебанова, Ю.Г. Лысенко, А.А. Мадых, В.В. Меженская, Н.А. Нестерова, А.В. Овечко, В.Л. Петренко, В.А. Польшина, О.А. Сергиенко, С.А. Соломаха, Р.А. Руденский, В.М. Тимохин.

Постановка задачи. Несмотря на значительное количество научных публикаций по вопросам исследуемой проблематики, вопросы адаптации в жизнеспособных СЭС сейчас освещены недостаточно. Результаты проведенных исследований не могут в полной мере удовлетворить нужды теории и практики управления жизнеспособностью СЭС как экономической системой, которая обеспечивает непрерывность и эффективность своего функциони-

рования за счет внутренних механизмов адаптации к изменяющимся под влиянием кризисных явлений внешним факторам.

Изложение основного материала исследования. Управление жизнеспособностью СЭС связано с решением совокупности вопросов прогнозирования, планирования, гибкости, адаптации, обеспечения эффективного функционирования и развития СЭС в условиях нестабильной внешней среды. В современной научной мысли сформировался ряд теоретических и практических направлений, которые исследуют разные аспекты жизнеспособности производственно-экономических и социально-экономических систем. Основное внимание сосредоточено на понимании сущности жизнеспособности, которая раскрывается в двух аспектах:

- адаптивности системы к внешним условиям функционирования;
- способности системы к функционированию и развитию.

Глубокий системный кризис, в котором оказалось сегодня мировое сообщество в целом и Украина в частности, заставляют переосмыслить многие стратегии, подходы, планы и надежды. Поэтому важно формулирование новой стратегии развития, которая предполагает постепенное соединение в единую самоорганизующуюся систему экономической, экологической, социальной и гуманитарной сфер деятельности. В этом смысле устойчивое развитие предполагает, как минимум, экономическую эффективность, биосферосовместимость и социальную справедливость при общем снижении антропо-

погенного давления на биосферу. Поэтому важной проблемой в современной экономической теории является всесторонний анализ и разработка методов, моделей, механизмов и инновационных технологий управления и принятия решений для обеспечения функционирования и безопасного и устойчивого развития экономических объектов и субъектов всех уровней иерархии [1, с. 72-73].

Термин кризис, в переводе с греческого, о-поворотный пункт, исход, резкий, крутой перелом, тяжелое переходное состояние. В зависимости от тематики научного исследования, ученые по-разному определяют сущность кризиса. Так, А.Б. Борисов определяет кризис как резкое ухудшение экономического состояния страны, проявляющееся в значительном спаде производства, нарушении сложившихся производственных связей, банкротстве предприятий, росте безработицы, и в итоге – в снижении жизненного уровня, благосостояния населения. По мнению А.Г. Грязновой, экономический кризис – фаза делового цикла, низшая точка экономического развития. Характеризуется резким падением рыночной конъюнктуры, дестабилизацией национальной экономики, усилением диспропорций в общественном воспроизводстве. По словам М.С. Гусева и А.А. Широга, под экономическим кризисом можно понимать переход экономической системы из одного равновесного состояния в другое равновесное состояние, отличающееся от первого заметным снижением совокупного дохода. Иное толкование представляет В.А. Дергачев, он пишет: «Экономический кризис – тяжелое переходное состояние на пути к определенной цели, а при отсутствии таковой более уместно квалифицировать происходящее как тенденцию устойчивого упадка хозяйства». Нестандартную трактовку предлагают А.П. Бутенко и А.В. Мионов, сравнивая экономический кризис с социально-экономическим тупиком. Они говорят, что экономический кризис представляет собой не органический порок, а функциональное расстройство или временное нарушение внутренних связей, возникновение диспропорций и разрывов в еще работоспособной

системе, что, хотя и приводит к срыву ее функционирования, к спаду производства, однако требует вовсе не ломки, а переналадки расстроившейся, еще жизнеспособной системы [2].

Прошедший финансово-экономический кризис стал результирующим итогом воздействия накопившихся проблем в экономике страны. Этим обуславливается необходимость разработки парадигмы устойчивого социально-экономического развития, призванной отражать и объяснять изменяющуюся экономическую реальность. При этом формируемая научно обоснованная система взглядов и теорий должна уточняться, развиваться под воздействием экономических процессов.

В научной литературе справедливо указывается на взаимосвязь социального и экономического. Но следует признать, что определяющая роль здесь принадлежит экономической составляющей, являющейся в системе данной взаимосвязи доминантной. Социальная сфера относится к экзистенциальным общественным целям, неотделимым от человека и создаваемого им хозяйственного уклада [3].

Кризис – крайнее обострение противоречий в социально экономической системе, угрожающее ее жизнеспособности. Кризис является объективной фазой в жизни промышленного предприятия, представляющего собой производственно-хозяйственную систему.

Социально-экономическая система в любом своем виде и любой форме имеет две тенденции своего существования:

- а) функционирование – это поддержание жизнеспособности, сохранение функций, определяющих ее целостность, качественную определенность, сущность характеристики;
- б) развитие – это приобретение нового качества укрепляющего жизнедеятельность в условиях изменяющейся среды.

Функционирование и развитие взаимосвязаны и отражают диалектическое единство основных тенденций социально экономической системы. Эту связь можно видеть в ее внутренних взаимосвязях (рис. 1)

Таблица 1

Адаптация в жизнеспособных СЭС

Понятие «адаптация»	Аспекты адаптации в жизнеспособных СЭС
1. Совокупность сложных приспособительных реакций системы	Совокупность управленческих решений и их реализация с целью повышения социальной и экономической эффективности в условиях циклических колебаний экономики
2. Процесс приспособления строения и функций организмов к условиям среды	Процесс приспособления организационной структуры СЭС и функций каждой подсистемы к динамичным социально-экономическим условиям: 1. Организационная структура должна обеспечивать гибкость и надежность технологической системы, качество продукции и производительность труда, снижение издержек. 2. Основной целевой функцией подсистем должна стать функция обеспечения соответствия между плановыми показателями эффективности и текущими рыночными условиями
3. Сдвиг в функции или форме, поддерживающей существование системы в определенной среде	Сдвиг в функции в сторону самоорганизации в СЭС, что означает самостоятельность в принятии решений, выборе способов и методов организации и реализации своей экономической деятельности, а также ответственность за результаты своей деятельности
4. Результат конкретного приспособительного процесса – адаптиогенеза протекающего в определенных место обитаниях	В СЭС экономические результаты обеспечивают результаты социальной адаптации. По утверждению П. Раменского, «социальная адаптация обеспечивается адаптацией экономической подсистемы»
5. Адаптивность – способность к достижению соответствия между целями управления и достигаемыми в процессе хозяйственной деятельности результатами	Адаптивность является одним из свойств жизнеспособного предприятия. Жизнеспособность понимается как способность к самостоятельному функционированию в условиях внешней среды. Жизнеспособность и самоорганизация неотделимы
6. Анализ фактов «уравновешивания» в процессе взаимодействия организма со средой	Анализ фактов соответствия различных параметров СЭС параметрам конкурентов и текущим потребностям соответствующих рынков.

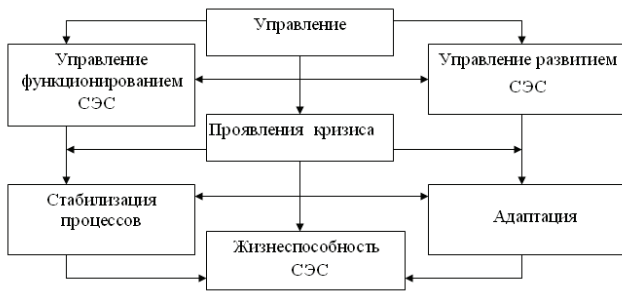


Рис. 1. Управление процессами нейтрализации проявления кризиса в социально-экономической системе

Термин «адаптация» в биологии, медицине, философии, социологии и других науках связан с целевой установкой на выживание и сохранение субъекта как вида в условиях агрессивных воздействий внешней среды [4, с. 93]. Существуют различные трактовки понятия «адаптация», которые можно использовать для социально-экономической системы (СЭС) (табл. 1).

В условиях кризисных явлений возникла угроза потери отечественными СЭС жизнеспособности, что и предопределило использование в них механизмов адаптации. Таким образом, адаптация социально-экономической системы – это деятельность, направленная на достижение главной цели – сохранение жизнеспособности.

Люди являются главным ресурсом, осуществляющим адаптацию на всех уровнях иерархии. Уме-

ние адаптироваться к изменяющимся условиям отдельных индивидов и группы индивидов в лице трудового коллектива делает организацию жизнеспособной. Для этого они должны воспринять новые модели поведения, а также наработать новые индивидуальные и групповые стереотипы поведения, позволяющие увидеть проблему эффективного управления под новым углом зрения – соответствия объемов производства продукции рыночному спросу [4, с. 94].

Характерной особенностью управления социально-экономическими системами в современных экономических условиях является переход от кибернетического подхода в управлении к синергетическому. Если базовым принципом кибернетического подхода является организация, которая требует повышения степени управляемости, то синергетический подход опирается на самоорганизацию, повышение степени жизнеспособности социально-экономической системы. При объединении кибернетического и синергетического подходов в управлении экономической системой возникает комплексная проблема обеспечения жизнеспособности системы в любой среде, которая может решаться синтезом структуры жизнеспособной социально-экономической системы в разных условиях. В научных публикациях последних лет рассматриваются разные аспекты оценки жизнеспособности разных социально-экономических систем: страны, региона, предприятия. Вопросам жизнеспособности предприятий была посвящена Международная конференция труда (96-а сессия 2007 г. Междуна-

Таблица 2

Внутренние факторы, влияющие на устойчивость предприятия [7, с. 20]

№ п/п	Факторы	Краткая характеристика	Авторы
1.	Финансовые показатели	<ul style="list-style-type: none"> • производительность труда; • коэффициент отдачи основного и оборотного капитала; • рентабельность продукции; • рентабельность основного и оборотного капитала; • коэффициенты финансовой устойчивости. 	Шайагзамова Е.Ф., Кузнецов А.И., Ковалева В.В., Волкова О.Н., Ефимова О.В., Емельянов Е.Н., Поварницына С.Е.
2.	Налаженная система планирования производства	<ul style="list-style-type: none"> • осуществляется операционное и финансовое планирование, увязанное с выбранной стратегией; • определена стратегия предприятия, операционное и финансовое планирование осуществляется на основе стратегического плана. 	Эседова Г.С., Емельянов Е.Н., Поварницына С.Е.
3.	Наличие инвестиций	Наличие денежных средств и материальных ценностей, возможность использования их для целей развития бизнеса.	Эседова Г.С., Бекетов Н.В., Денисова А.С.
4.	Инновационная активность	<ul style="list-style-type: none"> • внедрение новых технологий в управлении и производстве; • управление предприятием активно, постоянно нацелено на инновации, основывается на выбранной стратегии; 	Эседова Г.С., Шайагзамова Е.Ф., Бекетов Н.В., Денисова А.С.
5.	Система менеджмента качества	<ul style="list-style-type: none"> • формализованы и отлажены основные бизнес-процессы; • разработана, ведется и активно используется при выработке решений в управлении система отчетности (ежедневной, еженедельной, ежемесячной, ..., стратегической); • наличие системы управления качеством продукции ISO. 	Эседова Г.С., Шайагзамова Е.Ф.
6.	Персонал предприятия	<ul style="list-style-type: none"> • повышение квалификации персонала (курсы); • в работе персонала преобладает клиенто-ориентированный подход, он лоялен к предприятию и его руководству; • интеллектуальные ресурсы предприятия соответствуют решаемым задачам; • наличие профессионального опыта у руководителя; • хорошая организация труда. 	Эседова Г.С., Шайагзамова Е.Ф., Бекетов Н.В., Денисова А.С., Емельянов Е.Н., Поварницына С.Е.
7.	PR, маркетинг	<ul style="list-style-type: none"> • PR активность (узнаваемая торговая марка, реклама, участие в выставках, как внутри региона, так и за пределами) • наличие общеэкономических и маркетинговых знаний 	Шайагзамова Е.Ф., Емельянов Е.Н., Поварницына С.Е., Бекетов Н.В., Денисова А.С.
8.	Идея организации	<ul style="list-style-type: none"> • На этапе start-up наличие актуальной и конкурентоспособной бизнес-идеи старта бизнеса • Наличие актуальной идеи развития уже существующего бизнеса 	Емельянов Е.Н., Поварницына С.Е.

родного бюро труда) где на международном уровне были сформулированы направления содействия жизнеспособным предприятиям [5].

В современных условиях проблема разработки внутренних механизмов адаптации к негативным внешним воздействиям приобретает особую актуальность для предприятий малого и среднего бизнеса. Крупные предприятия при наличии широкого доступа к внешним ресурсам, а также ресурсам внутренней адаптации к кризисным тенденциям, таким как: расширение рыночных связей, диверсификация работ, услуг, привлечение высококвалифицированных кадров и др., могут позволить себе более широкий спектр инструментов по поддержанию устойчивости предприятия.

Однако малые и средние предприятия, тем не менее, обладают изначально гибкой структурой, способной активно подстраиваться под изменения внешней среды и использовать внутренние механизмы регуляции. Способность сопротивляться внешним факторам, непрерывно оказывающим влияние на организацию, является необходимым условием развития бизнеса на современном этапе [7, с. 20].

Проведенный Н.Л. Лобахиной анализ понятия устойчивости, наряду с факторами внешней среды, оказывающими влияние на малое предприятие, показал, что существенное влияние оказывают факторы внутренние, масштабы последствий которых сложно недооценить. Системный подход к принятию решений и организации работы предприятия играет едва ли ни самую важную роль в обеспечении устойчивости организации в целом (табл. 2).

Социально-экономические системы функционируют в сложной, часто агрессивной внешней среде, которая влияет, как на всю систему, так и на ее отдельные элементы. Активность элементов социально-экономических систем порождает внутренние возмущения, которые также влияют на систему, поэтому некоторые элементы экономических систем могут «выходить из строя». Необходимо знать, какие изменения в структуре системы могут вызвать ухудшение или улучшение ее функционирования. Итак, основным свойством структуры, важной с точки зрения обеспечения жизнеспособности экономической системы, является ее стабильность по отношению к внешним влияниям и внутрен-

ним возмущениям, которые возникают в результате изменения свойств элементов и связей структуры системы [6].

Выводы. Развитие теоретических принципов управления жизнеспособностью СЭС с учетом влияния социально-экономического кризиса как проявлений агрессивной внешней среды позволит повысить ее адаптивные качества, обеспечить стойкое функционирование и постоянное развитие. Усовершенствование процессов управления жизнеспособностью СЭС является поэтапной процедурой, поэтому после обоснования концептуальных принципов управления жизнеспособностью СЭС необходимо детально изучить возможность прогнозирования негативных влияний и построения внутренних автоматических механизмов адаптации к ним. Перспективой дальнейших исследований являются обоснования критериев оценивания жизнеспособности СЭС и разработка механизмов адаптации жизнеспособных СЭС к прогнозируемым и неплановым внешним воздействиям.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Рефлексивные процессы в и управление в экономике: концепции, модели, прикладные аспекты: моногр. / Р.Н. Лепа, С.Н. Шкарлет и др.; под ред. Р.Н. Лепы / НАН Украины, Ин-т экономики пром-сти. – Донецк : АПЕКС, 2013. – 272 с. – (Серия «Жизнеспособные системы в экономике = Життєздатні системи в економіці»).
2. Абушахманова Ю.В. Экономический кризис: эволюция, действительность, прогнозы / Ю.В. Абушахманова // Молодой ученый. – 2014. – № 4. – С. 441–446.
3. Стукова И.В. Социально-экономические аспекты современной аграрной парадигмы / И.В. Стукова // Современные проблемы науки и образования. – 2012. – № 3.
4. Галкина Н.В. Понятие «адаптация» применительно к горнодобывающему предприятию как социально-экономической системе / Н.В. Галкина // Вестник Челябинского университета. Сер. 7, Государственное и муниципальное управление. – 2004. – № 1. – С. 93–94.
5. Сергеева Л.Н. Концепція моделювання стійкості життєздатної соціально-економічної системи / Л.Н. Сергеева, А.В. Бакурова // Международный научный журнал «Экономическая кибернетика». – 2009. – № 1-2 (55-56). – С. 36–42.
6. Лобахина Н.А. Управление устойчивостью развития малых и средних предпринимательских структур: автореферат диссертации на соискание ученой степени канд. экон. наук :08.00.05 / Н.А. Лобахина. – Ростов н/Д, 2011. – 27 с.

УДК 330.111.4

Носик О.М.

кандидат економічних наук, доцент
Національного фармацевтичного університету

СТРУКТУРНО-ФУНКЦІОНАЛЬНІ ХАРАКТЕРИСТИКИ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ

На основі структурно-функціонального аналізу змісту людського капіталу розкрито його головні форми, види та функції. Обґрунтовано необхідність розділення форм людського капіталу на базові: капітали здоров'я, освітній, професійного навчання, культурний, забезпечення інформацією, мобільності, родинного виховання і похідні: інтелектуальний, трудовий, організаційно-підприємницький, соціальний капітали людини. Систематизовано види людського капіталу. Визначено власні функції людського капіталу індивіда і вмінені функції корпоративного і національного людських капіталів.

Ключові слова: людський капітал, базові і похідні форми людського капіталу, види людського капіталу, власні і вмінені функції людського капіталу

Носик Е.Н. СТРУКТУРНО-ФУНКЦИОНАЛЬНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА

На основе структурно-функционального анализа содержания человеческого капитала раскрыты его основные формы, виды и функции. Обоснована необходимость разделения форм человеческого капитала на базовые: капиталы здоровья, образовательный, профессионального обучения, культурный, обеспечения информацией, мобильности, семейного воспитания и производные: интеллектуальный, трудовой, организационно-предпринимательский, социальный капиталы человека. Систематизированы виды человеческого капитала. Определены собственные функции человеческого капитала индивида и вмененные функции корпоративного и национального человеческих капиталов.

Ключевые слова: человеческий капитал, базовые и производные формы человеческого капитала, виды человеческого капитала, собственные и вмененные функции человеческого капитала

Nosik O.M. STRUCTURE AND FUNCTIONAL FEATURES OF HUMAN CAPITAL

Using structural and functional analysis of a sense of human capital, the main forms, types, and functions of human capital are presented. It is substantiated the necessity of division of the forms of human capital into the basic forms (health capital, educational capital, professional educational capital, cultural capital, capital of information support, capital of mobility and family education) and the derivative forms (intellectual, labor, organizational and entrepreneurship, and social capital). The types of human capital are systematized. The own functions of human capital of an individual and the imputed functions of corporate and national human capitals are determined.

Keywords: human capital, basic and derivative forms of human capital, types of human capital, own and imputed functions of human capital.

Постановка проблеми. Людський капітал є системним соціально-економічним явищем, якому притаманні певна структура як сукупність його складових елементів та відносин між ними, їх взаємозв'язків та функціональне призначення (роль) як цілого, так і його складових. Структурно-функціональний аналіз людського капіталу, спрямований на визначення та характеристику його головних форм, видів та функцій, є важливим напрямом розкриття його багатогранного та багаторівневого змісту.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У сучасний період обґрунтуванню сутності, структури, видів людського капіталу присвячено багато праць вітчизняних і зарубіжних фахівців з економічної теорії, соціології, менеджменту. Форми та види людського капіталу розкривають праці А. Андриянної, П. Бурдьє, Б. Буркинський, В. Горячук, А. Добриніна, С. Дятлова, Р. Капелюшнікова, Ю. Корчагіна, Ю. Колосова, Е. Олексієвої, Г. Рожкова, І. Розмаїнського, Е. Романовської, Е. Циренової та ін. Функції людського капіталу досліджують А. Артем'єв, Л. Борисенкова, Н. Корольова, І. Лазарева, Е. Лобачова, Л. Ревуцька, О. Святодух.

Постановка завдання. Метою статті є характеристика людського капіталу як цілісної системи, яка інтегрує складові елементи (форми) і відносини між ними та виконує певні функції на індивідуальному, корпоративному, національному рівнях.

Виклад основного матеріалу дослідження. Формами людського капіталу є його взаємопов'язані структурні елементи (складові), виокремлення яких базується на визначенні та застосуванні певних критеріїв структурування його змісту. У сучасний період найпоширенішими підходами до

визначення форм людського капіталу індивіда як взаємопов'язаних елементів його структури є інвестиційний і ресурсний.

Інвестиції у людський капітал слід розділяти на *прямі* інвестиції безпосередньо у людину, у якій втілюється людський капітал і *непрямі, або опосередковані інвестиції у людину*, здійснення яких створює умови для формування, накопичення, підвищення якості та ефективного використання людського капіталу індивіда. Це *інституційно-соціальні* інвестиції у суспільні інститути, що забезпечують накопичення, реалізацію та розвиток людини, формують середовище функціонування та відтворення людського капіталу.

За критерієм прямих інвестицій у людину, її ресурси (активи) можна виокремити такі форми людського капіталу індивіда, як: капітал здоров'я, освітній, професійного навчання, інтелектуальний, «trainability» (англ. – навченість) [1], трудовий, інформаційний, організаційно-підприємницький, культурний, соціальний, капітали мобільності і родинного виховання.

За критерієм інституційно-соціальних інвестицій у людський розвиток виокремлюються соціальні капітали суспільства та індивіда. По-перше, ці інвестиції формують соціальний капітал суспільства як «інституційне середовище – сукупність діючих формальних і неформальних норм (правил) та організацій, які дозволяють соціальним групам і суспільству в цілому організувати своїх членів для вирішення своїх спільних економічних (на основі ефективного використання ресурсів) і соціальних (на основі соціальної справедливості) завдань» [2, с. 69]. По-друге, на рівні особистості інституційно-соціальні (непрямі) інвестиції у людину, створюючи інституційне серед-

овище її життєдіяльності, є чинником формування такої складової людського капіталу, як соціальний капітал індивіда.

Треба підкреслити, що серед зазначених форм людського капіталу слід виділяти *базові*, тобто ті, які є джерелом і основою інших форм, і похідні (комплексні), що визначаються базовими формами, певним чином їх узагальнюють, інтегрують. На нашу думку, *базовими формами людського капіталу* є капітал здоров'я, освітній капітал, капітал професійного навчання, культурний капітал, капітали забезпечення інформацією, мобільності та родинного виховання. Саме на їх основі формуються *похідні (комплексні) форми людського капіталу*: інтелектуальний, трудовий, організаційно-підприємницький, соціальний капітали. Вважаємо, що по відношенню до всіх базових форм людського капіталу можна використовувати висловлення А. Андриянової про капітал здоров'я, який, на її думку, є ядром людського капіталу: «Тільки після його формування навколо нього надбудовуються інші складові людського капіталу. Він як би тримає всю цю «надбудову» з соціально-економічних та соціально-психологічних елементів. Тому погіршення або поліпшення стану здоров'я людини буде негайно відобразитися на всій «надбудовній» структурі людського капіталу, впливаючи на якість його активів» [3]. Базові форми людського капіталу складають його ядро, яке забезпечує певний рівень формування, накопичення та використання похідних (комплексних) форм і людського капіталу як інтегративної цілісності його складових.

За критеріями об'єкта прямої інвестиції і виду ресурсу людини визначається зміст похідної (комплексної) форми людського капіталу у вузькому розумінні, а за критерієм результуючої різноманітних інвестицій у людину – у широкому розумінні. Відповідно до такого підходу:

– *інтелектуальний капітал у вузькому розумінні* – це сукупність розумових здібностей людини, які створюються інвестиціями у її інтелектуальний розвиток, формують її інтелектуальні ресурси та забезпечують продуктивну інтелектуальну діяльність і отримання доходу від неї. Інтелектуальний капітал у широкому розумінні – це похідна (комплексна) форма людського капіталу, рівень відтворення якої є результуючою впливу базових форм на інтелектуальні ресурси, характеристики та інтелектуальний розвиток людини;

– *трудоий капітал у вузькому розумінні* є сукупністю здатностей людини до продуктивної праці, що забезпечує зростання вартості та отримання доходу. У цьому випадку об'єктом прямих інвестицій у людину є її трудові навички, вміння, що складають її трудові ресурси (активи). У широкому розумінні формування трудового капіталу безпосередньо пов'язано з інвестиціями у всі базові форми людського капіталу;

– *організаційно-підприємницький капітал* – це підприємницькі здібності людини, що формуються на базі інвестицій у її бізнес-освіту, родинне виховання у процесі ведення сімейного бізнесу, культуру підприємницької діяльності та є джерелом доходів. Як пише Ю. Корчагін, підприємницька здатність – найважливіша складова людського капіталу як інтенсивного фактора розвитку. І в сучасній економіці людський капітал замінив у якості четвертого фактора виробництва, а точніше зростання і розвитку підприємницьку здатність, поглинувши її як свою важливу складову [4].

– *соціальний капітал* за визначенням французького соціолога і філософа П. Бурдьє «являє со-

бою сукупність реальних або потенційних ресурсів, пов'язаних з володінням стійкої мережею (durable networks) більш або менш інституціоналізованих відносин взаємного знайомства і визнання – іншими словами, з членством у групі [5]. Ядро соціального капіталу людини складає довіра. На думку Е. Романовської і Ю. Колосової, соціальний капітал – це сукупність відносин, які пов'язані з очікуваням того, що інші учасники будуть виконувати свої зобов'язання без застосування санкцій. Ця одночасна концентрація очікувань та зобов'язань виражається узагальнюючим поняттям довіри [6]. Ознакою соціального капіталу як похідної (комплексної) форми людського капіталу індивіда є його визначеність як базовими формами (джерелом яких є прями інвестиції у людину), так і інституційно-соціальними (непрямими) інвестиціями у людський розвиток.

Людський капітал має різноманітні види, визначення яких базується на певних критеріях, вибір яких обумовлено багатьма чинниками: рівень дослідження – мікро- чи макроекономічний; сфери використання – виробництво, споживання; джерела формування – загальні, спеціальні тощо. В сучасній науковій літературі, присвяченій дослідженню людського капіталу як системного соціально-економічного явища, наведено багато різних та у певних випадках суперечливих класифікацій його видів залежно від обраних авторами критеріїв. Треба вказати, що, по-перше, доцільним є виокремити видів людського капіталу за критерієм сфери його застосування:

– *людський капітал виробництва* як сукупність здібностей, навичок та вмінь людини, що забезпечують зростання вартості і доходу в процесі суспільного виробництва;

– *людський капітал споживання* – сукупність здібностей людини, вмінь та навичок, що забезпечують максимізацію корисності;

– *людський капітал інноваційної діяльності* як сукупність здібностей, навичок та вмінь людини створювати та впроваджувати інновації.

По-друге, використання критерію суспільної доцільності [7; 8], на базі якого розрізняють а) *позитивний людський капітал*, який забезпечує корисну віддачу від інвестицій суспільства у людину, якість її життя, освіти, науки, охорону здоров'я, поширення інформації тощо; б) *негативний людський капітал*, який не забезпечує будь-якої корисної віддачі від інвестицій у людський розвиток, є некоректним, оскільки людський капітал як запас створюється інвестиціями, які на момент їх здійснення дуже часто неможливо розділити на суспільно необхідні та шкідливі, оскільки віддача від них буде отримана у майбутньому і вона може бути як соціально позитивною, так і негативною. Наприклад, особи, що здійснюють економічні злочини, можуть мати вищу освіту як і законотрухняні громадяни. Отже, з точки зору авторів монографії, інвестиції у освіту майбутніх злочинців були для суспільства недоцільними. Дійсно, але це виявилось тільки після їх здійснення. Стосовно капіталу здоров'я, то, як справедливо вважає І. Розмаїнський, його динаміка майже не залежить від раціонального зіставлення майбутніх вигід і витрат, оскільки при прийнятті рішень про вкладення в здоров'я вони не відомі, а визначаються в основному ступенем «життєрадісності», особливостями орієнтації на середню думку, звичками, соціальними нормами і правилами [9]. Отже, інвестиції у людину на момент їх здійснення є джерелом її людського капіталу, а їх соціальну доцільність чи шкідливість можна оцінити тільки після використання

його власником як ресурсу досягнення певних цілей, у тому числі і протиправних. По-третє, деякі науковці, визначаючи види людського капіталу, застосовують критерій ступеня ліквідності його складових. На цій основі розрізняють види людського капіталу, які можуть або не можуть відчужуватися від людської особистості. До *невідчужуваних* видів людського капіталу (*неліквідного людського капіталу*) Г. Рожков, О. Олексієва відносять капітали здоров'я (біофізичний), культурно-моральний, трудовий капітал, інтелектуальний, організаційно-підприємницький капітали; до відчужуваних (*ліквідного людського капіталу*) – соціальний, клієнтський (бренд-капітал), структурний, організаційний капітали [10; 11]. На нашу думку, класифікація видів людського капіталу, що розглядається, має недоліки та суперечності. Так, на рівні фірми, за Л. Едвінссоном, який заклав основи управління інтелектуальним капіталом організації, специфічний людський капітал її працівників і структурний капітал є складовими інтелекту-

ального капіталу, а вже його елементами є капітали організаційний і клієнтський. Крім того, на нашу думку, окремі складові інтелектуального капіталу людини і фірми можуть бути ліквідними (відчужуваним) – це права інтелектуальної власності (наприклад, патенти) та кодифіковані знання (доповіді, креслення, лекції, розробки та ін.).

Особливості людського капіталу, його визначальне місце та провідна роль в економіці знань концентровано відображає система його функцій. У сучасний період в економічних наукових джерелах функції людського капіталу не отримали ще комплексного розгляду, обґрунтування та систематизації, відсутнім також є єдиний підхід до визначення їх видів [12-16]. На нашу думку, розглядаючи роль людського капіталу у соціально-економічному розвитку як цілісну систему його функцій, треба, по-перше, визначити її рівні – функції людського капіталу індивіда (індивідуальний рівень), фірми (корпоративний рівень), суспільства (національний рівень); по-

Таблиця 1

Класифікація функцій людського капіталу

Функції людського капіталу			
Власні		Вмінні	
Функція	Зміст функції	Функція	Зміст функції
1. Індивідуальний рівень			
Ресурсна	Базовий ресурс людини, а саме її: а) складної (інтелектуальної) праці, яка потребує підготовки, навчання, творчого підходу, новачій та продукує інтелектуальний (знаннємісткий) продукт; б) інноваційної діяльності, спрямованої на розробку та впровадження інновацій, у тому числі і інноваційного підприємництва;	На індивідуальному рівні власні функції людського капіталу є і його вміненіми функціями. Зміст функцій може змінюватися залежно від конкретних обставин та цілей використання людського капіталу його власником	
Відтворювальна	Основа створення та накопичення запасу знань, здібностей, навичок та вмінь людини, необхідних для високопродуктивної діяльності		
Комерціалізаційна	Забезпечення власнику певного рівня доходу та його зростання		
Соціалізаційна	Основа соціалізації людини, набуття нею певного соціального статусу		
2. Корпоративний рівень			
Зміст та характер реалізації власних функцій людського капіталу найманого працівника (ресурсної, відтворювальної, комерціалізаційної і соціалізаційної) відображають не тільки особливості (інтелектуальні, біофізичні, моральні та ін.) індивіда, а і специфіку бізнесу	Виробнича	Виробництво продукції, надання послуг тощо	
	Інноваційна	Пріоритетний ресурс інноваційної діяльності фірми	
	Економічна	Забезпечення фірми певного рівня прибутку та його зростання	
	Ринкова	Провідний факторів конкурентоспроможності фірми на національному та світовому ринках	
	Організаційно-адаптаційна	Забезпечення організаційного розвитку фірми як основи її пристосування (навчання) до нових умов та правил ведення бізнесу	
	Соціально-адаптаційна	Забезпечення реалізації соціальної ролі бізнесу, його соціальної відповідальності.	
3. Національний рівень			
Національний людський капітал – це інтегративна цілісність людських капіталів індивідів та фірм, яка є основою соціально-економічного розвитку в умовах економіки знань.	Соціально-інноваційна	Забезпечення суспільного розвитку на базі інновацій: техніко-технологічних, економічних, управлінських, соціальних тощо	
	Синергетична	Досягнення позитивного синергетичного ефекту від використання людського капіталу суспільства у всіх сферах його життєдіяльності	
	Кумулятивно-ретрансляційна	Накопичення людського капіталу у часі та базі спадковості, передавання, формування нових знань та навичок.	

друге, встановити сферу функціонування людського капіталу, по відношенню до якої будуть визначатися напрями реалізації його суспільної ролі: економічна, соціальна, політична, культурна тощо. По-третє, оскільки користувачем людського капіталу може бути не тільки його власник (носій), а і користувач (орендар), доцільним є виокремлення його а) власних функцій, які є напрямками реалізації ролі людського капіталу у забезпеченні певного рівня розвитку (економічного, соціального, культурного тощо) його власника; б) вмієних функцій як напрямів використання людського капіталу, спрямованого на досягненню цілей користувача (користувачем людського капіталу є його власник, а також особа, організація, суспільство, що використовують послуги людського капіталу індивіда для досягнення певних цілей).

Власні і вмієні функції людського капіталу залежно від рівнів їх реалізації наведено у таблиці 1.

Зміст, ступінь реалізації власних і вмієних функцій людського капіталу на індивідуальному, корпоративному, національному рівнях залежать від багатьох факторів та умов, які, у сукупності, відображають рівень соціально-економічного, політичного, духовного розвитку суспільства та людини.

Висновки з проведеного дослідження. У структурі людського капіталу індивіда виділено такі форми: 1) базові – капітали здоров'я, освітній, професійно-навчання, інформаційний, культурний, мобільності і родинного виховання; 2) похідні (комплексні) – це інтелектуальний, трудовий, організаційно-підприємницький, соціальний капітали людини, які визначаються базовими формами, є результируючою прямих і інституційно-соціальних інвестицій у людину. Виходячи з цього, людський капітал індивіда є інтегративною цілісністю його базових і похідних (комплексних) форм, відтворення яких здійснюється на основі прямих і інституційно-соціальних інвестицій у людину.

Визначено види людського капіталу за критерієм сфери його застосування: людський капітал виробництва, споживання, інноваційної діяльності. Виокремлено: власні функції людського капіталу, які є напрямками реалізації його ролі у забезпеченні певного рівня розвитку (економічного, соціального, культурного тощо) його власника; вмієні функції як напрями використання людського капіталу, спрямованого на досягнення цілей користувача – особи, організації, суспільства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

- Капелюшников Р. Наш человеческий капитал [Электронный ресурс] / Р. Капелюшников. – Режим доступа : http://www.inspp.ru/index.php?option=com_content&task=view&id=48&Itemid=0
- Буркинський Б.В. Соціальний капітал: джерела та структура, оцінка / Б.В. Буркинський, В.Ф. Горячук // Економіка України. – 2013. – № 1. – С. 67–81.
- Андреанова А. Формирование и динамика капитала здоровья нации [Электронный ресурс] : дис. ... канд. экон. наук : 08.00.01 / А. Андреанова. – Режим доступа : <http://www.dslib.net/econom-teoria/formirovanie-i-dinamika-kapitala-zdorovja-nacii.html>
- Корчагин Ю. Циклы развития человеческого капитала как драйверы инновационных волн [Электронный ресурс] / Ю. Корчагин. – Режим доступа : <http://www.lerc.ru/?part=articles&art=1&page=70>
- Бурдые П. Формы капитала [Электронный ресурс] / П. Бурдые. – Режим доступа : <http://gtmarket.ru/laboratory/expertize/2009/2601>
- Романовская Е.В. Значение социального и человеческого капитала [Электронный ресурс] / Е.В. Романовская, Ю.В. Колосова – Режим доступа : <http://www.be5.biz/ekonomika1/r2010/01732.htm>
- Корчагин Ю.А. Широкое понятие человеческого капитала [Электронный ресурс] / Ю.А. Корчагин. – Режим доступа : <http://www.lerc.ru/books/articles/0003/0022/>
- Добрынин А.Н. Человеческий капитал в транзитивной экономике: формирование, оценка, эффективность использования / А.Н. Добрынин, С.А. Дятлов, Е.Д. Цыренова. – СПб. : «Наука», 1999. – 312 с.
- Розмаинский И. Почему капитал здоровья накапливается в развитых странах и проедается в постсоветской России? [Электронный ресурс] / И. Розмаинский // Вопросы экономики. – 2011. – № 10. – С. 113–131. – Режим доступа : <http://www.demoscope.ru/weekly/2011/0487/analit03.php>
- Рожков Г.В. Генезис инновационной экономики в России [Электронный ресурс] / Г.В. Рожков ; под ред. С. Ерошенко-ва. – М. : МАКС Пресс, 2009. – 888 с. – Режим доступа : <http://rudocs.exdat.com/docs/index-485010.html?page=14>
- Алексеева Е.П. Социально-экономическое содержание категории «капитал» / Е.П. Алексеева // Молодой ученый. – 2012. – № 6. – С. 344–350.
- Артемьев А.В. Человеческий капитал как фактор экономического роста [Электронный ресурс] : автореф. дис. ... канд. экон. наук спец. 08.00.01 – Экономическая теория / А.В. Артемьев – М., 2007. – 18 с. – Режим доступа : <http://www.dissertcat.com/content/chelovecheskii-kapital-kak-faktor-ekonomicheskogo-rosta>
- Святодух Е.А. Воспроизводство человеческого капитала: методология исследования и российские реалии [Электронный ресурс] / Е.А. Святодух // Известия Российского государственного педагогического университета им. А.И. Герцена. – 2007. – Выпуск № 44. – Режим доступа : <http://cyberleninka.ru/article/n/vosproizvodstvo-chelovecheskogo-kapitala-metodologiya-issledovaniya-i-rossiyskie-realii>
- Королева Н.Н. Воспроизводство человеческого капитала: методология исследования [Электронный ресурс] / Н.Н. Королева, Л.Е. Ревуцкая. – Режим доступа : http://www.rusnauka.com/10_DN_2013/Economics/14_133117.doc.htm
- Лобачова Е.Н. Роль человеческого капитала в инновационной экономике [Электронный ресурс] / Е.Н. Лобачова, Л.Н. Борисенкова. – Режим доступа : <http://hmbul.bmstu.ru/articles/101/101.pdf>
- Лазарева И.П. Человеческий капитал в процессе модернизации региональных экономических систем [Электронный ресурс] / И.П. Лазарева. – Режим доступа : <http://cyberleninka.ru/article/n/chelovecheskiy-kapital-v-protseste-modernizatsii-regionalnyh-ekonomicheskikh-sistem>

УДК 332.1

Островський І.А.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економічної теорії

Харківського національного університету міського господарства імені О.М. Бекетова

ЕФЕКТИВНІСТЬ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ І СУПЕРЕЧНОСТІ МОДЕРНІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Стаття присвячена інституційним аспектам модернізації економіки України. Акцентовано увагу на роль груп інтересів при розробці економічної політики. Розглянуто деякі сучасні показники оцінки ефективності державного управління.

Ключові слова: групи інтересів, ефективність державного управління, інституціоналізація, модернізація; регіональна політика.

Островский И.А. ЭФФЕКТИВНОСТЬ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ И ПРОТИВОРЕЧИЯ МОДЕРНИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ

Статья посвящена институциональным аспектам модернизации экономики Украины. Акцентировано внимание на роли групп интересов при разработке экономической политики. Рассмотрены некоторые современные показатели оценки эффективности государственного управления.

Ключевые слова: группы интересов, эффективность государственного управления, институционализация, модернизация, региональная политика.

Ostrovskiy I.A. EFFICIENCY OF PUBLIC ADMINISTRATION AND CONTROVERSY ECONOMY MODERNIZATION OF UKRAINE

The article is devoted to the institutional aspects of the modernization of the Ukrainian economy. The attention is focused on the role of interest groups in the formulation of economic policy. Discusses some current performance evaluation of the effectiveness of public administration.

Keywords: interest groups, government efficiency, institutionalization, modernization, regional policy.

Постановка проблеми. Сьогодні розвиток України загалом та окремих її регіонів зокрема – це сукупність суперечностей, як теоретичних, так і практичних. Проблема забезпечення ефективності державного управління і дієвості його впливу на суспільний розвиток є однією з найбільш важливих у сучасних політико-економічних дискусіях. Особливої актуальності набуває проблема оцінки ефективності державного управління на основі систематизації існуючих підходів і обґрунтування придатних для вирішення цієї задачі критеріїв. Саме тому постає необхідність реальної оцінки досягнутого, аналізу ключових проблем і визначення перспектив модернізації економіки нашої держави.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні аспекти модернізаційних процесів в українському суспільстві знайшли місце в роботах О.Ю. Амосова, А.А. Гриценка, Е.М. Лібанової та багатьох інших вітчизняних дослідників [1-3]. Проблеми модернізації загальнодержавної та регіональної політики проаналізовані в роботах П.Т. Бубенка, Б.М. Данилишина, В.П. Решетило [4-6] та інших вчених. Розмаїття публікацій створило значний масив інформації, з якого дуже потрібно створити структуровану базу даних, що потрібна для визначення суперечностей модернізації економічного розвитку та шляхів їх вирішення.

Постановка завдання. Саме оцінка суперечливої єдності оточуючих явищ спонукає уточнити методологічну базу досліджень, розглянути існуючі підходи та зробити відповідні висновки. Однією з поширених і плідних сучасних наукових шкіл є інституціоналізм, у межах якого є багато напрацювань щодо аналізу поєднання економічних і політичних аспектів суспільного життя, зокрема формування ефективної політики держави.

Виклад основного матеріалу дослідження. Системна модернізація українського суспільства є складним і суперечливим процесом. Ключовим драйвером модернізаційних процесів має стати трансформація

підсистеми публічного управління, зокрема на регіональному рівні.

За досвідом колишніх республік СРСР, включаючи і Україну, найсуперечливішою проблемою є забезпечення справедливого розподілу результатів економічного зростання, з одного боку, і агресивне проведення структурних реформ, з іншого. Це можливо лише за наявності інститутів високої якості, здатних виробляти і реалізовувати політику нарощування інституційного капіталу, теорії якого набули поширення в сучасному світі, замінивши доктрини, що по чергово домінували упродовж повоєнних часів. Трансформація наукових доктрин від закінчення Другої світової війни до нашого часу дозволяє побудувати своєрідний ланцюжок пріоритетних об'єктів досліджень: уречевлений капітал (до 1960-х років) → природний капітал (1960-і роки) → людський капітал (1970-і роки) → фінансовий капітал (1980-і роки) → соціальний капітал (1990-і роки) → інституційний капітал – (2000-і роки) [3, с. 32].

В експертному співтоваристві існує консенсус стосовно структуроутворюючої ролі держави, що припускає, з одного боку, наявність політичної волі правлячого режиму як єдино необхідного елемента початку модернізації (модернізація завжди починається зверху), з іншого боку – переважне використання примусово-розподільних можливостей держави (модернізація є перерозподілом економічних і неекономічних ресурсів між галузями національної економіки). Таким чином, основним методом нашої модернізації є державне регулювання економіки.

Зазначений висновок пояснює політичні передумови вибору економічного розвитку й економічні передумови політичних рішень. Необхідно одночасно розробляти основи діяльності груп інтересів, основи регулювання й теорію держави. Подібне розуміння групових основ регулятивної діяльності держави властиво дослідникам вірджинської та чиказької шкіл політичної економії в рамках теорії суспільного вибору.

Вірджинська школа розглядає регулятивну діяльність держави, акцентуючи увагу на процесах вимагання ренти. Політична система в принципі не пристосована для справедливого суспільних благ, вона є квазіринковим механізмом посередництва в передачі багатства й отриманні рент. Зміст діяльності всіх агентів політичного ринку – пошук ренти. Державне, зокрема регіональне регулювання здійснюється не тільки з метою обрання або переобрання, але й для максимізації власної вигоди у вигляді податків, хабарів, відкатів або вдалого розв'язку конфлікту інтересів, наприклад ефекту «дверей, що обертаються». Регулювальник в особі чиновника, політика або правлячого режиму, проводячи регулювання певної галузі або економіки в цілому, наприклад політики економічної модернізації, повинен або збільшувати ймовірність утримання влади, або збільшувати свій дохід від регулювання, тобто регулювати тільки високоприбуткові галузі.

Дослідники чиказької школи вивчали економічну діяльність держави й економічні підстави прийняття рішень у рамках економічної теорії регулювання. Найбільш повне наповнення вона одержала в моделі груп інтересів, яка спирається на тезу про політичну сферу як ринок з власними законами попиту і пропозиції, а також покупцями, постачальниками й посередниками. Будь-яке регулювання з боку держави здійснюється в обмін на галузевий попит по регулюванню з високою ймовірністю підпадання регулюючої установи під контроль галузі із часом.

Крім того, регулювання пропонується у відповідь на суспільний попит з корегування провалів ринку або несправедливих практик господарювання, наприклад, цінової дискримінації. Державні органи як раціональний суб'єкт і його представники – політики й бюрократи – також діють раціонально з метою збереження власної влади, надаючи перемігшим у конкурентній боротьбі групам необхідне їм правове забезпечення. Модернізація також є державним регулюванням економіки, що постачається у відповідь на запит певних груп інтересів, які найбільше виграють від модернізаційних процесів.

Українська практика регулювання має низку особливостей, головна з яких конфліктно поєднує корпоративістський характер системи функціонального представництва й клієнталістський характер прийняття рішень. З урахуванням цих причин економічна модернізація спочатку може бути спрямована на задоволення запитів одних груп інтересів, наприклад, інноваційних компаній, але в ході реалізації неминуче переорієнтується на вбудовані в систему корпоративні групи інтересів, наприклад, гірничо-металургійного комплексу.

Вплив груп інтересів на політичний процес відбувається на різних рівнях організації суспільства – загальнодержавному, регіональному, міському. З огляду на різноманітність функціонування регіональних політичних співтовариств, яке викликане об'єктивними розходженнями в соціально-економічному та політичному становищі регіонів України, значний інтерес становлять особливості взаємин груп інтересів і органів регіональної влади.

Як сучасні регіональні групи інтересів можна розглядати промислові та фінансові структури, які сформувалися регіональні в результаті процесів структурної перебудови економіки та перерозподілу прав власності. Маючи великі та різноманітні ресурси, групи інтересів активно впроваджуються в політичне життя регіонів, змінюючи згідно зі своїми завданнями плин політичного процесу та склад по-

літичної еліти. При цьому політична активність груп найчастіше має за мету задоволення переважно власних інтересів. У зв'язку з цим виникають проблеми відповідності інтересів груп процесу соціально-економічного та політичного розвитку регіонів, а також суспільним потребам.

Але діяльність груп інтересів у регіонах не завжди має розглядатися як перепона на шляху формування ефективної інституціональної системи. У цьому випадку критерієм ефективності інститутів, у створенні яких беруть участь групи спеціальних інтересів, є їх спроможність здійснити внесок до розвитку економіки України. Це передбачає поєднання взаємодії регіональних владних структур, бізнес-груп як інституційних новаторів для проведення соціально-економічної політики. Великі місцеві підприємства і корпорації залишаються ледве не єдиними структурами, які генерують інновації.

Для формування критичної маси інституційних структур інноваційного розвитку необхідно створення фінансово-промислових груп (ФПГ), які здатні на інноваційні та структурні зміни в економіці. Тому у всьому світі ФПГ підтримуються державою, тому як вони створюють можливості для ефективної взаємодії банківських, фондових інститутів і підприємств реального сектора економіки, поліпшують умови взаємного кредитування, скорочують трансакційні витрати.

Структурна неоднорідність простору країни в природно-географічному ресурсному, економічному, екологічному аспектах виступає об'єктивною передумовою модернізації регіонального управління. Тому інституційний підхід до розвитку територій, вивчення ефективності діяльності управлінських структур представляє особливу актуальність.

Підвищенню якості управління на регіональному рівні покликані сприяти наступні заходи:

- стимулювання ефективності інструментів стратегічного планування, упорядкування функцій (ефективне виконання законодавчих рішень з розмежування повноважень між рівнями державної влади та місцевого самоврядування);
- створення системи моніторингу регіональних соціально-економічних показників, стану нормативно-правової бази, ходу соціально-економічних реформ, формальних і неформальних бар'єрів для ведення бізнесу та здійснення інвестиційних проектів, виявлення інфраструктурних обмежень і можливостей для реалізації великих інвестиційних проектів;
- сприяння міжрегіональної координації рішень у сфері економічної політики;
- реалізація існуючих механізмів фінансового заохочення регіонів і муніципальних утворень, орієнтованих на проведення пріоритетних реформ;
- координація діяльності органів державної влади, органів місцевого самоврядування, громадських і наукових організацій з питань розробки реалізації стратегій соціально-економічного розвитку регіонів або груп регіонів (макрорегіонів).

З урахуванням міжнародного досвіду в рамках реалізації завдання інституціоналізації державної регіональної політики можливе створення агентства регіонального розвитку територіального планування, основними завданнями якого мають стати:

- організаційне та експертне забезпечення взаємодії органів виконавчої влади з погодженням територіальних пріоритетів галузевих та інфраструктурних проектів і програм, зокрема національних проектів;
- методичне та організаційно-фінансове забезпечення процесу стратегічного планування регіональ-

ного розвитку з дотриманням принципу публічності при розробці та погодженні регіональних стратегій;

– організація доопрацювання погоджених пріоритетних проєктів регіонального розвитку з метою їх включення в діючі галузеві та інфраструктурні проєкти і програми;

– реалізація системи заходів, які сприяють створенню організаційних форм, що забезпечують інтеграцію ініціатив бізнесу, територіальних і професійних співтовариств з метою регіонального розвитку;

– здійснення заходів щодо мобілізації позабюджетних коштів для реалізації програм регіонального розвитку;

– надання державних послуг в сфері регіонального розвитку та територіального планування.

Кінцевим результатом модернізації регіонального управління мають стати:

– консолідація українського суспільства;

– розвиток інститутів громадянського суспільства та розширення участі громадян у вирішенні суспільних проблем;

– збереження і розвиток національного гуманітарного простору; забезпечення інтересів суспільства і держави шляхом розвитку мовної та культурно-інформаційної політики;

– подолання корупції.

Загальним критерієм ефективності державного управління у демократичних владно-політичних моделях виступає здатність органів державної влади в умовах обмежених ресурсів забезпечити задоволення потреб суспільства в цілому та окремих громадян зокрема. Відповідно, підвищення ефективності системи державного управління може відбуватися у якісному та кількісному вимірах. Саме якість управлінських послуг та здатність вирішувати питання соціальної модернізації, коло яких постійно поширюється, визначають дієвість органів державного управління. У цьому контексті продуктивною для оцінки результативності державного управління є концепція суспільної цінності. Починаючи з 2000-х рр., основні доробки цієї концепції починають використовуватися не тільки у теоретичних дослідженнях результативності суспільного сектору, але й впроваджуються у практику державного управління як у розвинутих країнах Заходу. Головними джерелами формування суспільної цінності є такі:

1. Довіра інститутам влади.

2. Державні послуги, якість яких є ключовою складовою суспільною цінністю. На сприйняття цінності цих послуг спричиняють вплив такі фактори:

– доступність послуг;

– рівень задоволеності споживачів обслуговуванням;

– сприйняття суспільством значущості наданих послуг;

– справедливість у наданні послуг;

– витрати щодо надання послуг.

3. Результати діяльності органів державного управління. Слід зазначити, що громадяни оцінюють роботу органів державного управління не тільки виходячи з власного досвіду обслуговування у відповідних закладах, але також оцінюючи здатність уряду надавати цілий ряд соціально бажаних і важливих результатів, які є наслідком реалізації державної економічної політики. При проведенні такої оцінки можуть використовуватися методи оцінювання суспільної вигоди (social benefit) і зовнішнього ефекту (externality). Серед підходів до оцінювання результативності державного управління останнім часом виділяється підхід на основі вимірювання соціального ефекту. У науковій літературі соціальний ефект

(social impact) визначається як соціальні і культурні зміни суспільного середовища (позитивні або негативні), що є безпосередньо або опосередковано наслідком здійснення певної діяльності, реалізації проєкту або державної програми.

Традиційним методом оцінки соціальних ефектів є метод аналізу витрат і вигод (CBA – cost-benefit analysis). Він ґрунтується на порівнянні вигод (соціальних ефектів або результатів), які отримані від використання бюджетних коштів і оцінені в грошовому вираженні, з величиною бюджетних видатків на реалізацію відповідних функцій державного управління. При цьому слід пам'ятати, що використання цього методу можливе лише у випадках, коли вигоди, що відображають соціальний ефект, можуть бути оцінені у вартісному вираженні.

Зазвичай якість державного управління зводять до інтегрального показника якості держави як поєднання трьох гілок влади: законодавчої, виконавчої і судової. Звідси витікає і набір компонентів оцінки, до складу якого входять характеристики підзвітності влади, її прозорості, додержання принципів верховенства закону та ін. Для оцінки якості державного управління використовується система показників двох рівнів: міжнародного (порівняння визначених індикаторів результативності влади між країнами) і національного, що відбиває особливості публічного адміністрування в окремих регіонах країни. Серед показників міжнародного рівня значне поширення отримала система інтегральних індикаторів якості публічної влади, що запроваджена міжнародними фінансовими установами і рейтинговими агенціями. До їх складу, зокрема, входять:

1. Інтегральний показник державного управління (Governance Research Indicator Country Snapshot), який ґрунтується на наборі критеріїв якості державного управління та розраховується експертами Всесвітнього банку один раз на два роки. Цей показник спирається на шість індексів, що характеризують державне управління:

– право голосу та підзвітність;

– політична стабільність і відсутність;

– ефективність уряду, тобто державних послуг, якість бюрократії, компетентність державних службовців, рівень незалежності державної служби від політичного тиску, рівень довіри до політики, що проводиться урядом;

– якість законодавства;

– верховенство закону, що включає в себе показники ставлення громадян до злочинів, ефективності та передбачуваності законодавчої системи, прихильності до контрактної системи;

– контроль корупції.

Інтегральний показник дозволяє в динаміці оцінювати зміни, що відбуваються в якості державного управління, і вносити відповідні корективи в діяльність владних структур. Недоліком є незначне місце економічних аспектів діяльності держави. До того ж, визначення деяких часткових індексів спирається виключно на експертні оцінки, внаслідок чого виникає ризик «зсуву» загального рейтингу, оскільки країни з більш високим рівнем економічного розвитку зазвичай сприймаються як такі, у яких якість систем державного управління априорі значно вища, ніж в менш розвинених країнах.

2. Інвестиційний рейтинг (Business Environmental Risk Intelligence), що використовується для оцінки рівня ризику країни. У цій методиці оцінка ризику країни заснована на визначенні середнього арифметичного трьох складових:

- 1) політичного ризику з вагою 50%;
- 2) операційного ризику (25%);
- 3) R-фактору (25%), який являє собою зважену оцінку законодавчої системи; аналіз рівня правового ризику, ризику втрати репутації.

На підставі отриманих оцінок формується підсумкове значення рівня ризику країни. Така оцінка набуває особливого значення для залучення зарубіжних інвесторів до інвестування у розвиток національної економіки.

3. Індекс готовності країн до запровадження електронного уряду (E-Government Readiness Index) оцінює:

– потенціал державного сектора до розгортання інфраструктури інформаційно-комунікаційних технологій, що дозволяє поліпшити якість послуг для населення та бізнесу, тобто готовність країни до створення електронного уряду;

– наявність дій з боку уряду, спрямованих на забезпечення інформацією та знаннями населення.

Висновки з проведеного дослідження. Інституційний підхід до суперечностей модернізаційних процесів регіонального розвитку надає важливі інструменти спільного аналізу економічних і політичних процесів. Перспективними напрямками проведеного дослідження є визначення принципів розробки стратегій розвитку регіонів і окремих муніципальних утворень, реформування системи міжбюджетних відносин, можливої територіально-адміністративної реформи.

Здійснення оцінки ефективності державного управління відбувається на основі сукупності критеріїв, що відбивають результати діяльності державних установ у певних сферах суспільного життя. Рівень ефектив-

ності неможливо звести до одного загального показника, оскільки держава покликана виконувати завдання, різні за своїм змістом, результатами, а також обсягом залучених ресурсів. Показник ефективності державного управління повинен визначатися за допомогою ряду часткових індикаторів, які можуть об'єднуватися в єдиний інтегрований показник. До числа зазначених часткових індикаторів слід віднести кількісні параметри розвитку соціальної інфраструктури, обсяги отриманих громадянами освітніх, медичних, культурних та інших державних послуг, що фінансуються через бюджетну систему. Тобто мова повинна йти про визначення кількісних складових соціального ефекту і суспільної цінності державних послуг.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Амосов О.Ю. Капіталізація як засіб модернізації суспільства / О.Ю. Амосов, Н.Л. Гавкалова // Демографія та соціальна економіка. – 2012. – № 1(17). – С. 43–50.
2. Гриценко А.А. Методологічні основи модернізації. України / А.А. Гриценко // Економіка України. – 2011. – № 2. – С. 4–22.
3. Лібанова Е.М. Модернізація економіки України в контексті соціальних викликів / Е.М. Лібанова // Демографія та соціальна економіка. – 2011. – № 1(15). – С. 24–38.
4. Бубенко П.Т. Інституційна динаміка просторової організації економічного розвитку / П.Т. Бубенко. – Харків: ХНАМГ, 2008. – 295 с.
5. Данилишин Б. Новітні виміри сучасної практики соціально-економічних перетворень у державі / Б. Данилишин // Економіка України. – 2010. – № 8. – С. 40–50.
6. Решетило В.П. Синергия становления и развития региональных экономических систем: монография / В.П. Решетило; Харк. нац. акад. город. хоз-ва – Х. : 2009. – 218 с.

УДК 330.101:330.33

Подлесная В.Г.

*кандидат экономических наук, доцент,
старший научный сотрудник отдела экономической теории
Института экономики и прогнозирования
Национальной академии наук Украины*

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ В ЭПОХУ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЦИКЛОВ КАПИТАЛИСТИЧЕСКОГО ВОСПРОИЗВОДСТВА

Выявлены циклические тенденции в развитии либеральных и контрлиберальных направлений в экономической теории, наиболее четко проявляющиеся в период с I-го по III-й цикл Н. Кондратьева. IV-й большой цикл экономической конъюнктуры стал переломным для развития экономической теории: на понижательной волне устанавливается доминирующее положение либерального мейнстрима, окончательно утвердившееся в следующем большом цикле. При этом государственная экономическая политика основывается на рекомендациях различных течений в экономической науке и приобретает превратные формы.

Ключевые слова: экономическая теория, социально-экономические циклы, либеральный мейнстрим, кейнсианство, неоклассика.

Подлесна В.Г. ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ В ЕПОХУ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ЦИКЛІВ КАПІТАЛІСТИЧНОГО ВІДТВОРЕННЯ

Виявлено циклічні тенденції в розвитку ліберальних і контрліберальних напрямків в економічній теорії, які найбільш чітко проявляються в період з I-го по III-й цикл М. Кондратьєва. IV-й великий цикл економічної кон'юнктури став переломним для розвитку економічної теорії: на знижувальній хвилі встановлюється домінування ліберального мейнстріму, яке остаточно затвердилося в наступному великому циклі. При цьому державна економічна політика ґрунтується на рекомендаціях різних течій в економічній науці і набуває спотворених форм.

Ключові слова: економічна теорія, соціально-економічні цикли, ліберальний мейнстрім, кейнсіанство, неокласика.

Podlesnaya V.G. ECONOMIC THEORY IN THE ERA OF SOCIO-ECONOMIC CYCLES OF CAPITALIST REPRODUCTION

Identified cyclical trends in the development of liberal and kontrliberalnyh trends in economic theory, most clearly manifested in the period I-III-th to th N. Kondratieff cycle. IV – First large cycle economic situation became critical for the development of economic theory: on the downward wave established a dominant position of the liberal mainstream, was finally adopted in the next big cycle. In this state economic policy is based on the recommendations of the various trends in economics and gets perverse form.

Keywords: economics, socio-economic cycles, the liberal mainstream, Keynesianism, neoclassicism.

Постановка проблеми. Теоретическое воспроизводство экономических процессов окончательно стало особой целостной отраслью науки в период становления промышленного капитализма. Первые циклические кризисы капиталистического воспроизводства разворачиваются в 1825 г., в 1836-1837 гг., в 1847 г. Экономические кризисы 1857 г. и 1873 г. – первые мировые экономические кризисы. В дальнейшем кризисы происходят с периодичностью 7-11 лет. Это явление противоречило основным положениям классической школы политической экономии и либеральной идеологии западноевропейского общества. С середины XIX в. в трудах Х. Кларка и В. Дживонса начинается исследование циклических колебаний экономики. Развитие среднесрочных циклов деловой активности впервые как отдельную научную проблему исследовал К. Жюгляр. Дальнейшее развитие жюглярские циклы получили в трудах К. Маркса, раскрывшего внутренний механизм цикличности капиталистической экономики. Н. Кондратьев сформулировал теорию больших циклов экономической конъюнктуры. Основные выводы в этой теории опираются на анализ эмпирических данных и сформулированы с учетом важнейших положений теории К. Маркса. Научные дискуссии, касающиеся проблем цикличности экономики, усиливаются во время очередного глубокого экономического кризиса и затухают в период повышательной экономической конъюнктуры. При этом сама экономическая наука как социальный институт определенным образом реагирует на циклическую динамику экономики.

Анализ последних исследований и публикаций. Роль социальных потрясений и политических трансформаций в развитии больших циклов экономической конъюнктуры проанализировал Н. Кондратьев. В этом сказалось влияние научного наследия его учителя М. Туган-Барановского. Со временем в экономической науке сложилось направление, учитывающее институциональные факторы в исследовании экономических циклов. В трудах К. Перес технологические, экономические и институциональные изменения в ходе Больших волн развития рассмотрены как процессы взаимообусловленные. При этом институциональные преобразования имеют важное значение именно в переломный момент Большой волны развития, они определяют характер институциональной системы в дальнейшем в период развертывания Большой волны развития [1, с. 82]. Длинные волны экономической конъюнктуры исследованы в трудах А. Полетаева, И. Савельевой, С. Меньшикова, Л. Клименко. В. Пантин считает, что кондратьевские циклы являются «ведущими ритмами» мирового развития и им присуща ключевая роль в развитии многих других циклов [2, с. 129].

Постановка задач. Технологические и институциональные факторы учтены в важнейших теориях цикличности экономики. Экономическая наука, влияющая на формирование способа мышления и деловой практики, является социальным институтом, поэтому закономерной будет постановка вопроса о цикличности ее развития. Большие циклы экономической конъюнктуры Н. Кондратьева оказывают сильное влияние на общественную динамику в целом. Поэтому проблему наличия циклических тенденций в развитии экономической науки следует рассматривать, опираясь на хронологию развертывания больших циклов.

Изложение основного материала исследования. Начиная с эпохи промышленного капитализма (ко-

нец XVIII – XIX вв.), экономическая наука становится важной компонентой либеральной общественной идеологии. Либеральная направленность характерна для мейнстрима экономической науки. Не менее значимые в методологическом плане теории, но идущие вразрез с либеральной идеологией, получают общественное признание в критические периоды социально-экономической динамики, однако в благополучные времена перемещаются на периферию общественной жизни и остаются востребованными либо узким кругом интеллектуалов, либо широкими массами представителей ущемленных социальных классов. Сопоставление хронологии издания научных трудов, ставших методологическим базисом либеральной экономической науки, а также трудов ученых, разработавших контрлиберальные теории, послужит основой для первоначальных выводов о наличии циклической динамики в развитии экономической теории в ходе больших циклов экономической конъюнктуры (табл. 1). При этом упование на способность равновесного механизма конкурентного рынка разрешить все социально-экономические проблемы общества, сведение роли института государства к обеспечению наиболее благоприятных условий для рынка, равновесный подход к исследованию экономических процессов, универсальная модель экономического человека, а также методологический индивидуализм являются основаниями для отнесения направления в экономической науке к либеральному.

Приведенная хронология публикаций наиболее значимых для формирования либеральных и контрлиберальных экономических теорий научных трудов не охватывает весь спектр экономических теорий, однако выявляет общие тенденции. При этом существуют и исключения. Например, один из основоположников американского институционализма Т. Веблен первые из своих наиболее известных работ опубликовал в 1899 г. («Теория праздного класса») и 1904 г («Теория делового предприятия»), то есть в условиях развития повышательной волны III-го большого цикла. Либеральное направление в экономической науке не ослабевало, даже в периоды видимого доминирования кейнсианства. Сформулированная в 1928 г., то есть в условиях понижательной волны III-го большого цикла, производственная функция Кобба – Дугласа стала основой для разработки либеральных моделей экономического роста в 1960-1980-е гг. и нашла свое продолжение в трудах Дж. Мида: «Неоклассическая теория экономического роста», 1961 г. Гипотеза о рациональных ожиданиях была выдвинута Дж. Мутом еще в начале 1960-х гг., а позже более детально разработана Т. Сарджентом, Э. Прескоттом, Р. Барроу, Р. Лукасом. Научные труды Р. Лукаса были опубликованы в 1970-1980-е гг. («Ожидания и нейтральность денег» (1972), «Равновесная модель в экономическом цикле» (1975), «Очерки по теории экономического цикла» (1981), «Новая классическая макроэкономика» (1984), когда завершалось развертывание понижательной волны IV-го большого цикла, а Нобелевская премия ему была присуждена в 1995 г. Эти исключения не опровергают выявленные закономерности в развитии экономической науки, а подтверждают, что ее развитие является собой непрерывный диалектический процесс.

Успешная подготовка либерализма в 1930-1960-е гг. к очередному периоду доминирования в экономической науке и в обществе была объективным процессом. В 1930-1960-е гг. идеи либерализма накладывались на объективный процесс формирова-

Таблица 1

**Волны экономического либерализма и контрлиберальных теорий
в ходе больших социально-экономических циклов**

Волны больших циклов Н. Кондратьева	Период волны	Автор, название и год издания научных трудов
I цикл		
повышательная	с конца 1780 гг. до 1810-1817 гг.	Либеральные теории: А. Смит: «Исследование о природе и причинах богатства народов», 1776 г., Д. Рикардо: «Начала политической экономии и налогового обложения» – 1817 г., (завершение формирования теоретической системы А. Смита)
понижательная	с 1810-1817 гг. до 1844-1851 гг.	Контрлиберальные теории: К.А. Сен – Симон де Рувруа: «Об индустриальной системе», 1821 г. Ш. Фурье: «Трактат о домашней и земледельческой ассоциации», 1822 г., «Новый хозяйственный и социетарный мир» – 1829 г. Р. Оуэн: «Новый взгляд на общество, или опыт о принципах образования человеческого характера», 1813 г. У. Томпсон: «Исследование принципов распределения богатства, наиболее способствующих человеческому счастью», 1824 г. Теория К. Маркса, начиная с формирования принципа материалистического понимания истории и публикации трудов: «Экономико – философские рукописи», 1844 г., «Нищета философии», 1847 г., «Наемный труд и капитал», 1848 г.
II цикл		
повышательная	с 1844-1855 гг. до 1870-1875 гг.	Либеральные теории: У. Джевонс: «Теория политической экономии», 1871 г. К. Менгер: «Основания учения о народном хозяйстве», 1871 г. Л. Вальрас «Элементы чистой политической экономии», 1874 г.
понижательная	с 1870-1875 гг. до 1890-1896 гг.	Контрлиберальные теории: М. Туган – Барановский: «Промышленные кризисы в современной Англии, их причина и ближайшие влияния на народную жизнь», 1894 г. В. Ленин: Развитие капитализма в России – 1899 г.
III цикл		
повышательная	с 1891-1896 гг. до 1914-1920 гг.	Либеральные теории: А. Маршалл «Принципы экономической науки» – 1890 г. В. Парето: «Курс политической экономии», 1897 г. Дж. Кларк: «Распределение богатства» – 1899 г. А. Пигу: «Экономическая теория благосостояния», 1920 г.
понижательная	с 1914- 1920 гг. до середины 1940-х гг.	Контрлиберальные теории: Р. Люксембург: «Накопление капитала. К вопросу об экономическом объяснении империализма», 1913 г. , В. Ленин: «Империализм как высшая стадия капитализма», 1916 г. Теория больших циклов экономической конъюнктуры Н.Д. Кондратьева: «Мировое хозяйство и его конъюнктура во время и после войны», 1922 г., «К вопросу о понятиях экономической статики, динамики и конъюнктуры», 1924 г., «Большие циклы конъюнктуры» – 1925 г., У. К. Митчелл: «Экономические циклы», 1927 г., Дж. М. Кейнс «Общая теория занятости, процента и денег», 1936 г., Т. Веблен: «Абсентеистская собственность», 1923 г.
IV цикл		
повышательная	с середины 1940-х гг. до конца 1960 – х гг.	Либеральные теории: Ф. Хайек: «Чистая теория капитала» – 1941 г.; «Дорога к рабству», 1944 г., Л. Мизес: Человеческая деятельность: Трактат по экономической теории, 1949 г., М. Фридмен: «Количественная теория денег», 1956 г., «Монетарная история Соединенных штатов, 1867-1960», 1963 г. Р. Солоу «Теория роста: изложение», 1969 г.
понижательная	с конца 1960 – х гг. до начала 1980 – х гг.	Нобелевские премии по экономике с 1969 г. по 2013 г. присуждались исключительно представителям либерального мейнстрима:
V цикл		
повышательная	с начала 1980-х г. до начала 2000-х гг.	- неоклассики, - неокейнсианцы, - неонституционалисты, - прикладные экономические теории,
понижательная	с начала 2000-х гг. до конца 2010 – х гг.	- новые теории международной торговли, - новая экономическая география

ния среднего класса, связанный с выходом капитализма на новый технико-технологический уровень, а также на необходимость развития «человеческого капитала», расширения внутреннего рынка и создания общества массового потребления [3, с. 43]. Либеральные концепции даже после сокрушительного мирового кризиса 1930-х гг. развивались последовательно и целенаправленно в русле постулирования свободы как наивысшей ценности общества. Однако ни социально-экономические, ни моральные критерии этой свободы и поныне достаточно четко не

описаны. После глубокого экономического кризиса 1974-1975 гг. устанавливается полное доминирование либерального мейнстрима в экономической науке, усиливается функциональный подход, появляется множество прикладных теорий, базирующихся на математических моделях. Это подтверждается практикой присуждения Нобелевской премии по экономике. Даже те труды нобелевских лауреатов по экономике, в которых были исследованы проблемы экономического роста стран «третьего мира» (лауреат нобелевской премии 1979 г. А. Льюис)

либо проблемы управления общими ресурсами (лауреат нобелевской премии 2009 г. Э. Остром), были выполнены с использованием методологии экономического мейнстрима.

Исследования Э. Остром несколько выходят за рамки либерального мейнстрима, так как в них ставится под сомнение исключительную роль частной собственности, неприкосновенность и всяческое содействие которой является одной из теоретических догм либералов. В равной мере Э. Остром критически относилась и к институту государства: «Сторонники централизации и приватизаторы в качестве решения проблем часто предлагают чрезвычайно упрощенные, идеализированные институты, парадоксальным образом являющиеся такими институтами, лишенными институтности» [4, с. 59]. Идеи представителей либерального мейнстрима экономической науки широко популяризируются, публикуются на страницах ведущих экономических изданий, учитываются при формировании разного рода экономических индексов, применяемых для оценки социально-экономического развития стран. Публикация рейтингов, оценивающих социально-экономическое развитие стран на основе этих индексов, позволяет создавать негативный либо позитивный имидж определенных стран в зависимости от политической конъюнктуры.

Установление доминирования кейнсианской теории в ходе преодоления Великой депрессии и в последующие 40 лет не сдерживало дальнейшее развитие либерализма и его трансформацию в неолиберализм. Либеральное направление в экономической науке и его воплощение в экономической политике приобретает различные формы. Даже экономические теории, первоначально создававшие альтернативу методологическим принципам мейнстрима, со времен подверглись трансформации и были встроены в мейнстрим. Теория Кейнса не соответствовала мейнстриму, однако в результате дальнейшего ее интерпретаций она стала очень сходной с неоклассической теорией цены (микроэкономикой) и неоклассической количественной теорией. Аналогично и новый институционализм успешно встроены в мейнстрим [5]. Неоклассика как методологическая основа либерализма оказалась способна поглощать многие из возникающих как гетеродоксии направлений в экономической науке. При этом происходит встраивание оппонированных с неоклассикой теорий в качестве дополняющих инструментов корректирующих ее недостатки. Такая участь постигла целый ряд научных направлений: неокейнсианство, неoinституционализм, эволюционная теория. Возникли специальные теории (теории денег, фирмы, отраслевых рынков) а также прикладные теории (теория менеджмента, маркетинга), опирающиеся на неоклассическую методологию и усиливающие ее влияние в науке и в массовом сознании [6]. Либеральный мейнстрим экономической науки не ставит цель познать сущность и проследить логико-исторический процесс формообразования конкретных экономических явлений, а сконцентрирован на изобретении способов оптимального сочетания факторов для достижения непрерывного экономического роста. Пол Кругман считает, что экономическая наука пошла по неправильному пути из-за того, что многие экономисты спутали красоту, облаченную во впечатляющие математические выкладки, с истиной [7].

В условиях перехода к понижательной волне V-го большого цикла Н. Кондратьева, а именно в период разрывания в 2008 г. глобального экономического кризиса, либеральная экономическая теория

сохранила свои ведущие позиции. Это объясняется как наличием удобных для обоснования перспектив экономического роста математических моделей, так и потребностью элиты неолиберального общества в идеологическом обосновании своей экономической и политической деятельности. Причинно-следственная связь между капитализмом и либерализмом часто истолковывалась превратно известными учеными-либералами. Л. Мизес утверждал, что общество, в котором реализуются либеральные принципы, обычно называется капиталистическим обществом, а состояние такого общества – капитализмом. То есть капитализм является следствием осуществления либеральных идей. Однако в реальности не либерализм порождает капитализм, а, наоборот, капитализм порождает либерализм, который, в свою очередь, получив теоретическое обоснование, становится мощным средством утверждения капиталистического строя [3, с. 41-42]. На практике экономическая политика ведущих стран мира не может быть однозначно классифицирована как либеральная либо как кейнсианская. К примеру, в США экономическая политика государства с 1980-х гг. являет собой сложно подпадающее однозначной трактовке сплетенье кейнсианских и либеральных инструментов. А.И. Дейкин считал, что для точного определения научной концепции, являющейся базисом экономической политики той или иной страны в определенный период, необходимо учитывать слишком много факторов. Иногда такой целостной концепции может и не быть, а экономические мероприятия государства осуществляются исходя из политической и хозяйственной целесообразности. При этом политика несет черты многих теоретических школ, а потому реальный экономический курс может быть назван по одной из этих теорий, не обязательно главной в совокупности фактически использованных идей. Иногда теорию объявляют ответственной за провалы в практической экономике, хотя истинная причина совсем иная [8]. А иногда теории приписывают успехи, однако для достижения цели был использован целый комплекс экономических инструментов, предлагаемых иными теориями.

В США в период развития повышательной волны V-го большого цикла Н. Кондратьева в подходах к преодолению циклических кризисов перевес оставался на стороне денежно-кредитной политики. ФРС справилась с экономической рецессией, начавшейся в 1990 г. снизив краткосрочные процентные ставки с 9% до 3%, во время экономического спада в 2001 г. – с 6,5% до 1%. Текущий же кризис попытались преодолеть, обвалив ставки с 5,25% до нуля. Когда такая мера оказалась недейственной, перешли к финансовому стимулированию. С кейнсианских позиций, если в условиях экономического кризиса процентная ставка опускается до нулевого предела и кредитно-денежная политика недействительна, необходима государственная поддержка экономики посредством финансового стимулирования [7]. В современной экономической политике США управление платежеспособным спросом, являющееся целевым ориентиром в кейнсианской теории, принимает превратную форму. Примером тому служит применение политики количественного смягчения. В теории политика количественного смягчения должна запускать в экономике такой механизм: Федеральные резервные банки выкупают у коммерческих и инвестиционных банков «плохие» ипотечные ценные бумаги. Далее поступившие таким образом в

банковскую систему деньги попадают в экономику, трансформируются в инвестиции, повышают эффективный спрос, способствуют созданию рабочих мест. Но на практике полученные от ФРС деньги банки используют для максимизации прибыли, работая на товарных и финансовых рынках, где можно заниматься спекуляциями, а в реальный сектор экономики попадает лишь малая часть от выпущенных в ходе количественного смягчения денег [9].

Происходившее с 1980-х гг. перемещение части промышленного потенциала в страны с дешевой рабочей силой осложняет современный кризис в США. Поэтому президент США признал необходимость восстановления промышленности и наращивания экспорта. Во время современного социально-экономического кризиса в США наиболее преданные адепты либеральных идей возмущены любой активностью государства в экономической сфере. 200 американских профессоров-либертарианцев опубликовали в феврале 2009 г. в *Wall Street Journal* письмо, в котором критикуется государственная антикризисная программа. Либертарианцы выступают за полный отказ от вмешательства государства в экономику, беспрепятственное банкротство испытывающих трудности банков и компаний, поскольку рынок нельзя улучшить и регулировать, риск хеджируется с помощью современных информационных технологий, а рыночные агенты принимают верные решения на базе своих рациональных ожиданий. В то же время страны с высоким «индексом экономической свободы» – Исландия, Ирландия, Сингапур, страны Балтии, Англия понесли наибольшие потери в годы нынешнего кризиса [10]. Современный социально-экономический кризис обнаружил критическое состояние мейнстрима экономической теории. Эпоха неоллиберализма породила множество превратных форм экономических явлений, для исследования которых необходимо применение научных подходов, основывающихся на диалектическом методе познания.

Выводы из проведенного исследования. В исторической ретроспективе в условиях развития понижательных волн больших циклов Н. Кондратьева зарождались альтернативные либерализму экономические теории, прямо или косвенно признающие противоречия капиталистического способа производства. В условиях развертывания повышательных волн больших циклов усиливалось влияние экономического либерализма. Этот процесс имел свои особенности:

1. С I-го по III-й большой цикл проявляется четкая закономерность: на повышательной волне доминирующее положение в экономической науке занимают либеральные теории, формируются методологические основания новой волны либеральных идей, находящие свое дальнейшее развитие и признание на повышательной волне следующего цикла. На понижательной волне формируются контрлиберальные теории, происходит их признание, как в научных кругах, так и в общественном сознании.

2. В период IV-го большого цикла Н. Кондратьева вышеуказанная закономерность приобретает новую форму: на фоне доминирующего положения кейнсианской экономической теории в условиях повышательной волны происходит формирование мощного методологического ядра неоллиберализма, возвратившего на понижательной волне IV-го большого цикла статус мейнстрима и интегрировавшего в себя новые формы ранее контрлиберальных теорий (некейнсианство, неинституционализм).

3. V-й большой цикл характеризуется установлением доминирования либерального мейнстрима как на повышательной, так и на понижательной волне.

Установившаяся в период развития IV-го и V-го больших циклов Н. Кондратьева монополия либерального мейнстрима на критерии истинности в познании социально-экономической компоненты бытия обусловлена снижением степени социального неравенства в ведущих капиталистических странах, догматизацией марксистского учения в СССР. На начальном этапе капиталистической модернизации общества социальное неравенство проявлялось в крайних формах, широкие слои общества подвергались эксплуатации. Все это находило адекватный ответ в контрлиберальных экономических теориях, находивших отклик в обществе, особенно во время социально-экономических кризисов. Со второй половины XX ст. в ведущих капиталистических странах мира проблема социального неравенства теряет свою остроту, а страны третьего мира в силу своей отсталости не оказались способны сформировать целостную контрлиберальную экономическую теорию. Разрушение СССР как альтернативной модели общественного бытия способствовало усилению рыночного фундаментализма. В начале современного социально-экономического кризиса произошел определенный ренессанс кейнсианских идей и усилился интерес к научному наследию К. Маркса, Н. Кондратьева, М. Туган-Барановского. Однако в процессе дальнейшего развертывания понижательной волны V-го большого цикла Н. Кондратьева целостное ядро новой контрлиберальной экономической учения не сформировалось, ни в ведущих странах, ни на постсоветском пространстве.

Особенностью V-го большого цикла стало то, что социально-экономические кризисы стали трудно прогнозируемыми, классическое понимание сущности кризиса утрачивает актуальность, кризисы становятся комплексными, усиливается глобальный социогуманитарный кризис. Кризис современной экономической теории проявляется и в нарушении цикличности смены периодов доминирования либеральных и контрлиберальных экономических теорий. Возможно, состояние управляемого кризиса и есть новая модель глобального капитализма, что сказывается и на развитии экономической теории.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Перес К. Технологические революции и финансовый капитал. Динамика пузырей и периодов процветания / К. Перес; пер. с англ. Ф.В. Маевского. – М.: Изд-во «Дело» АНХ, 2011. – 232 с.
2. Пантин В.И. Мировые циклы и перспективы России в первой половине XXI века: основные вызовы и возможные ответы / В.И. Пантин. – Дубна: Феникс+, 2009. – 432 с.
3. Гриценко А.А. Методологические основания модернизации Украины / А.А. Гриценко // Экономика Украины. – 2011. – № 1. – С. 38–47
4. Остром Э. Управляя общим: эволюция институтов коллективной деятельности / Э. Остром; пер. с англ. — М.: ИРИСЭН, Мысль, 2010. 447 с.
5. Розмаинский И.О. методологических основаниях мейнстрима и гетеродоксии в экономической теории конца XIX – начала XXI века [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://institutiones.com/theories/1073-o-metodologicheskikh-osnovaniyah-mejnstrima-i-geterodoksii-v-ekonomicheskoy-teorii.html>.
6. Рязанов В.Т. Политическая экономия: из прошлого в будущее // Проблемы современной экономики. – № 2 (42). – 2012 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.m-ecconomy.ru/art.php?nArtId=4035>.
7. Кругман П. Почему просчитались экономисты? [Электронный

- ресурс]. – Режим доступа : <http://www.idea-magazine.com.ua/archive/11343/prognose/11359.html>.
8. Дейкин А.И. Кейнсианское лицо либеральной экономики США [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://webcenter.ru/~akorneev/papers/dei-kein.html>.
9. Катасонов В.Ю. «Количественные смягчения», или коррупция в особо крупных размерах http://communitarian.ru/publikacii/ekonomika_ssha/%ABkolichestvennye_smyagcheniya%BB_ili_korrupciya_v_osobo_krupnyh_masshtabah/.
10. Кротов М.И. Политическая экономия либерального консерватизма – методологическая основа антикризисной стратегии // Проблемы современной экономики. – № 2 (30). – 2009 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=2529>.

УДК 663.6

Помінова І.І.

*старший викладач кафедри економічної теорії та права
Харківського державного університету харчування та торгівлі*

ГЛОБАЛЬНІ ДЕТЕРМІНАНТИ ІНСТИТУЦІЙНИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ НАЦІОНАЛЬНИХ ОСВІТНІХ СИСТЕМ

У статті розглянуто одну з найважливіших сучасних тенденцій розвитку освітньої сфери – глобалізацію вищої освіти. Визначено понятійно-категоріальний апарат процесу інтернаціоналізації вищої школи та його основні форми. Проаналізовано стан включеності українських ВНЗ у світовий освітній простір та обґрунтовано необхідність застосування ними глокального формату.

Ключові слова: глобалізація освіти, наднаціональна освіта, міжнародна освіта, інтернаціоналізація освіти, транснаціональна освіта, глокалізація освіти.

Помінова И.И. ГЛОБАЛЬНЫЕ ДЕТЕРМИНАНТЫ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ НАЦИОНАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ СИСТЕМ

В статье рассмотрена одна из важнейших современных тенденций развития образовательной сферы – глобализация высшего образования. Определен понятийно-категориальный аппарат процесса интернационализации высшей школы и его основные формы. Проанализировано состояние включенности украинских ВУЗов в мировое образовательное пространство и обоснована необходимость применения ними глокального формата.

Ключевые слова: глобализация образования, наднациональное образование, международное образование, интернационализация образования, транснациональное образование, глокализация образования.

Pominova I.I. GLOBAL DETERMINANTS OF INSTITUTIONAL TRANSFORMATIONS OF NATIONAL EDUCATIONAL SYSTEMS

One of the most important modern trends of educational sphere development – higher education globalization – is considered in the article. The conceptual and categorical framework of higher school internationalization process and its main forms are defined. The condition of Ukrainian higher schools' involvement into the world educational environment is analyzed and the necessity of applying global framework is substantiated.

Keywords: globalization of education, super national education, international education, internationalization of education, transnational education, globalization of education.

Постановка проблеми. Сучасна система світового господарювання, основними атрибутами якої є глобалізація та інтелектуалізація, потребує від людини знань та вмінь, актуальних як для національної, так і світової економіки. Відповіддю на такі запити стала зміна парадигми освіти: спостерігається відхід від моноцентричної моделі розвитку освіти, що редуціюється діями окремих національних систем, до розгляду освітньої системи як феномену глобальної соціальної цілісності.

У світовому освітньому просторі активно відбуваються інституційні перетворення, які змінюють відокремлений розвиток національних освітніх систем на їх кооперацію та інтеграцію. Зазначені процеси потребують наукового осмислення, тому що в цьому аспекті практика значно випереджає теорію.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Окремі аспекти проблеми глобалізації освіти аналізуються в роботах багатьох зарубіжних та вітчизняних науковців: концепція глобальної освіти (М. Барбер, К. Донналлі, С. Моторна, Д. Олдермен, А. Панарін, С. Разві, П. Скотт, Н. Федотова, М. Щелкунов та ін.); проблема створення глобального університету та поширення віртуальної освіти (О. Журавльов, Б. Крук, Г. Телегіна та ін.); різні аспекти Болонського процесу як складової глобалізації та інтеграції в світовий освітній простір (Б. Брок-Утне, П. Гречко,

В. Журавський, І. Майбуrow, Г. Максимов, В. Садков, К. Хан, Дж. Хауг та ін.).

Проте питання пошуку шляхів ефективної включеності національних систем вищої освіти в глобальний освітній простір та світове інтелектуальне середовище залишаються актуальними.

Постановка завдання. Мета дослідження полягає у розкритті змісту інституційних перетворень національних освітніх систем в результаті глобалізації освітньої сфери.

Задля досягнення цієї мети необхідно розв'язати такі завдання:

- виявити особливості глобалізації освітньої сфери в постіндустріальну епоху;
- визначити понятійно-термінологічний апарат глобалізаційних процесів в освітній сфері;
- розкрити сутність процесу глокалізації вищої освіти як напрямку розвитку наднаціональної освіти в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розвиток інтернаціоналізації вищої освіти має довгу історію. Ідея кроскультурного співробітництва в освіті, науці та мистецтві зародилася у XVII ст. З кінця XIX ст. і до середини XX ст. міжнародна діяльність вищої школи головним чином слугувала насадженню культури метрополій в колоніальних та постколоніальних країнах. Після Другої світової війни

процес інтернаціоналізації став різноманітнішим, вищі навчальні заклади були втягнені в потужний рух освітньої експансії та демократизації освітніх можливостей. Масове розповсюдження вищої освіти стало розглядатися як гарантія конкурентоспроможності держави в глобальній економіці. Вищі навчальні заклади тривалий час формувались виключно за державні кошти, що визначало їхню політичну залежність. Наприклад, Радянський Союз для тисяч студентів з країн третього світу створював в найкращих своїх університетах спеціальні освітні програми з метою поширення соціалістичної ідеології.

Постіндустріальний розвиток економіки та інформатизація визначають сучасний етап інтернаціоналізації вищої освіти, що проявляється в таких формах: обмін студентами за програмами включеного навчання; обмін викладачами для стажувань та проведення лекцій; обмін студентами для проходження виробничої та переддипломної практики; проведення міжнародних конференцій, семінарів та олімпіад; виконання спільних наукових, освітніх, методологічних досліджень та публікація результатів; розробка нових програм всіх рівнів з використанням закордонного досвіду й кращих практик викладання; створення спільних навчальних матеріалів та посібників, електронних засобів навчання; здійснення програм подвійних дипломів; застосування міжнародних стандартів оцінки якості програм, міжнародні акредитації тощо.

З кінця ХХ ст. вплив процесів глобалізації на національні системи вищої освіти постійно зростає і, за визначенням П. Скотта, «глобалізація – це, можливо, найбільш фундаментальний виклик, з яким зіштовхнулася вища школа за всю більш ніж тисячолітню історію свого існування» [1]. Сьогодні настає той момент історичного розвитку світової системи вищої освіти, коли національна відокремленість вузів все більше вступає в конфлікт з наслідками та перспективами інтернаціоналізації та глобалізації.

Глобалізація та сучасні інформаційні технології формують глобальний освітній простір. За даними ЮНЕСКО, рівень міжнародної мобільності студентів за останню чверть століття збільшився на 25%. Найбільшу кількість іноземних студентів залучають держави G8. З 2,7 млн. осіб, що отримали освіту за межами своїх країн, на частку «вісімки» припадає 90%. За даними Організації з економічного співробітництва та розвитку, в США навчається близько 22% всіх міжнародних студентів. До 2025 р. чисельність студентів, які отримують освіту за кордоном, становитиме майже 5 млн. осіб [2].

Через інформаційно-комунікативні технології глобалізація суттєво впливає на вищу освіту, що проявляється, насамперед, у появі таких явищ як «академічний капіталізм», лібералізація продажу освітніх послуг, мобільність викладачів та студентів. Критики глобалізації вказують на низку негативних наслідків цього процесу в освітній сфері: обмеженість академічних свобод та критичного мислення, викликане залежністю вищих навчальних закладів від фінансування корпораціями; переродження викладача на підприємця шляхом комерціалізації його діяльності; девальвація місцевої університетської культури з причини поглинання англо-американською моделлю вищої школи; нарощування домінування англійської мови та втрата національної ідентифікації [3; 4].

Нові глобалізаційні виклики, цільові установки світових організацій, державні цілі зближення систем освіти в світі сформували практику пропозиції

наднаціональної освіти, яка за своїми характеристиками відповідає актуальним потребам сучасної економіки, адаптивна як до будь-якої національної системи освіти, так і по відношенню до носія будь-якої національної культури. Серед позитивних її наслідків відзначимо наступні: отримані освітні послуги дозволяють здійснювати професійну діяльність у різних країнах світу; не потребує оцінювання дипломів та сертифікатів випускників; надає додаткові можливості успішно соціалізуватися в інших країнах; сприяє розвитку дистанційного навчання та віртуальних університетів. Негативними наслідками формування наднаціональної освіти є посилення конкурентної боротьби в сфері вищої освіти, втрата вищою школою національних академічних цінностей, інтенсифікація процесу «втечі умів» за кордон, поява різноманітних форм «освітнього імперіалізму».

У зв'язку з цим як ніколи виникає потреба осмислення сутності наднаціональної освіти за допомогою понять, які часто використовуються в понятійно-категоріальному апараті економічної теорії: міжнародна освіта, інтернаціоналізація освіти, трансгранична (транснаціональна) освіта, глокалізація освіти.

Поняття «міжнародна освіта» передбачає обов'язкову участь не менше двох країн в освітньому процесі. Вона розвиває здатність людини оцінювати явища з позиції іншої людини, культури, соціально-економічної формації. На практиці міжнародна освіта реалізується як набір певних міжнародних програм, завданням яких є одержання знань, розвиток умінь і навичок, які можуть знадобитися на ринку праці в міжнародному масштабі. Більшість українських сучасних вузів тим чи іншим способом є суб'єктами міжнародної діяльності, однак рівень такої участі незначний.

Поняття «інтернаціоналізації вищої освіти» тісно пов'язане з попереднім. Інтернаціоналізація визначається як програма реформ, коли освітня установа зіштовхується з необхідністю докорінних перетворень внаслідок мінливих зовнішніх умов розвитку освіти. Сутність інтернаціоналізації розкривається в її характері: сполучення міждисциплінарних, багаторівневих і кроскультурних цінностей, а також у тому, що інтернаціоналізація охоплює всю структуру навчального закладу (весь процес навчання й керування ним). Інтернаціоналізацію, яка значно більше пов'язана з академічними й інтелектуальними цінностями, вважають більш позитивним процесом для вищої школи, ніж глобалізацію освіти, яка інколи виглядає антинаціональним процесом гомогенізації. Інтернаціоналізація зосереджує увагу на взаємних зв'язках різних націй, держав, формуванні мультикультури. Інтернаціоналізація системи вищої освіти означає впровадження міжнародних підходів у такі функції навчального закладу, як викладання, дослідження, надання послуг. На вимогу інтернаціоналізації змінюються навчальні програми, в освітні стандарти та навчальні плани вноситься міжнародний аспект. Інтернаціоналізація системи вищої освіти орієнтована на компетентісну підготовку, яка дозволяє випускникові бути готовим до роботи в умовах зростаючої мінливості взаємозалежного світу. Переваги даного процесу очевидні: об'єднання ресурсів, особливо коли вони важкодоступні; запобігання дублюванню та непотрібного копіювання тем досліджень; краща ідентифікація проєктів та зростаюча впевненість в їхній доцільності; поширення меж наукового пошуку.

Прикладом інтернаціоналізації вищої освіти є регіональна інтеграція національних освітніх систем

Європи (європеїзація вищої освіти). Впровадження Болонської системи, яка консолідувала прагнення європейців в освітній сфері та сприяла її модернізації, стало протиположним негативним наслідком глобалізації вищої освіти та захистом найкращих фундаментальних основ європейської вищої школи. Процес європейської інтеграції в освітній сфері розпочався 19.06.99 р. з підписання Декларації про узгодження дій щодо розвитку сучасної вищої школи і пошуку загальноєвропейських вимірів у вирішенні спільних проблем. Болонський процес передбачає:

- вищу освіту двох рівнів, де перший орієнтований на одержання ступеня бакалавра, другий – магістра;

- кредитну систему, яка становить єдиний облік процесу навчання у всіх державах (які курси і в якому обсязі прослухав студент);

- незалежний контроль якості освіти, в основу якого покладено не кількість годин, витрачених на навчання, а рівень знань та вмінь;

- мобільність студентів та викладачів, яка передбачає, що для збагачення досвідом викладачі можуть певний період працювати, а студенти – навчатися в університетах різних європейських країн;

- здатність застосування знань випускників університетів у Європі, яка означає, що спеціальності, за якими готуються кадри, будуть потрібні там, а підготовлені фахівці – працевлаштовані;

- привабливість європейської освіти (нововведення мають сприяти зацікавленості європейців, а також громадян інших регіонів у здобутті європейської освіти).

Україна приєдналася до європейської освітньої системи у 2005 році. Відповідна освітня політика має сприяти створенню системи освіти, яка охоплює усі сфери життя; випереджальній ролі освіти; створенню нових знань; зближенню освіти та економіки; зростанню ролі освіти у розвитку особистості; утвердженню усвідомлення рівної корисності інвестицій як в економіку, так і в освіту; подоланню проблем, які гальмують європейську мобільність. Болонська декларація значно прискорила процес реформування вищої освіти в європейських країнах: було реформовано національні системи вищої освіти, змінені програми та відбулися відповідні інституційні перетворення.

З поняттям «міжнародна освіта» також пов'язують поняття «конвертована освіта». Конвертована або подвійна освіта забезпечує два сертифікати або дипломи.

Важливою складовою наднаціональної освіти виступає «трансграничне співробітництво». Трансгранична або (як її частіше називають) транснаціональна освіта означає надання освітніх послуг будь-яким вищим навчальним закладом за межами своєї країни. Під транснаціональною освітою розуміють всі види програм вищої освіти, при здійсненні яких студенти перебувають не в країні розташування вуза, що привласнює кваліфікацію. Будучи прямим результатом глобалізаційних процесів, трансгранична освіта тісно пов'язана з застосуванням нових інформаційних технологій, зокрема, дистанційним навчанням та Інтернет-освітою. Освіта вважається трансграничною також при застосуванні вузами різноманітних засобів просування за рубежом власних навчальних програм шляхом створення представництв, філій і навіть кампусів. Розвиток франчайзингу, у формі освітніх програм якого закордонними філіями вузів і представництвами інститутів дистанційної освіти здійснюється близько 75% експорту освітніх послуг, також є наслідком транснаціоналізації освіти.

Найбільш сильні позиції в експорті освітніх послуг в Європу займають сьогодні США та Великобританія, а діяльність інститутів транснаціональної освіти спрямована в першу чергу на країни Східної та Центральної Європи. За таких умов негнучкість національної системи освіти створює, на жаль, доволі широкий простір для розвитку транснаціональної освіти на вітчизняному ринку, що в умовах міжнародної конкуренції в освітній сфері витіснить національні вузи.

Інтернет-освіта, яка виступає найсучаснішою та найдинамічнішою формою організації надання освітніх послуг, також виступає формою наднаціональної освіти. Її розвитку сприяють віртуальні курси, університети та академії, віртуальні бібліотеки, електронні ресурси. Одним з останніх досягнень є відкриття Інтернет-аспірантури в Італії, в якій навчаються здобувачі кількох десятків країн.

Проблеми входження України в глобальний освітній простір, який включає сьогодні більше 150 держав, в умовах вибору європейського напрямку розвитку української економіки набувають першорядного значення. В останній час спостерігається позитивна динаміка міжнародної мобільності студентів з участю українських вузів: зростає щорічно чисельність українських студентів, що вчаться за кордоном (у 2012-2013 н. р. – 30 тис. чол., у 2013-2014 – вже 36 тис.). Найпривабливішими країнами для українських абітурієнтів є Польща, Німеччина, Росія, Чехія, Італія, Іспанія, Франція, Канада й Австрія. Але безперечним лідером серед них є Польща – українські громадяни складають найчисельнішу групу серед усіх іноземних студентів – 37% [5].

За три останні роки значно зростає чисельність іноземних студентів в Україні – з 40 тис. до майже 62 тис. чол., проте це тільки 3% від загальної чисельності студентів. Країнами-учасницями Болонського процесу запланований показник 20%, а зараз в Європі вчиться іноземних студентів більше 15% [6]. Українські ВНЗ мають невисокі міжнародні рейтинги, тому є привабливими, в більшій мірі, для азійських країн (Туркменістан, Азербайджан, Китай) та Росії. Найбільш затребуваними серед іноземців є медичні, технічні та культурні навчальні заклади, а також ті, що мають мало аналогів у світі. Більшість студентів-іноземців навчається в Києві (41 навчальний заклад має ліцензію на навчання іноземців) та Харкові (відповідно 28) [7; 8].

Проектом «Наука України в дзеркалі наукометричної бази даних SciVerse Scopus» оприлюднено новий рейтинг вищих навчальних закладів України за показниками бази Scopus. Станом на 18 квітня 2014 року до бази даних Scopus потрапили 118 вищих навчальних закладів України. Найвищий індекс Гірша (кількісний показник, що заснований на кількості наукових публікацій і кількості цитувань цих публікацій) серед ВНЗ України мають Київський національний університет імені Тараса Шевченка – 65, Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна – 50, Львівський університет імені Івана Франка – 41 [9].

На жаль, основною причиною привабливості вітчизняних вузів є невисока вартість навчання – в середньому 3,6 тис. дол., а в обласних центрах України взагалі складає 1,5-2,0 тис. дол. Для порівняння, в США, Австралії середня вартість отримання вищої освіти іноземцями складає 25 тис. дол., в Британії – 19 тис. дол., в Росії – від 7 тис. дол. і вище [10].

Слабка вбудованість в світову освітню систему вимагає пошуку адекватних сучасному стану укра-

їнських вузів шляхів подолання цієї проблеми. В першу чергу українські вузи мають поглиблювати процеси глобалізації на локальному рівні. Експерти визначають цей процес терміном «глокалізація» або «інтернаціоналізація дому» (internationalization at home). Глокалізація вищої освіти формує в університетах особливий освітній простір, що виходить за межі національної вищої школи та долучає в освітній процес елементи зарубіжних освітніх систем.

Актуалізація «інтернаціоналізації дому» обумовлена незначною питомою вагою студентів вищих навчальних закладів світу, що беруть участь у програмах студентської мобільності й вчаться за кордоном – на сьогодні їх тільки трохи більше 3% із 150,6 млн. студентів. За таких умов засобом задоволення інтересу студентів до міжнародних програм, можливість створення міжнародного середовища навчання й значного розширення кола міжнародного спілкування студентів у своїй країні стає глокалізація.

У зв'язку з цим дуже важливо в навчальних програмах приділити більше уваги вивченню іноземних мов, країнознавства світових регіонів та кроскультурних особливостей роботи в багатокультурному середовищі. Випускникам необхідні саме такі знання й уміння багатонаціонального спілкування, тому що набагато легше мати загальний бізнес з тими, хто знає ринок країни перебування й може працювати іноземною мовою без перекладача. Наприклад, в останній час у великих міжнародних фінансових, консалтингових, хай-тек компаніях можна зустріти, наприклад, таку нову посаду, як директор з комплаєнсу – Compliance Director. Це керівник вищого рівня, який відповідає за відповідність методів і стандартів компанії міжнародним регламентам, правовим і фінансовим стандартам та вимогам країн, в яких вона працює.

Важливим «глокальним» форматом є спільне навчання із зарубіжними студентами, що дозволяє, залишаючись в своїй країні, одержувати досвід спілкування й навчання в міжнародному середовищі, вивчати кроскультурні особливості спілкування з представниками різних країн, освоюючи, наприклад, частину програми іноземною мовою. Інтернаціональне мислення та компетенції визначають сьогодні можливість працювати в мультикультурному діловому середовищі.

Для вітчизняних вузів важливо посилювати міжнародні зв'язки, проте при виборі партнерів треба орієнтуватися на стратегічні цілі вузу та слідувати про-активній тактиці. Партнерство тільки тоді буває успішним, коли його учасники мають схожі цінності, традиції, принципи, наприклад, взаємний комерційний інтерес, «географічна» або «галузєва» зацікавленість, принципи роботи із студентами, вимоги до навчального процесу, використання технічних та он-лайн засобів навчання.

Отже, міжнародність української вищої освіти збільшується, що, з одного боку, обумовлене вимогами міжнародних компаній-роботодавців до випускників, а з іншого – більш активним входом на український освітній ринок зарубіжних вузів з метою зайняти нову нішу. Тому українські вузи мають посилити міжнародні можливості своїх програм та переходити на світові стандарти якості освіти, щоб протистояти напору зарубіжних конкурентів і не втратити власний цільовий сегмент.

Висновки з проведеного дослідження. Постіндустріальний розвиток економіки та глобалізація спричинили зміну ціннісних орієнтацій освіти, в основі якої вже не стільки національна замкненість і самодостатність, скільки інтернаціональні уяви та інтеграційна орієнтація національної системи. Стало зрозумілим, що освітні системи, які не формують у випускників як цінність здатність конкурувати в світовому господарському просторі, не асимілюють новітні досягнення в освітянській галузі, а зберігають винятково традиційні форми передачі знань, обрікають себе на цивілізаційне відставання.

Не всі загальноприйняті аспекти міжнародності у вищих навчальних закладах приймаються однаково позитивно. Однак виключити глобальний контекст розвитку сьогодні неможливо. Саме тому перед вітчизняною вищою школою постає завдання пошуку нових напрямів вбудовування в систему наднаціональної освіти з метою якісної підготовки спеціалістів, спроможних ефективно інтегрувати національну економіку в глобальне господарське середовище.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Скотт П. Глобализация и университет / П. Скотт // ВВШ «Alma Mater». – 2000. – № 4. – С. 3.
2. Завтра: Світ, Україна, Я // Огляд актуальної наукової дискусії [Електронний ресурс]. – Режим доступу: experts.in.ua.
3. Брок-Утне Б. Анализ глобальных факторов, влияющих на современную образовательную систему, на примере европейских университетов / Б. Брок-Утне // Высшее образование в Европе. – 2002. – № 3. – Режим доступа: www.technical.bmstu.ru.
4. Олдермен Д. Глобализация высшего образования: несколько замечаний по поводу сводного рынка и национального интереса / Д. Олдермен // Высшее образование в Европе. – 2003. – № 1. – Режим доступа: www.technical.bmstu.ru.
5. Стадний Є. Куди тікають українські абітурієнти? [Електронний ресурс] – Режим доступу: education-ua.org.
6. В Україні учиться більше 60 тисяч іноземних студентів [Електронний ресурс] – Режим доступу: for-ua.com>Новости:2013/11/08/190227.html.
7. Обучение иностранцев [Електронний ресурс] – Режим доступу: bestuniversities.com.ua>ru/obuchenie-inostrancev.
8. Іноземні студенти в Україні: хто вони? [Електронний ресурс] – Режим доступу: osvita.ua/vnz/student_life/39084.
9. Рейтинг вищих навчальних закладів України [Електронний ресурс] – Режим доступу: jsi.net.ua>scopus/ratings_uni.
10. Сколько стоит обучение в университете за рубежом? [Електронний ресурс] – Режим доступа: education-medelle.com.



УДК 331.5; 339.922

Сандугей В.В.*кандидат економічних наук,**доцент кафедри економічної теорії**Національного педагогічного університету імені М.П. Драгоманова*

ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ НАЦІОНАЛЬНОГО РИНКУ ПРАЦІ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

У даній статті обґрунтовано необхідність конкурентоспроможності українського ринку праці. Встановлено, що на сучасному етапі ринок праці зазнає від глобалізації в більшій мірі загрози, аніж переваги. Запропоновані шляхи підвищення конкурентоспроможності вітчизняного ринку праці.

Ключові слова: ринок праці, глобалізація, конкурентоспроможність ринку праці, інноваційна модель розвитку економіки, трудова міграція, поширення інформаційно-комунікаційних технологій, робочі місця, конкурентний рівень заробітної плати, інфраструктура ринку праці.

Сандугей В.В. ПОВЫШЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ НАЦИОНАЛЬНОГО РЫНКА ТРУДА В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ

В данной статье обоснована необходимость конкурентоспособности украинского рынка труда. Установлено, что на современном этапе рынок труда испытывает от глобализации в большей степени угрозы, чем преимущества. Предложены пути повышения конкурентоспособности отечественного рынка труда.

Ключевые слова: рынок труда, глобализация, конкурентоспособность рынка труда, инновационная модель развития экономики, трудовая миграция, распространение информационно-коммуникационных технологий, рабочие места, конкурентный уровень заработной платы, инфраструктура рынка труда.

Sanduhey V.V. INCREASE OF COMPETITIVENESS OF THE NATIONAL LABOUR MARKET IN THE CONDITIONS OF GLOBALIZATION

In this article the necessity of competitiveness of Ukrainian labor market. Found that at the present stage the labor market experiences of globalization more threats than benefits. Ways of improving the competitiveness of the domestic labor market.

Keywords: labor market, globalization, the competitiveness of the labor market, an innovative model of economic development, labor migration, the spread of information and communication technologies, jobs, competitive wages, labor market infrastructure.

Постановка проблеми. Роки розбудови незалежної держави та реформування економіки України характеризуються відсутністю вирішення на належному рівні проблем розвитку ринку праці. Якщо моделі ринку праці розвинених країн є результатом еволюції соціально-економічних відносин, то ринок праці незалежної України формувався в особливих умовах різкої зміни економічної системи. Прямий та опосередкований вплив євроінтеграції обумовлює виникнення низки серйозних викликів для національного ринку праці.

Стрімке поширення глобалізаційних процесів докорінно змінює соціально-економічну структуру суспільства, виробничих відносин і, відповідно, ринку праці. В умовах глобалізації світового економічного простору розвиток науки, інформатизації та інноваційних технологій поступово перетворюється у вирішальні чинники економічного зростання. Специфіка обраної державою інноваційної моделі розвитку визначає перспективи зайнятості, особливості створення високопродуктивних робочих місць, розвиток інноваційних видів діяльності, стратегію здійснення політики зайнятості на державному рівні. У зв'язку із цим вважається за необхідне розробка заходів підвищення конкурентоспроможності вітчизняного ринку праці.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Економічна глобалізація серед загальносвітових тенденцій на сьогодні є найбільш істотною і визначальною щодо перспектив якісно нових змін на ринку праці. Саме тому даній проблематиці присвячено багато наукових праць, зокрема проблемою сутності та впливу глобалізації на різні сфери життя суспільства займалися такі вітчизняні та іноземні вчені: О. Білорус, А. Гальчинський, В. Новицький, А. Філіпенко, Дж. Бхагваті, Д. Белл, З. Бжезин-

ський, В. Колесов, М. Сімаї, Дж. Стігліц, О. Уткін та ін.

Різноманітним аспектам, що стосуються аналізу функціонування ринку праці, в тому числі і у відкритій економіці, присвячені роботи цілої плеяди видатних вітчизняних вчених, зокрема: В. Близнюк, В. Брича, О. Волкової, О. Грішнєвої, Е. Лібанової, Л. Лісогор, Ю. Маршавіна, В. Онікієнка, І. Петрової, А. Колода, В. Петюха, У. Садової, М. Семикіної, С. Цимбалюк та ін.

Постановка завдання. У попередніх дослідженнях [1, с. 80] нами було запропоновано авторський теоретико-методичний підхід до аналізу функціонування вітчизняного ринку праці, розроблено методологію оцінки та модель конкурентоспроможності вітчизняного ринку праці, що передбачає врахування наступних факторів: рівень конкурентоспроможності робочої сили; ефективність робочих місць та їх відповідність інноваційному розвитку економіки, конкурентна заробітна плата, розвинені конкурентне середовище та ринкова інфраструктура. У зв'язку із означеним вважаємо за необхідне дослідити напрями позитивного впливу на кожен із факторів конкурентоспроможності вітчизняного ринку праці.

Виклад основного матеріалу дослідження. Отримання позитивних вигод від глобалізації гальмується недостатньою конкурентоспроможністю вітчизняного ринку праці, що проявляється через якісну та кількісну невідповідність між попитом і пропозицією робочих місць, низьким рівнем заробітної плати, нерозвиненим конкурентним середовищем та недостатньо розвиненою інфраструктурою ринку праці. Зважаючи на проблеми формування конкурентоспроможного ринку праці в Україні, важливим є застосування низки заходів щодо їх усунення.

На наше переконання, першочерговим завданням державної політики як передумови забезпечення конкурентоспроможності вітчизняного ринку праці є підвищення конкурентоспроможності економіки країни шляхом переходу до інноваційної моделі розвитку. Інноваційна спроможність та технологічна готовність країни є невід'ємними складовими конкурентоспроможності національної економіки. Україна представлена у декількох доповідях та індексах, які оцінюють технологічну та інноваційну конкурентоспроможність країн і здійснюють їх рейтингування. Серед них – Глобальний індекс конкурентоспроможності Всесвітнього економічного форуму у Давосі, Індекс економіки знань Інституту Світового банку та Загальний інноваційний індекс Європейського інноваційного табло (ЗІІ), що оцінюється компанією EuroINNO за підтримки Єврокомісії.

За даними звіту Всесвітнього економічного Форуму про глобальну конкурентоспроможність 2011-2012 рр., Україна посіла лише 89-е місце серед 133 країн проти 72 – у 2008 – 2009 рр. (рис. 1).

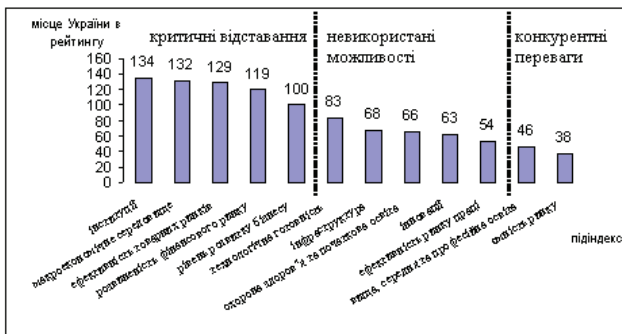


Рис. 1. Рейтинг України за 12 складовими Глобального індексу конкурентоспроможності у 2011-2012 рр.

Джерело: [2]

Згідно рейтингу 2011-2012 рр., проведеного Всесвітнім економічним форумом, технологічна готовність та інновації належать до невикористаних можливостей нашої країни. Отже, ознаки економічного становища не дозволяють говорити про сформованість в Україні засад інноваційно-інвестиційної моделі розвитку.

Ще однією передумовою підвищення конкурентоспроможності ринку праці є забезпечення його ефективного функціонування, що, на думку З.П. Бараник, можливе за умови реалізації наступних заходів: можливість працевлаштування на ринку праці, отримання гідної роботи, створення адаптованої до умов ринкової економіки системи соціального захисту населення від безробіття; удосконалення політики зайнятості в галузі трудової міграції; забезпечення належної оплати праці, гарантії отримання мінімального доходу; безпеки умов праці та охорона праці на робочих місцях; поліпшення умов праці жінок, забезпечення рівних з чоловіками можливостей працевлаштування тощо. [3, с. 138].

На нашу думку, з метою забезпечення ефективної інтеграції у світовий ринок праці важливим є не підвищення ефективності функціонування ринку праці «самого по собі», а формування конкурентоспроможного ринку праці, який у порівнянні з ринками праці інших країн виглядатиме привабливим для вітчизняних працівників (що спри-

ятиме скороченню міграції висококваліфікованої робочої сили) та для іноземної робочої сили (що призведе до припливу висококваліфікованих працівників в Україну). Враховуючи запропоновані нами фактори, що є визначальними в процесі формування конкурентоспроможного ринку праці [1, с. 80], вважаємо, що це можливо лише за рахунок позитивного впливу на кожен із них.

В умовах глобалізаційних викликів та необхідність формування фахівців нової якості, що в умовах переходу до інноваційної моделі розвитку є визначальним, призводять до необхідності *підвищення конкурентоспроможності вітчизняної робочої сили*. На міжнародному ринку праці в сучасних умовах формується стійкий попит на добре підготовлених спеціалістів, які володіють технікою обробки інформації, масштабним масивом високотехнологічних знань, здатністю до швидкого сприйняття нових знань і можливістю швидкого перенавчання. Одночасно підвищується попит на представників так званих «наскрізних професій», пов'язаних з інформаційними змінами (спеціалісти в сфері інформаційних комунікацій – обробки інформації, обслуговування ЕОМ), а також в сферах, що органічно пов'язані зі структурною перебудовою світового господарства (фінансово-кредитна сфера), працівників сфери освіти, культури. До працівника пред'являються найвищі вимоги, особливо до його загальноосвітньої та спеціальної підготовки і кваліфікації. Саме тому на ринку діють такі умови найму, які обумовлені підвищенням загального рівня наукоємності світового суспільного виробництва на базі використання творчого потенціалу сучасного працівника. Проте на сучасному етапі в Україні тільки закладаються основи для формування мобільної робочої сили, здатної ефективно конкурувати на світовому ринку праці. З розвитком ринкових засад економіки скорочується чисельність представників середнього класу, які були раніше зайняті на високо монополізованих підприємствах державної форми власності [4, с. 149].

Важливою умовою підвищення конкурентоспроможності робочої сили в Україні є оптимізація професійно-кваліфікаційних її параметрів. Високий рівень розвитку сучасних технологій в економічно розвинених країнах обумовлює витіснення з процесу виробництва малокваліфікованих працівників і носіїв застарілих професій, необхідність найму адаптованого до сучасних технологій персоналу, який достатньо гнучко реагує на професійні зміни.

У Стратегії розвитку України «Україна 2020: Стратегія національної модернізації», що розроблена на виконання доручення Кабінету Міністрів України Міністерством економіки України за участю центральних органів виконавчої влади передбачені основні заходи щодо підвищення якості робочої сили [5], серед яких: посилення ролі державної служби зайнятості в регулюванні процесів на ринку праці шляхом співпраці з роботодавцями та органами освіти, створення правових, організаційних та фінансових засад функціонування системи професійного розвитку працюючого населення; здійснення моніторингу якості освітніх послуг з позицій роботодавців та встановлення перспективних потреб роботодавців у розрізі видів діяльності та доведення результатів моніторингу до освітніх закладів; удосконалення кваліфікаційних характеристик професій та змісту професійної освіти, створення державної системи неперервного професійного навчання впродовж трудового стажу тощо. На нашу

думку, впровадження державою зазначених заходів сприятиме підвищенню конкурентоспроможності робочої сили та її відповідності потребам національної економіки.

Особливо гостро сьогодні стоять проблеми розвитку вищої освіти. Випускники українських вузів, особливо фізико-математичного, медичного, авіаційного, інженерно-технічного й хіміко-технологічного профілів користуються попитом на міжнародному ринку праці. Однак вища освіта в Україні має й ряд протиріч, без вирішення яких важко говорити про її подальший розвиток. Більшість вузів країни виявилися слабко підготовленою до ефективної роботи в умовах глобалізації та формування нової моделі фахівця. Отже, з метою підвищення конкурентоспроможності робочої сили, на наш погляд, пріоритетними напрямками діяльності уряду повинні бути реформування освітньої галузі, що, крім традиційних заходів держави, може бути здійснено шляхом запровадження на підприємствах вітчизняної моделі мотиваційного менеджменту; забезпечення правового захисту працівників, зайнятих на умовах погодинної оплати праці. У цьому контексті за участю роботодавців необхідно забезпечити розробку та впровадження у навчальний процес наскрізних і безперервних програм практики з кожної спеціальності, нові системи практичної підготовки студентів, сформувати систему галузевих зв'язків між роботодавцями та вищими навчальними закладами для забезпечення здобуття студентами професійних навичок під час проходження виробничої практики; ввести новітні форми проведення практик (бізнес-інкубатори, клініки, дослідні виробництва тощо). Окрім того, визначені напрями покращення демографічної ситуації в країні, покращення умов розвитку та якості трудових ресурсів, шляхи модернізації системи охорони здоров'я та реалізації національної екологічної політики, що позитивно вплине на формування конкурентоспроможної робочої сили.

Ще однією важливою умовою формування конкурентоспроможного ринку праці є створення нових робочих місць, що в умовах сучасної України може бути забезпечено лише при комбінуванні цілеспрямованої політики держави у підтримці та розвитку вітчизняного підприємництва та створення сприятливих умов для створення іноземних або спільних підприємств на території України. З урахуванням сучасних загальносвітових тенденцій розвитку інноваційної сфери важливим є створення робочих місць саме в інноваційних видах діяльності, відтак державна політика має передбачати структурну перебудову економіки та створення інноваційної інфраструктури. З урахуванням цього важливою проблемою є низька інноваційна активність вітчизняних підприємств. Так, якщо в 2000 році 14,8 % підприємств впроваджували інновації, то станом на 2011 рік це здійснювали лише 9,9 % підприємств [6].

На наш погляд, потребує перегляду роль Державного фонду зайнятості в створенні нових робочих місць. Програми, що фінансуються за рахунок даного Фонду, в більшості є програмами з підтримки безробітних і не вирішують завдань створення нових робочих місць, тому вважаємо за доцільне забезпечити чітку і оперативну роботу всім підрозділам служби зайнятості, включаючи заходи з комплектування служби необхідною кількістю компетентних працівників, їх навчання, інформаційного забезпечення процесу працевлаштування тощо; передбачити координацію діяльності регіональних державних органів служ-

би зайнятості населення, формування єдиного інформаційного простору в сфері сприяння зайнятості населення, створити прискорені курси професійної переорієнтації вивільнених працівників, сприяти розширенню кваліфікації робітників шляхом освоєння ними суміжних професій, в тому числі – із залученням коштів міжнародної технічної допомоги.

Одним із напрямів стимулювання створення робочих місць вважаємо підвищення конкурентоспроможності продукції вітчизняних товаровиробників на внутрішньому та зовнішніх ринках збуту, відповідно, зростання частки ринку збуту, що належить вітчизняним підприємствам і, насамперед, тим, що активно сприяють вирішенню проблеми молодіжного безробіття; зростання купівельної спроможності населення України та, відповідно, місткості внутрішнього ринку, обсягів експорту продукції вітчизняних товаровиробників, обсягів державного замовлення на продукцію та послуги вітчизняних підприємств, що активно сприяють вирішенню проблеми молодіжного безробіття

Вплив держави на обсяги і структуру попиту на продукцію підприємств – потенційних роботодавців молоді може здійснюватися шляхами: 1) створення сприятливої для ділової активності загальноекономічної ситуації в країні, чинниками якої є господарське і податкове законодавство, регламентація та форми реалізації контрольно-ліцензійних функцій держави, інвестиційна та грошово-кредитна політика; 2) обмеження обсягів імпорту на територію України продукції, що конкурує з продукцією підприємств, які мають статус таких, що активно сприяють вирішенню проблеми молодіжного безробіття, професійно-кваліфікаційному становленню молодих працівників.

Наступною важливою умовою забезпечення конкурентоспроможності вітчизняного ринку праці є забезпечення конкурентного рівня заробітної плати. *Конкурентною* ми вважаємо таку заробітну плату, яка узгоджує інтереси роботодавців та найманих працівників, забезпечує розширене відтворення робочої сили, стимулює працівника до постійного підвищення кваліфікації та діяльності в національній економіці.

Реформування заробітної плати має стати невід'ємною складовою ринкових перетворень. Необхідно здійснити реформування заробітної плати на основі нової ідеології, в основу якої має бути покладено перехід від визначення ціни праці як вартості засобів на особисте споживання працівника до визначення реальної ціни робочої сили як вартості засобів, необхідних до розширеного відтворення працюючої людини та членів її сім'ї. У напрямку забезпечення конкурентного рівня заробітної плати вважаємо за необхідне докорінно змінити погляди на політику у сфері формування заробітної плати, важливим є перехід від фіксованої мінімальної зарплати до нормативної, яка має ґрунтуватися не на прожитковому мінімумі, а на затвердженому соціальному стандарті нормального відтворення робочої сили. У приватному секторі відповідальність за дотримання соціального стандарту має покладатися на бізнес, у державному секторі – на державу. Ринкова реформа зарплати повинна стати не боротьбою з бідністю, а боротьбою за ефективність виробництва. Крім того, принципово важливим є не підвищення власне номінальної заробітної плати, а зростання її реального наповнення. Нині рівень погодинної оплати праці в Україні є найнижчим у порівнянні з країнами СНД та іншими європейськими країнами (Рис. 2).

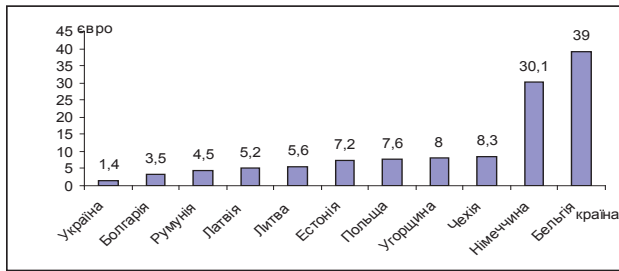


Рис. 2. Середня заробітна плата за годину по країнах (2012 р.)

Джерело: [7]

Підвищення конкурентоспроможності ринку праці неможливе без формування його інфраструктури, позбавленої елементів хаотичності та стихійності. Проблеми розвитку інфраструктури ринку праці переплітаються з прогнозуванням соціально-економічних наслідків інтеграції України у світовий економічний простір. Процеси глобалізації впливають на вибір стратегії розвитку відповідної інфраструктури. Вітчизняні дослідники розрізняють дві базові стратегії розвитку держави в умовах глобалізації: наступальну та оборонну. Виходячи із ситуації в країні, розвиток інфраструктури повинен орієнтуватись у тривалій перспективі на наступальну стратегію, але на період досягнення необхідного рівня розвитку орієнтиром стає оборонна стратегія як умова протидії негативним наслідкам глобалізації. Тобто механізм розвитку інфраструктури повинен працювати у напрямку захисту національного ринку праці, закладаючи базис для стабільного розвитку і соціального благополуччя. При цьому зростає роль держави у реалізації стратегії внутрішнього ринку праці та забезпеченні недискримінаційних умов інтеграції у світові організації [8, с. 138].

Вважаємо, що ефективна інтеграція вітчизняного ринку праці у світовий полягає у отримання максимальних вигод від глобалізації. Вона можлива, окрім зазначеного, за рахунок проведення чітко визначеної міграційної політики, зокрема такої, що регулює питання нелегальної міграції, захист прав біженців, впливу за кордон кваліфікованих працівників, укладання міждержавних договорів про взаємне працевлаштування громадян та їхній соціальний захист, розширення квот для працевлаштування українців у тих країнах, з якими договори вже укладено, залучення кваліфікованої іноземної робочої сили на територію України, забезпечення ефективного функціонування інфраструктури ринку праці.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, передумовою конкурентоспроможності ринку праці є формування конкурентоспроможної економіки, у цьому напрямі пропонується: відродити національне виробництво за одночасного переходу до інноваційної моделі розвитку. В умовах глобалізаційних викликів підвищення конкурентоспроможності ринку праці можливе за рахунок: підвищення конкурентоспроможності робочої сили, стимулювання створення нових робочих місць, насамперед у інноваційних видах діяльності; забезпечення рівня конкурентоспроможної заробітної плати; забезпечення конкурентного середовища на ринку праці; забезпечення ефективної діяльності інфраструктури ринку праці; інтеграція вітчизняного ринку праці у світовий з отриманням максимальних вигод.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Сандугей В.В. Аналіз конкурентоспроможності українського ринку праці: теоретико-методичний підхід // Науковий часопис НПУ імені М.П.Драгоманова. Серія 18. Економіка і право: зб.наук.праць. – Випуск 23. – К. : Вид-во НПУ імені М.П.Драгоманова, 2013. – 268 с.
2. The Global Competitiveness Report 2006–2011. World Economic Forum within the framework of the Centre for Global Competitiveness and Performance [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.weforum.org/issues/global-competitiveness/index.html> (18.02.2012). – Назва з екрана.
3. Бараник З.П. Статистика ринку праці [Текст] : навч.-метод. посіб. для самост. вивчення дисципліни / З.П. Бараник; Київський національний економічний ун-т. – К. : КНЕУ, 2003. – 148 с.
4. Конкурентоспроможність економіки України: стан і перспективи підвищення [Текст] : монографія / О.М. Бородіна [та ін.] ; ред. І.В. Крючкова ; Інститут економіки та прогнозування НАН України. – К. : Основа, 2007. – 488 с.
5. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010 – 2020 роки в умовах глобалізаційних викликів (проект). [Електронний ресурс] / Комітет з питань науки і освіти. – Режим доступу : http://kno.rada.gov.ua/komosviti/control/uk/publish/article?art_id=47920&cat_id=46017&showHidden=1 (20.02.2012) – Назва з екрана.
6. Проблеми та пріоритети формування інноваційної моделі розвитку економіки України / Жаліло Я. А. та ін. [Електронний ресурс]. – К., 2011. – Режим доступу : http://www.niss.gov.ua/Table/Jalilo_m/012.htm].
7. У 16 разів більше за годину заробляє європеєць від українця. Новини економіки. 29 травня 2012 р.. Середня зарплата в Євросоюзі – 244 гривні на годину [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.newsmarket.com.ua/2012/05/u-16-raziv-bilshе-za-godinu-zaroblyaye-yevropeyets-vid-ukrayintnya/>. – (29.05.2012). – Назва з екрана.
8. Сандугей В.В. Розвиток інфраструктури ринку праці в умовах глобалізації / В.В.Сандугей // Соціально-економічні фактори розвитку України в умовах глобалізації. Збірник матеріалів міжнародної науково-практичної конференції / Упорядник І.С. Каленюк. – К. : Вид-во НПУ імені М.П.Драгоманова, 2008. – 252 с.

СЕКЦІЯ 2 СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

УДК 314.7.045:338.242

Борейко В.І.*доктор економічних наук,
проректор з наукової роботи**Міжнародного економіко-гуманітарного університету імені академіка Степана Дем'янука*

МІГРАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ ТА ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК КРАЇН

У статті досліджено причини, які визивають міграцію населення, та її вплив на економічний розвиток країн. Обґрунтовано, що міграційні процеси спричиняють збагачення одних та зубожіння інших країн. Запропоновано заходи для усунення першопричин трудової міграції з країн, що розвиваються, що забезпечить їх економічний розвиток, та якими може скористатися Україна.

Ключові слова: міграція, економічний розвиток, зубожіння країн, висококваліфіковані кадри, економічна політика.

Борейко В.И. МИГРАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ И ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ СТРАН

В статье исследованы причины, вызывающие миграцию населения, и ее влияние на экономическое развитие стран. Обосновано, что миграционные процессы вызывают обогащение одних и обнищание других стран. Предложены мероприятия для устранения первопричин трудовой миграции из развивающихся стран, что обеспечит их экономическое развитие, и которыми может воспользоваться Украина.

Ключевые слова: миграция, экономическое развитие, обнищание стран, высококвалифицированные кадры, экономическая политика.

Boreiko V.I. MIGRATION PROCESSES AND THE ECONOMIC DEVELOPMENT OF COUNTRIES

In the article reasons, which cause the migration of population and its impact on economic development of the countries are investigated. Proved, that migration causes enrichment of some and the impoverishment of other countries. Measures to eliminate the root causes of migration from developing countries, what will provide their economic development, and, what can use the Ukraine, are proposed.

Keywords: migration, economic development, poverty countries, highly qualified cadres, economic policy.

Постановка проблеми. Сьогодні економіка України переживає дуже складний період: фаза рецесії змінилася стагнацією, яка триває ось уже п'ятий рік. Серед причин такої ситуації, вчені, поряд з низьким технологічним рівнем вітчизняного промислового комплексу, називають відтік кращих інженерних та робітничих кадрів до інших країн. Не в змозі знайти достойно оплачувану роботу в Україні висококваліфіковані спеціалісти, на підготовку яких держава витратила кошти, змушені шукати її в інших країнах.

Проблема міграції, як правило, біднішої частини населення має тривалу історію, що призводило до збагачення одних країн та зубожіння інших. Тому актуальність цієї роботи обумовлена необхідністю дослідження причин, які викликають міграційні процеси, їхнього впливу на розвиток країн та врахування отриманих результатів при реалізації економічної політики України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Причини, які спричиняють міграцію населення та її вплив на економічний розвиток країн досліджували: Л. Василечко, О. Войтюк, В. Геєць, М. Грушевський, Е. Лібанова, Г. Коростильов, С. Макачук, В. Медков, І. Нагаєвський, О. Рафальський, А. Рашин, В. Сергійчук, Б. Ураланіс, Д. Шелестов, О. Шокало та ін. В роботах зазначених авторів обґрунтовано, що основною причиною міграції населення є його бідність та відсутність достойно оплачуваних робочих місць на батьківщині. Водночас міграція негативно впливає на економічний розвиток країн, оскільки в першу чергу емігрують висококваліфіковані спеціалісти.

Проте ці висновки не враховані в Україні, що спричинилося до економічних збитків та зумовило необхідність нових досліджень.

Формулювання цілей статті. Метою роботи визначено дослідження причин, які визивають міграцію населення, та її впливу на економічний розвиток країн.

Відповідно до визначеної мети в статті передбачено вирішити такі завдання:

- дослідити причини міграції населення країн в історичному ракурсі;
- визначити вплив міграційних процесів на збагачення одних та зубожіння інших країн;
- запропонувати заходи для усунення першопричин трудової міграції з країн, що розвиваються, якими може скористатися Україна.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для забезпечення стабільного і динамічного розвитку національних економік країнам потрібні високоосвічені та висококваліфіковані кадри, на підготовку яких держави витрачають значні обсяги фінансових ресурсів. Тому відтік в результаті міграційних процесів таких кадрів з країн негативно впливає на їх економічний розвиток. До того ж в цьому випадку кошти, які держави витратили на навчання та підготовку спеціалістів-емігрантів, фактично працюють на економіки інших країн.

Міграційні процеси серед населення в основному пов'язані з бідністю та неможливістю знайти достойно оплачувану роботу в своїй країні. Тому в більшості випадків у результаті міграції відбувається

переміщення бідних верств населення з економічно нерозвинутих країн до країн, де воно може знайти для себе достойно оплачувані робочі місця. Хоча міграція може також відбуватися через політичні переслідування, примусову депортацію та работоргівлю.

Міграція супроводжувала розвиток людського суспільства протягом всієї історії, однак вона значно посилилася після відкриття наприкінці XIII століття (у 1492 році) Христофором Колумбом Америки та на початку XVII століття (в 1606 році) Л. Торресом Австралії. З одного боку, не забезпечені землею та роботою найбідніші верстви населення з провідних на той час країн Європи (Англії, Іспанії, Голландії, Португалії та ін.) ринулися в погоні за щастям до Нового світу, з іншого, ще бідніше населення з відкритих континентів, а також Африки та Азії в примусовому порядку перевозилося кораблями в Європу, а з Африки і Азії як рабів – також в Америку. Завдяки цьому відбувалося подальше збагачення правлячої верхівки європейських країн та розорення європейськими колонізаторами шойно відкритих нових територій.

Саме події 1492 року були початком трансатлантичної навали європейців до обох американських континентів та Океанії. При цьому, якщо на азійському та африканському континенті європейська еміграція до заселених та обжитих земель в попередні століття стримувалася наявною там щільністю населення, то в Америці та Океанії європейці не зустріли значного військового опору і загроз від місцевих жителів. За перші півтора століття освоєння нових земель біля півмільйона іспанців перетнули Атлантику, сімдесят тисяч португальців оселилися у Бразилії. Напередодні американської революції кількість європейських колоністів на американському континенті знаходилася в межах 2-3 млн. осіб. При цьому найбільша кількість мігрантів була з Англії та Ірландії і значно меншою – з Іспанії, Португалії, Голландії та Франції.

На початку XIX століття темпи та масштаби міграції значно зросли. Цьому сприяло налагодження регулярного сполучення між Європою і Америкою, здешевлення квитка за таке переміщення з 40 до 20 доларів, державна підтримка емігрантів, а найголовніше – складна економічна ситуація в Європі. В результаті індустріалізації в європейських країнах утворився великий надлишок робітників і селян, які вимушені були шукати робочі місця за океаном. За різними оцінками вчених, між 1821 та 1915 роками до Америки емігрувало з Європи 44-50 млн. чоловік та близько 2 млн. – з Азії.

Крім того, між 1500 та 1900 роками на американській континент в результаті работоргівлі було вивезено близько 4,3 млн. людей з північного сходу, сходу та центральної Африки, а також Близького Сходу та Аравійського півострова. В цілому ж кількість африканців, перевезених через Атлантику з 1445 по 1870 рр., за оцінками спеціалістів, склала 9-12 млн. людей [1, с. 344-347].

Работоргівля, яка широко використовувалася європейськими країнами у XVI-XIX століттях, сприяла, з одного боку, стрімкому освоєнню територій нових континентів колонізаторами, а з іншого, гальмувала розвиток країн азійського і африканських континентів. Одночасно цим країнам, їх природним ресурсам та населенню наносилися значні економічні, культурні і моральні збитки. При цьому на американських континентах чорношкірі раби білими колоністами нещадно експлуатувалися, а місцеве населення винищувалося.

На Карибах у французьких та британських володіннях на початку XVIII століття було менш ніж

300 тис. рабів, а через 100 років їх тут вже налічувалося майже мільйон. У 1835 р. на Ямаїці жило близько 20 тис. білошкірого населення та 300 тис. чорношкірих рабів, співвідношення, типове для європейських колоній на Карибах. У 1860 році 34 відсотки мешканців південних регіонів США були рабами, тобто 3,8 з 11 млн. усього населення.

Після скасування работоргівлі у середині XIX століття, в пошуках нових родючих земель, робочих місць та засобів для проживання, почалася масова міграція азійських робітників. Спостерігалось масове переселення робітників з Індії, Китаю Японії та Яви. Так, за століття між 1834 та 1937 роками Індію покинуло приблизно 30,2 млн. осіб, але 24,1 млн. повернулися назад. Тому остаточна цифра кількості мігрантів становила близько 6 млн. осіб. За оцінками А. Сегала, з 1815 до 1914 року з Китаю виїхало 12 млн. мігрантів. Це було вигідним бізнесом для компаній, які організовували таке переміщення трудових ресурсів та країн, які використовували робочу силу [1, с. 348-349].

Кінець XIX та початок XX століття спричинилися до масового переміщення в інші країни та на інші континенти найбільш бідних верств населення Австро-Угорщини, серед якого були і українці. В ці роки більша частина українців, які проживали в цій імперії знаходилася на межі виживання. Водночас земельних угідь, які б могли прогодувати селян, не вистачало. Тому основною причиною виїзду наших предків з місць свого проживання був пошук нових земель, придатних для сільськогосподарської обробки. Найбільше українців емігрувало до європейських: Франції, Пруссії, Англії, Італії та заокеанських країн: Канади, США, Аргентини, Бразилії, Уругваю, Австралії.

1917-1921 роки характеризуються посиленням еміграції з колишньої Російської імперії, до якої входила і більша частина України. Ці процеси були зумовлені державним Жовтневим переворотом 1917 року в Росії, громадянською війною, голодом та політичними репресіями нової влади. До 1922 року близько 1,1 млн. емігрантів з колишньої Російської імперії, рятуючись від переслідувань радянської влади, виїхали до країн Європи. Найбільше з них осіло у Франції.

Дві світові війни, які відбулися у XX столітті, та пов'язані з ними етнічні конфлікти викликали масове міжрегіональне переміщення людей. Поляки прямували з колишньої Російської та Австрійської Польщі до новоутвореної незалежної Польської держави. Водночас німці рушили із західної Польщі до Веймарської республіки. Перед Першою світовою війною і на початку 1920-х років півмільйона вірмен вдалися до еміграції, тікаючи від турецького переслідування. Крім того, на початку 1920-х років внаслідок греко-турецької війни 1,2 млн. греків втекли з Туреччини до Греції.

Ще більші переміщення людей спричинила Друга світова війна. Під час війни величезні маси людей тікали від наступу німецької армії; мільйони людей німці запроторили до концтаборів, розміщених переважно на території Польщі. Після закінчення війни близько 6 млн. етнічних німців з Польщі переселилися до Німеччини та близько 4 млн. перебралися із радянської зони окупації на Захід. Крім того, понад 2,5 млн. етнічних німців переселилося з Чехословаччини до Австрії та Німеччини. Внаслідок зміщення польських кордонів на захід 3 млн. поляків зі східних земель колишньої Польщі, які увійшли до Радянського Союзу, перемістилися до своєї нової батьківщини [1, с. 352].

Від середини 1960-х років розпочалася еміграція європейців до Північної Америки та Австралії. Трохи згодом до них долучилися переселенці з Латин-

ської Америки та Азії. Сімдесяти та вісімдесяти роки ХХ століття характеризуються початком нелегальної міграції у Західні та Середземноморські країни вихідців з Північної Африки, Центральної та Південно-Східної Азії. Водночас з 1960-х років розпочинається міграція населення із всіх континентів до країн багатих на поклади нафти (Лівії, Кувейту, Саудівської Аравії, Катару, Оману, Бахреїну, Об'єднаних Арабських Еміратів, Ірану та Іраку).

До 1990 років еміграція із східної Європи, країни якої входили до соціалістичного табору, практично не спостерігалася. Однак після відкриття «залізної завіси» вона суттєво прискорилася. У 1990-ті роки понад 2 млн. радянських євреїв емігрували до Ізраїлю.

Найбільша кількість населення покинула в пошуку роботи Україну, як і інші країни Східної Європи, в останнє десятиліття ХХ та перше десятиліття ХХІ століття. В ці роки, практично, як і в стародавні часи, відбувалося переміщення європейських та азіатських народів на Захід – до багатших країн. Але частка трудових емігрантів з України була одною з найбільших. За різними оцінками, за два останні десятиліття в пошуках роботи до інших країн виїхало від 3 до 7 млн. українців. Причина цього явища криється в обвалі протягом 1991-1999 років валового внутрішнього продукту України в 2,5 рази, закриття багатьох колись потужних підприємств і, відповідно, втратою великої кількості робочих місць та зниженням рівня оплати праці.

При цьому країни, які межували з територією Радянського Союзу та Балканами, перетворилися на буферні зони, де міграційні потоки, які виникають на Сході та Півдні, затримуються, маючи на меті прямувати далі на Захід.

Слід зазначити, що сучасна міграція сприяє зростанню кількості населення та пом'якшенню деяких проблем вікового складу жителів у країнах ОЕСР. Імміграція в цілому – найважливіший чинник абсолютного або відносного зростання населення в Австрії, Німеччині, Італії, Люксембурзі, Швеції та Швейцарії. Міграція сприяє зростанню місцевого населення у США, Канаді, Австралії, Греції, Норвегії та Нідерландах.

Однак, сприяючи соціально-економічному розквіту одних країн, міграція завжди призводила до зuboжіння інших. Це пов'язано з тим, що в пошуку кращого місця для проживання та роботи у всі часи вирушала найбільш енергійна, кваліфікована та працьовита частина населення. Аналогічно країни, які приймали іммігрантів, завжди бажали бачити у себе найбільш енергійних, кваліфікованих і трудолюбивих працівників. Причому, якщо протягом багатьох століть такий відбір відбувався природним шляхом, то в останні десятиліття провідні країни світу регулюють якісний рівень іммігрантів за допомогою законів. Перевага надається вченим, інженерам, програмістам, медичним та іншим кваліфікованим працівникам. Для них створюються сприятливі умови для проживання та забезпечується високий рівень заробітної плати, соціального захисту та забезпечення.

Цим же шляхом повинна йти будь-яка країна, яка бажає забезпечити динамічний соціально-економічний розвиток національної економіки. Тобто в основі економічного зростання країни повинна бути високопродуктивна робота працівників всіх категорій, стимульована високим рівнем оплати праці.

Сьогодні багато вчених сходяться на думці, що однією з причин низьких темпів розвитку економіки України в два останні десятиліття є виїзд за кордон, через неадекватну оцінку трудових ресурсів в

нашій країні, найталановитіших вчених та найбільш кваліфікованих працівників, та спричинене цим зменшення реалізованих наукових відкриттів та продуктивності праці.

Так, аналізуючи причини еміграції населення з України, Е. М. Лібанова зазначає: «Незадоволеність населення і невпевненість у майбутньому виявляється у масштабній трудовій еміграції, в якій, за оцінками, беруть участь 2,5-3 млн. осіб...» [2, с. 36]. При цьому науковець відмічає, що якщо більшість економічно розвинутих країн світу в останні десятиліття віддають перевагу дорогій і якісній робочій силі, то в Україні частка витрат на оплату праці і соціальні заходи в операційних витратах з реалізованої продукції в цілому по економіці країни залишається надзвичайно низькою (16-18%) [2, с. 38].

На думку Е. М. Лібанової, необхідність запровадження в Україні моделі економіки з дорогою робочою силою спирається на цілу низку принципів, а саме: дотримання соціальної справедливості (ефективна праця має належно оплачуватися), створення соціальної структури європейського типу (з низьким рівнем бідності та майнового розшарування і з численним середнім класом), побудова повномасштабної системи соціального страхування (яка унеможливить бідність у разі настання страхової події), забезпечення належної мотивації активної поведінки на ринку праці (зокрема, і через набуття високого рівня освіти і кваліфікації, збереження здоров'я, продовження трудової діяльності після досягнення пенсійного віку), протидія масштабній трудовій та стаціонарній еміграції робочої сили [2, с. 40-41].

Проте, погоджуючись з недостатньою оцінкою трудового капіталу в Україні, як і в багатьох інших, недостатньо економічно розвинутих країнах світу, потрібно зазначити, що природа цього явища криється в низькій продуктивності праці і, відповідно, нездатності продукції, виробленої в таких країнах, конкурувати на міжнародних ринках. Так, В. П. Кудряшов відмічає, що важливою проблемою економічного зростання в Україні є намагання забезпечити його за рахунок збільшення державою соціальних виплат населенню і нарощування споживчого попиту громадян. Такий підхід розглядається як важливий фактор прискорення економічного зростання. Проте слід мати на увазі, що його вплив на розвиток економіки є неоднозначним, а перетворення підвищеного споживчого попиту на дійовий фактор економічного зростання можливе лише за умови суттєвого його доповнення іншими важелями державної фінансової політики. Крім того, державну фінансову політику необхідно активізувати в напрямку зміцнення фінансової бази українського бізнесу та впровадження інновацій [3, с. 47].

М. Павлишенко, критично оцінюючи сучасні підходи до визначення вартості окремих робіт в Україні та частку заробітної плати в національному ВВП (якщо у європейських країнах вона становить 60-70% ВВП, то в нас – лише 20-25%), зазначає: «Важко уявити собі, яких збитків зазнала країна від того, що велика кількість висококваліфікованих працівників, у тому числі й з вищою освітою, науковими ступенями, виїхала за кордон...» [4, с. 89-92].

Тому, забезпечуючи зростання вартості робочої сили як передумови уникнення неконтрольованої еміграції та закріплення населення на місцях постійного проживання і стабілізації демографічної ситуації, потрібно пам'ятати, що підвищення частки оплати праці та соціальних видатків в структурі виробленого національного продукту повинно поєднуватися з організацією нових робочих

місць, підвищенням якості освіти та кваліфікації найманих працівників, впровадженням сучасного обладнання, новітніх відкриттів та технологій, підтримкою розвитку науки і винахідництва та організацією виробництва сучасної високотехнологічної продукції.

Висновки з проведеного дослідження. З наведеного вище можна зробити висновок, що міграційні процеси та економічний розвиток країн тісно взаємопов'язані між собою. Тому, з врахуванням сьогоднішньої диспропорції у якості життя населення в різних країнах і на різних континентах та спричиненої зростаючою бідністю трудової міграції, економічний розвиток світової спільноти повинен вирішуватися через:

– поступове збільшення оплати праці найманих працівників у країнах «третього світу» до того рівня, якого досягли промислово розвинуті країни Західної Європи та Північної Америки;

– надання економічно розвинутими країнами світу фінансової допомоги «бідним» країнам, які не мають багатих запасів природних ресурсів, знаходяться в зоні ризикованого землеробства, посушливого клімату та які постраждали від природних і техногенних катастроф;

– покращення умов життя, соціального захисту і медичного обслуговування населення в країнах, що

розвиваються, підвищення рівня освіти в «бідних» країнах та надання можливості талановитій молоді з цих країн отримувати вищу освіту в кращих вузах світу.

Дотримання цих принципів дасть змогу наблизити рівень життя населення в країнах «третього світу» та країнах, що розвиваються, до стандартів життя, досягнутих в промислово розвинутих країнах світу, що усуне першопричину трудової міграції та забезпечить економічний розвиток світової спільноти.

Подальші розвідки з цього питання слід спрямувати на розроблення законодавчої бази та механізмів з метою створення сприятливих умов для повернення українських емігрантів з інших країн на Батьківщину.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гелд Д. Глобальні трансформації. Політика, економіка, культура / Д. Гелд, Е. МакГрю, Д. Голдлатт, Дж. Ператон. Пер. з англ. Передне слово Ю. Павленка. – К. : Фенікс, 2003. – 584 с.
2. Лібанова Е. М. Трансформація державної соціальної політики в контексті забезпечення конкурентоспроможності української економіки / Е. М. Лібанова // Фінанси України. – 2007. – № 9. – С. 34-41.
3. Кудряшов В. П. Державна підтримка економічного зростання в Україні / В. П. Кудряшов // Фінанси України. – 2008. – № 9. – С. 42-53.
4. Павлишенко М. Еквівалентний обмін – основа ринкової економіки / М. Павлишенко // Економіка України. – 2007. – № 10. – С. 83-93.

УДК 519.8

Горбачук В.М.

*кандидат фізико-математичних наук, старший науковий співробітник
Інституту кібернетики імені В.М. Глушкова
Національної академії наук України*

АЛЬЯНСИ ЧИСТОГО І СПІЛЬНОГО ГРОМАДСЬКОГО ПРОДУКТУ

Транснаціональні екстерналії включають дію в одній країні, що створює вигравш або втрату в іншій країні без будь-якої ринкової компенсації. Оборонна діяльність генерує багато випусків різних продуктів. Модель спільного продукту альянсів розширює модель чистого громадського продукту.

Ключові слова: альянс, громадський продукт, розподіл, тягар, безбилетник.

Горбачук В.М. АЛЬЯНСЫ ЧИСТОГО И СОВМЕСТНОГО ОБЩЕСТВЕННОГО ПРОДУКТА

Транснациональные экстерналии включают действие в одной стране, создающее выигрыш или убыток в другой стране без какой-либо рыночной компенсации. Оборонная деятельность генерирует много выпусков разных продуктов. Модель совместного продукта альянсов расширяет модель чистого общественного продукта.

Ключевые слова: альянс, общественный продукт, распределение, бремя, безбилетник.

Gorbachuk V.M. ALLIANCES OF PURE AND JOINT PUBLIC PRODUCT

The transnational externalities involve an action in one country creating benefits or losses in another country without any market compensation. Defense activity generates multiple outputs of various products. The joint product model of alliances has extended the model of pure public product.

Keywords: alliance, public product, distribution, burden, free-rider.

Постановка проблеми полягає в успішній інтеграції України до авторитетних і визнаних міжнародних організацій, до світових ринків [1-7; 23].

Дослідження і публікації [10-12; 63; 68] були присвячені аналізу прийняття в НАТО (North Atlantic Treaty Organization, NATO) у березні 1999 р. трьох нових членів – Польщі, Угорщини, Чехії. Хоча НАТО приймала в члени і в минулому, це було її найбільшим розширенням, приуроченим до свого піввікового ювілею, з наслідками для поділу оборонного тягара, ефективності розміщення ресурсів,

планування і стійкості альянсу. Ще більшим розширенням НАТО було приєднання у 2004 р. до неї Болгарії, Естонії, Латвії, Литви, Румунії, Словаччини, Словенії. У 2009 р. членами НАТО стали Албанія і Хорватія. Розуміння наслідків розширення НАТО може допомогти планувати розширення Європейського Союзу (ЄС) [6], Світової організації торгівлі (СОТ) та інших міжнародних організацій [8; 9]. Станом на червень 2014 р. НАТО включала 28 держав, зокрема всіх членів колишнього Варшавського договору (Албанію, Болгарію, Польщу, Румунію, Словач-

чину, Угорщину, Чехію), 3 республіки колишнього СРСР (Естонію, Латвію, Литву). Варто зазначити, що 6 з них слов'янські (Болгарія, Польща, Словаччина, Словенія, Хорватія, Чехія).

Нерозв'язаним завданням для України залишається свідомий розрахунок умов і наслідків інтеграції до світових ринків на основі сучасної теорії міжнародної торгівлі. Зростаюча кількість транснаціональних інституцій свідчить, що у сучасному швидко змінюваному світі колективна дія стає все доречнішою через розмаїття транснаціональних екстерналій і громадських продуктів [22, 58, 59], чия зростаюча роль спричинюється більшим населенням, фрагментацією націй, кращими здатностями моніторингу, кумулятивними промисловими тисками на екосферу.

Цілями даної роботи є:

- 1) надати сучасні підсумки результатів літератури з економіки альянсів;
- 2) підкреслити, як вивчення військових альянсів висуває ключові підстави для появи великої кількості транснаціональних колективів;
- 3) встановити зв'язок способу, яким альянси звертаються до поділу тягара і питань розміщення ресурсів, з їхньою стратегічною доктриною, збройною технологією, усвідомленою загрозою та складом членів альянсу;
- 4) визначити і пояснити межі застосування економіки альянсів;
- 5) знайти області подальшого розвитку економіки альянсів.

У роботі НАТО можна замінювати будь-яким іншим альянсом або транснаціональною інституцією [35, 64]. Така заміна впливатиме на властивості часткового громадського продукту від спільної діяльності з передбачуваними наслідками теоретичних висновків.

Завданнями роботи є:

- а) оглянути корені економіки альянсів;
- б) сформулювати модель чистого (громадського) продукту – стримування;
- в) розробити модель спільного продукту, що узгаляє модель б);
- г) перевірити наслідки моделей б) і в) для попиту на оборону;
- д) переглянути альтернативні емпіричні тести поділу тягара з метою їхнього застосування до вивчення інших питань колективної дії;
- е) вивчити наслідки економіки альянсів до миротворчої діяльності;
- є) розглянути такі питання альянсу, як його динаміка, розширення, взаємообміни (між безпекою й автономією);
- ж) застосувати економіку альянсів до інших міжнародних колективів.

Основні результати ґрунтуються на епохальній праці [40] з економіки альянсів, що породила велику кількість наступних робіт. Мабуть, найглибшим розумінням тієї праці і попередньої книги [39] стало визнання того, що економічні принципи (військових) альянсів застосовуються до широкого кола транснаціональних питань [53]. Та праця зосереджувалася на поділі тягара в альянсі, залежному від чистого громадського продукту стримування, де великий і багатий союзник бере на себе оборонний тягар малих і бідних союзників, надаючи останнім відносно можливість поведінки безбілетника. Таке явище стало відоме як гіпотеза експлуатації. Наприклад, у 1970 р. США брали на себе до 75% оборонних витрат НАТО, позаяк кожний з найбільших союзників (Великобританія, Німеччина, Франція) брав на себе менше 6% таких витрат. Оскільки США отримували, за деяки-

ми оцінками, лише 35% оборонних вигащів НАТО, то експлуатація стає очевидною. Інші результати, які з'явилися після зазначеної праці і наступних робіт з альянсів, стосувалися оптимального розміру таких колективів, субоптимальності розміщення ресурсів, стратегічних взаємодій серед членів, природи колективного з'єднання, форми колективного попиту на громадський продукт. Коли передбачена моделі [40] не відповідали даним НАТО та інших альянсів, нові моделі наголошували на тому, що оборонний продукт альянсу є частково громадським.

Наприкінці минулого тисячоліття зростала важливість досліджень альянсів і подібних транснаціональних колективів. Коли завершувалася Холодна війна, сподівалися не стільки на спокій і безпеку, скільки на конфронтацію наддержав, що відкрила шлях малим непримиренним війнам через територіальні спори, змагання за внутрішню владу, претензії на ресурси й етнічні конфлікти. У 1999 р. на 26 ділянках планети вирувало 27 воєн [73]. Після Холодної війни оборонні колективи все більше зверталися до миротворення та миротвілення у гарячих точках світу. Була представлена й обговорена нова стратегічна доктрина НАТО миротворення [15, 27, 46, 50, 63]. Створення високочисельних сил, залучених від багатьох союзників, вимагає такого ступеня інтеграції і кооперації, якого раніше НАТО не мала [46]. Різкі скорочення оборонних бюджетів після Холодної війни підвищувало важливість ефективності розміщення ресурсів в оборонному секторі, бо країни мають підтримувати безпеку з меншими ресурсами, виділеними на оборону.

Міркування, зібрані при вивченні альянсів, можна застосовувати до широкого кола колективів, які торкаються приборкання деградації довкілля, контролювання тероризму, поліпшення світового здоров'я, усунення торгових бар'єрів, просування наукових досліджень, міжнародного співробітництва. ґрунтовне дослідження альянсів дозволяє краще розуміти широке коло таких міжнародних організацій, як режими контролю озброєнь, ЄС, ООН, СОТ і договори про забруднення [1-6, 8, 9]. Хоча дослідження починалися з НАТО, економічна теорія альянсів застосовувалася до інших існуючих і минулих альянсів. Можливо, основна причина того, чому теорія громадських продуктів та її відгалужень спочатку застосовувалася до альянсів, а лише потім до інших міжнародних організацій, – це порівняно легке визначення і вимірювання витрат і вигащів, які надають військові альянси фахівцю. Готові наявні дані з витратів НАТО зробили її центром уваги, на відміну від інших альянсів, для яких немає даних за тривалий період. Тому НАТО стала найбільш досліджуваним альянсом у теорії громадських продуктів [13, 24, 25, 28-33, 37, 38, 40-44, 47-49, 54, 56, 61, 65, 67, 69, 71].

Спочатку економічна теорія альянсів спиралася на тому факті, що союзники спільно здійснюють внесок в оборонну діяльність, яка є чистим громадським продуктом з вигащами несуперництва і неунікнення. Оборонні вигащі мають властивість несуперництва, коли споживання одним союзником одиниці оборонного продукту принаймні не применшує наявних можливостей від споживання цієї одиниці для інших союзників. Якщо в оборонних вигащах провайдер не може відмовити за прийнятних витрат, то ці вигащі мають властивість неунікнення. Справжні корені теорії альянсів йдуть від книги [39], де використовується НАТО як приклад міжнародних організацій, що стикаються з проблемами ефективності розміщення ресурсів при поділі чистого громадського продукту. У моделі [40] оборона характеризується

стримуванням [66] (автор роботи [66] – Нобелівський лауреат 2005 р. і колега автора за Міжнародним інститутом прикладного системного аналізу) чи відверненим нападу ворога на будь-якого союзника загрозою нищівного удару у відповідь.

Допускаючи узагальнення, модель [40] спиралася на ключові припущення:

I) союзники поділяють єдиний чистий громадський (оборонний) випуск;

II) у кожного союзника унітарна особа приймає рішення про оборонні видатки;

III) оборонні витрати на одиницю випуску є однаковими у всіх союзників;

IV) всі рішення приймаються одночасно;

V) союзні оборонні зусилля є досконало замінюваними.

З самого початку звертали увагу на непропорційний поділ тягаря (тобто гіпотезу експлуатації) і субоптимальність забезпечення оборони у військовому альянсі [40]. Підхід [39, 40] привернув увагу й уяву економістів, політологів, соціологів через явну перевірку нерівномірності поділу тягаря НАТО у 1964 р., де було показано, що великі союзники несуть оборонні тягарі малих союзників. Ця перевірка теж вплинула на прийняття політичних рішень і розпочала дебати про поділ тягаря серед союзників НАТО, які тривають донині [16, 51].

У наступній праці [41] почався процес виходу поза припущення I)–V), зокрема поза припущення III). Коли є відмінності у граничних витратах на оборону серед союзників, то за ефективністю розміщення ресурсів надається перевага поділу оборонного тягаря, який частково відбиває порівняльні переваги. Малий союзник з низькою собівартістю часом бере більший оборонний тягар, ніж великий союзник, якщо цінова перевага малого союзника достатньо велика [72]. Тоді ефективність вимагатиме вирівнювання граничних витрат поміж союзників на їхніх відповідних рівнях забезпечення оборони, а також настройки таких витрат кожного союзника до його граничних вирашів від забезпечення цих рівнів для себе та інших союзників.

Надання оборони в межах НАТО характеризувалося забезпеченням стримування, яке запобігає нападу ворога на основі гарантованого удару спустошливої сили у відповідь [40]. Для НАТО відомі альтеративні військові доктрини [10, 27, 50, 63, 70]. Стимування, яке надається стратегічними ядерними озброєннями (наприклад, підводними човнами Trident, крилатими ракетами), має властивість несуперництва серед союзників, бо здатність цих озброєнь стримувати напад не залежить від числа союзників (або громадян), від імені яких здійснюється загроза удару у відповідь, коли обіцяна дія є автоматичною і правдоподібною для ймовірних агресорів. Тут не може бути проблеми часової несумісності, де союзники, що гарантують удар у відповідь, можуть переглядати наслідки свого зобов'язання, які настають після нападу на свого союзника. Коли союзник володіє достатнім резервом ядерних озброєнь, щоб не тільки прийняти напад ворога чи захистити від нього, а також завдати масивного удару у відповідь своїм залишком ракет, це називають здатністю до другого удару. Оскільки ця здатність є загрозовою відповіддю, то її беруть до уваги. Озброєння, які можна розгортати для ураження мішеней будь-якого агресора, дають властивості несуперництва.

Коли провайдер стратегічних ядерних сил не може провалити завдання гарантованого удару у відповідь проти агресора, що скоїв напад на іншого союзника, то вираші стримування мають властивості неуникнення. Авжеж, якщо напад на іншого союзника веде до значної побічної шкоди для провайдера

стримування у формі загибелі цивільного населення, втрачених інвестицій, радіоактивних опадів, втрат серед військових, то обіцяний удар у відповідь є очікуваним і недискреційним. Дії, які гарантують побічну шкоду, служать поєднанню інтересів союзників і утруднюють або унеможливають виключення інших союзників від обіцяної відплати будь-якому загарбнику їхньої території. Протягом Холодної війни велика кількість військовослужбовців США і членів їхніх родин, які перебували у Західній Німеччині, Великобританії, Італії, слугувала наочним попередженням про загрозову стратегічну відповідь США на можливий напад на Європу.

Парадигма чистого громадського продукту [40] – це епохальна економічна модель для розуміння військових альянсів. Проте вона не пояснює певні спостережувані факти, зокрема той факт, що наприкінці 1960-х рр. кореляція між економічним розміром й оборонним тягарем не була значущою для вибірки союзників НАТО [52]. Цей факт суперечив основній гіпотезі моделі чистого громадського продукту і значенням кореляції у попередні роки.

На це протиріччя була запропонована часткова відповідь [71], за якою поділ оборонного тягаря має залежати від приватних вирашів оборони [32, 42, 43, 52, 55]. Під приватними вирашами розумілися наслідки таких оборонних діяльностей, як захист колоніальних інтересів і заборона наркотрафіку, що надають вираші державі, яка здійснює ці діяльності, але не іншим членам альянсу. Такі вираші можуть бути цілком громадськими для громадян даної держави, позаяк вони можуть не стосуватися громадян інших держав альянсу. Коли такі приватні вираші становлять суттєву частку оборонних вирашів, отримуваних союзниками, то напевне поділ тягаря відбиватиме принцип отриманого вирашу [71]. Цей аналіз був розширений через модель спільного продукту [55], в якій оборонна діяльність союзника спільно виробляє вектор випусків, які можуть бути чистими громадськими (наприклад, стримування), частково громадськими (скажімо, обмеження шкоди) і приватними (для прикладу, контролювання терористичних діяльностей у власній країні). Ця модель безпосередньо узагальнює модель чистого громадського продукту і полегшує складність моделювання сучасних військових арсеналів. Наприклад, США утримують арсенал ядерних і звичайних сил, які можна використати для вироблення розмаїття різних громадських і приватних вирашів. Модель спільного продукту має багато застосувань у громадській економіці [20, 21]. Формально виведено базові результати моделі для поведінки союзників [37].

Модель [40] визнавала специфічні для союзника вираші, а модель [71] визначала такі вираші як приватні серед союзників, але громадські в межах союзної держави. Наприклад, оборонні витрати, що використовуються для утримання контролю над колонією союзника (як це у свій час використовувала Португалія в Анголі), надають чисті громадські вираші населенню цього союзника, але дають небагато вирашів іншим союзникам. Аналогічно оборонні видатки, спрямовані проти терористичної загрози в межах союзної держави, але інших союзників, дає здебільшого приватні вираші провайдеру. Якщо визнати приватні вираші, то видатки 1 млн. євро на оборону союзником А вже не є замінником військових видатків 1 млн. євро союзником Б [55, 60].

Коли звичайні сили розгортаються вздовж периметру альянсу, то зазнають просторового суперництва у формі розрідження сил, бо на охорону всіх кордо-

нів виділяється задана кількість військових і озброєнь. Скупчення військових в одному місці периметра веде до вразливості в інших місцях, відтак означаючи суперництво у споживанні. Крім того, рішення про фактичне розгортання може дозволяти провайдеру виключати деяких союзників. Хоча звичайні сили також служать для стримування потенційного агресора, суміш випусків і їхнє оприлюднення, мабуть, істотно відрізнятимуться для звичайних і стратегічних сил. На відміну від звичайних сил, стратегічні ядерні сили не можуть використовуватися для таких специфічних виграшів країни, як вгамування внутрішніх заворушень, придушення тероризму, надання допомоги за стихійного лиха. Звичайним силам належить більша частка специфічних виграшів країни і частково громадських виграшів, ніж стратегічним силам. По суті, ступінь оприлюднення присутності спільних продуктів залежить від відношення виключних виграшів (тобто специфічних для союзника виграшів і виграшів обмеження шкоди) до загальних виграшів.

У базовій моделі спільного продукту військова діяльність q^i виробляє 2 спільні продукти – чистий громадський продукт альянсу (стримування)

$$z^i = f(q^i) \quad (1)$$

та приватний продукт (оборонний випуск)

$$x^i = g(q^i), \quad (2)$$

які входять у функцію корисності

$$U^i = U^i(y^i, x^i, Z, E^i), \quad (3)$$

союзника, де

$$Z = \sum_{i=1}^n z^i, \quad (4)$$

y^i – приватний необоронний базовий (numeraire) продукт, E^i – вектор екзогенних впливів середовища, який зсуває корисність, $f' = \frac{df}{dq^i} > 0$, $f'' = \frac{d^2f}{d(q^i)^2} \leq 0$, $g' > 0$, $g'' \leq 0$. При технологіях фіксованих пропорцій значення перших похідних фіксовані: $f' = \beta$, $g' = \alpha$.

З погляду країни, загальне стримування є адитивним, тобто

$$Z = z^i + \tilde{z}^i = \beta q^i + \beta \tilde{Q}^i = \beta(q^i + \tilde{Q}^i), \quad (5)$$

де \tilde{z}^i – додатковий рівень стримування внаслідок екстерналій сумарної військової діяльності решти союзників. З рівнянь (1), (4), (5) маємо

$$Z = z^i + \tilde{z}^i = f(q^i) + h(\tilde{Q}^i), \quad (6)$$

де $h(\tilde{Q}^i) = \sum_{j \neq i} f(q^j)$, $h' > 0$, $h'' \leq 0$. Бюджетним обмеженням для союзника i є

$$I^i = y^i + p q^i, \quad (7)$$

де p – ціна на одиницю військової діяльності, а ціна базового продукту нормалізована до 1. Враховуючи рівняння (2) і (6) у співвідношенні (3), за рівноваги Неша кожний союзник i обирає, одночасно з іншими союзниками, такі значення q^{iN} та y^{iN} , які максимізують його корисність $U^i(y^i, x^i, Z, E^i) = U^i(y^i, g(q^i), f(q^i) + h(\tilde{Q}^i), E^i)$ по y^i , q^i при обмеженні (7), $i = 1, \dots, n$. Вектор $q^N = (q^{1N}, \dots, q^{nN})$, $y^N = (y^{1N}, \dots, y^{nN})$ називають рівновагою Неша.

З умови максимізації по q^i першого порядку при обмеженні (7) маємо

$$0 = \frac{\partial U^i}{\partial y^i} \frac{dy^i}{dq^i} + \frac{\partial U^i}{\partial x^i} \frac{dg}{dq^i} + \frac{\partial U^i}{\partial Z} \frac{df}{dq^i} = -p \frac{\partial U^i}{\partial y^i} + g' \frac{\partial U^i}{\partial x^i} + f' \frac{\partial U^i}{\partial Z}$$

$$p = f' MRS_{Z y^i} + g' MRS_{x^i y^i} = \beta MRS_{Z y^i} + \alpha MRS_{x^i y^i}, \quad (8)$$

де $MRS_{Z y^i} = \frac{\partial U^i}{\partial Z} \left(\frac{\partial U^i}{\partial y^i} \right)^{-1}$ – граничний рівень замі-

ни стримування Z приватним необоронним продуктом y^i (гранична готовність платити за приватну специфічну для союзника i оборону), $MRS_{x^i y^i} = \frac{\partial U^i}{\partial x^i} \left(\frac{\partial U^i}{\partial y^i} \right)^{-1}$ – граничний рівень заміни приватного оборонного продукту x^i приватним необоронним продуктом y^i (гранична готовність платити за стримування). Отже, кожний союзник зрівнює відносно ціну $MRS_{q^i y^i}$ чистого оборонного продукту зі зваженою сумою граничних рівнів заміни приватного необоронного продукту стримуванням і приватним оборонним продуктом, де ваги – граничні продукти оборонної діяльності для виробництва чистого і приватного оборонних випусків. У роботах [20, 21] є результати для порівняльної статистики й загальніших технологій. Як і в моделі чистого громадського продукту, рівновага Неша залишається субоптимальною за Парето при $\beta \neq 0$, бо кожний союзник i бере до уваги лише свої величини $MRS_{x^i y^i}$ та $MRS_{Z y^i}$ для вибору свого значення q^{iN} [18], позаяк Парето-оптимальність вимагатиме врахування $\alpha \sum_j MRS_{x^j y^j} + \beta \sum_j MRS_{Z y^j}$ [19]. При $\beta=1$ та $\alpha=0$ дістаємо модель чистого громадського продукту [40]. Модель спільного продукту дає можливе пояснення явища, зазначеного у роботі [52]: якщо військові діяльності окремих держав генерують більше приватних виграшів, то рівень q^{iN} має зростати, щоб задовольнити рівнянню (8) і тим самим рівномірніше розподіляти тягарі.

Важливим узагальненням є припущення про частково громадський випуск, який обмежує шкоду. Це означатиме не менше трьох випусків і подібні до рівняння (8) умови оптимальності першого порядку з трьома доданками в лівій частині. За наявності частково громадського випуску стає доречним розрідження сил, а оптимальне число членів альянсу має відповідати граничній вартості розрідження, що вводить потенційний новий член як заощадження при поділі тягаря на більшу кількість членів альянсу [36, 55].

Моделі спільного продукту має наслідком таке саме рівняння попиту, як модель чистого громадського продукту. В рівновазі Неша з умов першого порядку оптимізації, за теоремою про неявну функцію, впливає $q^i = q^i(I^i, p, \tilde{Q}^i, E^i)$, $i = 1, \dots, n$, де значення $\frac{\partial q^i}{\partial \tilde{Q}^i}$ у моделі спільного продукту може бути від'ємним (як у моделі чистого громадського продукту) або додатним (якщо спільні продукти є доповнюючими за Хіксом) [21, 37, 57]. Різні теоретичні результати важливі для розуміння НАТО, бо альянс переключився від забезпечення захисту шляхом ядерного стримування (доктрини взаємно гарантованого знищення) до захисту шляхом гнучкої відповіді. Відповідно до доктрини гнучкої відповіді, НАТО має відповідати на зовнішні загрози різноманітними способами, скажімо, звичайними сухопутними військами, повітряними силами чи обмеженими ядерними ударами. Тому ця доктрина сприяла доповнюваності приватних і громадських оборонних продуктів [38, 45], що з часом генерувало рівномірніші тягарі в НАТО.

Те, що рівняння попиту $q^i = q^i(I^i, p, \tilde{Q}^i, E^i)$ стосується моделі чистого громадського продукту чи моделі спільного продукту, можна визначити шляхом оцінювання знака $\frac{\partial q^i}{\partial \tilde{Q}^i}$ на спостереженнях q^i, I^i, p, \tilde{Q}^i : якщо $\frac{\partial q^i}{\partial \tilde{Q}^i} > 0$, то рівняння не стосується моделі чистого громадського продукту, а якщо $\frac{\partial q^i}{\partial \tilde{Q}^i} < 0$, то рівняння може стосуватися обох моделей. Тоді було розроблено підхід [65], в якому рівняння (7) переписується у вигляді

$$F^i = I^i + p \tilde{Q}^i = y^i + p q^i + p \tilde{Q}^i = y^i + p(q^i + \tilde{Q}^i) = y^i + p Q, \quad (9)$$

де ліву частину F^i називають повним (full) доходом [14].

У моделі повного доходу, де використовується рівняння (9) замість рівняння (7), вибираються y^i , Q замість y^i , q^i . У такій моделі з чистим громадським продуктом максимізація функцій корисності

$$U^i(y^i, Z, E^i) = U^i(y^i, f(q^i) + h(\tilde{Q}^i), E^i) = V^i(y^i, q^i, \tilde{Q}^i, E^i)$$

дає рівняння попиту

$$Q = Q(F^i, p, E^i), \quad (10)$$

а в моделі зі спільним продуктом максимізація функцій корисності

$$U^i(y^i, x^i, Z, E^i) = U^i(y^i, g(Q - \tilde{Q}^i), f(Q - \tilde{Q}^i) + h(\tilde{Q}^i), E^i) = V^i(y^i, Q, \tilde{Q}^i, E^i)$$

дає рівняння попиту

$$Q = Q(F^i, p, E^i, \tilde{Q}^i). \quad (11)$$

Рівняння (10) і (11) забезпечують теоретичну відмінність моделей, яку можна просто перевірити емпірично: якщо значущість \tilde{Q}^i у моделі (11) близька до нуля, то використовуємо модель (10) замість моделі (11); в решті випадків використовуємо модель (11).

У теоретичній літературі припускалася технологія загальної пропозиції громадського продукту, яка зводилася до простої суми (4) [57, 62]. Для економіки військових альянсів запропоновано альтернативні технології [26, 33]. Замість технології (4) може застосовуватися технологія найслабшої ланки [26]

$$Z = \min\{z^1, \dots, z^n\}, \quad (12)$$

а також технологія найкращого пострілу [26]

$$Z = \max\{z^1, \dots, z^n\}. \quad (13)$$

Рівняння (12) може застосовуватися, наприклад, до альянсу, який зміцнює периметр, щоб триматися від прориву ворога, а відтак безпека держав у межах периметру визначається силою держави найслабшої ланки. З іншого боку, рівняння (13) може застосовуватися до альянсу, в якому безпека надається єдиною державою як ядерне стримування, а відтак рівень надання безпеки визначається внеском найсильнішої держави.

Рівняння (12) або (13) дає не такі наслідки для ефективності й розподілу, як рівняння (4). Ці відмінності видно на умовах попиту й ефективності для моделей чистого громадського та спільного продукту з технологіями (12) і (13) [17]. Було знайдено, що в моделі спільного продукту рівняння попиту відрізняються в залежності від технології пропозиції та ідентифікації найкращого стрільця чи найслабшої ланки. Якщо за технології (12) найслабшою ланкою є держава 1, то її попит на військову діяльність задається $q^1 = q^1(I^1, p, E^1) = Z$, а попит будь-якої іншої держави $j = 2, \dots, n$ на таку діяльність задається $q^j = q^j(I^j, p, Z, E^j) = q^j(I^j, p, q^1, E^j)$. Аналогічно виводяться рівняння попиту за технології (13). Ці рівняння дозволили розробити процедуру пошуку технології пропозиції [17].

Замість технології (4) була запропонована загальніша технологія агрегації

$$Q^i = q^i + \sum_{j \neq i} w_j^i q^j, \quad (14)$$

де всі ваги w_j^i додатні [33]. Ці ваги відображають держав-споживачів (акцепторів) і держав-виробників (донорів). Наприклад, вага w_3^4 відбиває зовнішній ефект від союзника 4 до союзника 3. Для такої технології виведені наслідки для ефективності та поділу тягара [33].

Моделі чистого громадського та спільного продукту припускають некооперативний механізм Неша для розміщення (внесків), від якого відштовхується мо-

делювання поведінки учасників з внесками у пропозицію громадського продукту. Однак можна усвідомлювати, що у порівняно малому військовому альянсі поведінка буде кооперативною, особливо коли політичний тиск на здійснення внеску торкнеться безбілетників. Зовнішні спостерігачі знають не справжній процес розміщення, а лише дані, породжені цим процесом. Вважалося, що зразки даних для схем розміщення Неша і процесу Ліндаля відрізнятимуться [34]: у моделі Ліндаля для функцій корисності Кобба-Дугласа з одиничними цінами залежність між багатством й оборонними видатками задається променем через початок координат; у моделі Неша така лінія перетинає вісь ординат нижче. Запропоновано кілька економічних специфікацій спостережуваних даних для визначення процесу розміщення [34].

Підхід [34] був задіяний для перевірки механізмів розміщення, використовуючи дані НАТО [65]. За гіпотез Ліндаля і Неша виведені рівняння попиту, які можна емпірично порівнювати [65]. Позначаючи θ^i частку Ліндаля у витратах союзника i , замість співвідношення (14) дістаємо попит $Q^i = Q^i(I^i, \theta^i, p, E^i)$ цього союзника на загальну військову діяльність в альянсі. Зазначимо, що рівновага Ліндаля передбачає множини часток витрат, які повністю фінансують рівень $Q = Q^* = Q^i \forall i$. Рівняння попиту Ліндаля відрізняється від рівняння (11) попиту Неша в моделі спільного продукту, що свідчить про теоретичну можливість визначення механізму розміщення.

Наслідки колективної дії альянсу у моделі спільного продукту можуть сильно відрізнитися від наслідків моделі чистого стримування. Високе відношення виключних вигравів (специфічних для союзника й обмежувачих шкоду) до загальних вигравів означає, що будь-який союзник має підтримувати свою власну оборону, коли збирається захищатися. При наближенні відношення до 1 гіпотеза експлуатації втрачає свою доречність, зникає непропорційність між валовим внутрішнім продуктом (ВВП) союзника та його часткою оборонних витрат у ВВП. Ринки і клуби зближують відповідні граничні виграші і витрати, підвищують ефективність розміщення ресурсів.

Висновки полягають у тому, що модель спільного продукту узагальнює моделі чистого громадського стримування, допускаючи, що оборона діяльність дає специфічні для країни приватні виграші, чисте громадське стримування і частково громадське обмеження шкоди чи захист під час конфлікту. Оборонні випуски є частково чи повністю виключними для їхнього провайдера, тобто мають властивість частково-го суперництва серед союзників.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Горбачук В. М. Економіка оборони // Вісник ОНУ імені І. І. Мечникова. Серія: економіка. – 2014. – Т. 19. – Вип. 1/1. – С. 39-42.
2. Горбачук В. М. Емпіричні питання економіки оборони // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія: економічні науки. – 2014. – Вип. 5. – С. 48-53.
3. Горбачук В. М. Економічна теорія бунтів / Соціально-економічний розвиток України та її регіонів: проблеми науки та практики. – Харків: ХНЕУ імені С. Кузнеця, 2014. – С. 262-266.
4. Горбачук В. М. Моделювання бунтів // Регіональна економіка та управління. – 2014. – № 2(02). – С. 51-57.
5. Горбачук В. М. Оборонна промислова база України / Сучасний стан розвитку економічних та інноваційно-інвестиційних процесів в країнах СНД. – Одеса: ОНУ імені І. І. Мечникова, 2014. – С. 192-197.
6. Горбачук В. М., Коробейникова А. С. Євроінтеграція та єврозона / Конвергенція економік України та Європейського Союзу: проблеми та перспективи. – К.: Пульсари, 2012. – С. 47-53.
7. Довгий С. О., Сергієнко І. В., Авксентьев М. Ю., Бігдан В. Б., Горбачук В. М., Гуляев К. Д., Гуляницький Л. Ф., Карпеч Е. П., Копійка О. В., Лебеда Т. Б., Сембер С. В., Сіверський П. М., Скрипни-

- ченко М. І., Соколик М. П., Трофимчук О. М., Чорний Ю. М., Шумська С. С. Інформаційно-аналітичне супроводження бюджетного процесу. – К.: Інформаційні системи, 2013. – 420 с.
8. Мар'янович Г. О. Міжнародні економічні організації: проблеми інтеграції України в міжнародне економічне співтовариство // Наукові праці НДФІ. – 2002. – № 1(16). – С. 49-56.
 9. Шатковская А. О. Роль международных финансовых организаций в урегулировании финансовых кризисов в развивающихся странах // Теория и практика управления. – 2005. – № 6(23). – С. 7-13.
 10. America and Europe: a partnership for a new era. D. C. Gompert, F. S. Larrabee (eds.) – Cambridge: Cambridge University Press, 1997.
 11. Asmus R. D., Kugler R. L., Larrabee F. S. NATO expansion: the next steps // Survival. – 1995. – 37:1. – P. 7-33.
 12. Asmus R. D., Kugler R. L., Larrabee F. S. What will NATO enlargement cost? // Ibid. – 1996. – 38:1. – P. 5-26.
 13. Beer F. A. The political economy of alliances. – Beverly Hills: Sage, 1972.
 14. Bergstrom T. C., Blume L., Varian H. On the private provision of public goods // Journal of public economics. – 1986. – 29. – P. 25-49.
 15. Bruce E. V. C. NATO after the January 1994 summit: the view from Brussels / NATO in the Post-Cold War era: does it have a future? S. V. Papacosma, M. A. Heiss (eds.) – New York: St. Martin's, 1995.
 16. Conduct of the Persian War. Final report to Congress PB92-163674. – Washington, DC: United States Department of Defense, 1999.
 17. Conybeare J. A. C., Murdoch J. C., Sandler T. Alternative collective-goods models of military alliances: theory and empirics // Economic inquiry. – 1994. – 32. – P. 525-542.
 18. Comes R., Hartley R., Sandler T. Equilibrium existence and uniqueness in public goods models: an elementary proof via contraction // Journal of public economic theory. – 1999. – 1:4. – P. 499-509.
 19. Comes R., Sandler T. The theory of externalities, public goods, and club goods. – New York: Cambridge University Press, 1986.
 20. Comes R., Sandler T. Easy riders, joint production, and public goods // Economic journal. – 1984. – 94:3. – P. 580-598.
 21. Comes R., Sandler T. The comparative statics properties of the impure public good model // Journal of public economics. – 1994. – 54:3. – P. 403-421.
 22. Global public goods: international cooperation in the 21-st century. I. Kaul, I. Grunberg, M. A. Stern (eds.) – New York: Oxford University Press, 1999.
 23. Gorbachuk V. M. Equilibria of international public goods / Education and science and their role in social and industrial progress of society. – Kyiv: Alexander von Humboldt Foundation, 2014. – P. 13-14.
 24. Hansen L., Murdoch J. C., Sandler T. On distinguishing the behavior of nuclear and non-nuclear allies in NATO // Defence economics. – 1990. – 1:1. – P. 37-55.
 25. Hartley K., Sandler T. NATO burden-sharing: past and future // Journal of peace research. – 1999. – 36:6. – P. 665-680.
 26. Hirschleifer J. From weakest-link to best-shot: the voluntary provision of public goods // Public choice. – 1983. – 41. – P. 371-386.
 27. Jordan R. S. NATO's structural changes in the 1990-s / NATO in the Post-Cold War era: does it have a future? S. V. Papacosma, M. A. Heiss (eds.) – New York: St. Martin's, 1995.
 28. Kennedy G. Burden sharing in NATO. – London: Duckworth, 1979.
 29. Kennedy G. Defense economics. – London: Duckworth, 1983.
 30. Khanna J., Sandler T. NATO burden sharing: 1960-1992 // Defence and peace economics. – 1996. – 7:2. – P. 115-133.
 31. Khanna J., Sandler T. Conscription, peacekeeping, and foreign assistance: NATO burden sharing in the Post-Cold War era // Ibid. – 1997. – 8:1. – P. 101-121.
 32. Knorr K. Burden-sharing in NATO: aspects of U.S. policy // Orbis. – 1985. – 29:3. – P. 517-536.
 33. McGuire M. C. Mixed public-private benefit and public good supply, with an application to the NATO alliance // Defence economics. – 1990. – 1:1. – P. 17-35.
 34. McGuire M. C., Groth C. H., Jr. A method for identifying the public good allocation process within a group // Quarterly journal of economics. – 1985. – 100. – P. 915-934.
 35. Murdoch J. C. Military alliances: theory and empirics / Handbook of defense economics. T. Sandler, K. Hartley (eds.) – Amsterdam: North-Holland, 1995. – P. 88-108.
 36. Murdoch J. C., Sandler T. A theoretical and empirical analysis of NATO // Journal of conflict resolution. – 1982. – 26:2. – P. 237-263.
 37. Murdoch J. C., Sandler T. Complementarity, free riding, and the military expenditure of NATO allies // Journal of public economics. – 1984. – 25. – P. 83-101.
 38. Murdoch J. C., Sandler T. NATO burden sharing and the forces of change: further observations // International studies quarterly. – 1991. – 35. – P. 109-114.
 39. Olson M. The logic of collective action: public goods and the theory of groups. – Cambridge, MA: Harvard University Press, 1965.
 40. Olson M., Zeckhauser R. An economic theory of alliances // Review of economics and statistics. – 1966. – 48:3. – P. 266-279.
 41. Olson M., Zeckhauser R. Collective goods, comparative advantage, and alliance efficiency / Issues of defense economics. R. McKean (ed.) – New York: NBER, 1967.
 42. Oneal J. R. Testing the theory of collective action: defense burdens, 1950-1984 // Journal of conflict resolution. – 1990. – 34:3. – P. 426-448.
 43. Oneal J. R. The theory of collective action and burden sharing in NATO // International organization. – 1990. – 44:3. – P. 379-402.
 44. Oneal J. R. Budgetary savings from conscription and burden sharing in NATO // Defence economics. – 1992. – 3:2. – P. 113-125.
 45. Oneal J. R., Elrod M. A., NATO burden sharing and the forces of change // International studies quarterly. – 1989. – 33. – P. 435-456.
 46. Palin R. H. Multinational military forces: problems and prospects // Adelphi paper. – Oxford: International Institute of Strategic Studies; Oxford University Press. – 1995. – 294.
 47. Palmer G. Alliance politics and issue areas: determinants of defense spending // American journal of political sciences. – 1990. – 34:1. – P. 190-211.
 48. Palmer G. Corraling the free rider: deterrence and the Western alliance // International studies quarterly. – 1990. – 34:2. – P. 147-164.
 49. Palmer G. Deterrence, defense spending, and elasticity: alliance contributions to the public good // International interactions. – 1991. – 7:2. – P. 157-169.
 50. Rearden S. L. NATO's strategy: past, present, and future / NATO in the Post-Cold War era: does it have a future? S. V. Papacosma, M. A. Heiss (eds.) – New York: St. Martin's, 1995.
 51. Report on allied contributions to the common defense: a report to the United States Congress by the Secretary of Defense. – Washington, DC: United States Department of Defense, 1999.
 52. Russett B. M. What price vigilance? The burdens of national defense. – New Haven, CT: Yale University Press, 1970.
 53. Russett B. M., Sullivan J. Collective goods and international organizations // International organizations. – 1971. – 25:4. – P. 845-865.
 54. Sandler T. The economic theory of alliances: realigned / Comparative public policy: issues, theories and methods. C. Liske, W. Loehr, J. McCamant (eds.) – New York: John Wiley & Sons, 1975.
 55. Sandler T. Impurity of defense: an application to the economics of alliances // Kyklos. – 1977. – 30. – P. 443-460.
 56. Sandler T. NATO burden sharing: rules or reality? / Peace, defence, and economic analysis. C. Schmidt, F. Blackaby (eds.) – London: Macmillan, 1987.
 57. Sandler T. The economics theory of alliances: a survey // Journal of conflict resolution. – 1993. – 37. – P. 446-483.
 58. Sandler T. Global challenges: an approach to environmental, political, and economic problems. – Cambridge: Cambridge University Press, 1997.
 59. Sandler T. Global and regional public goods: a prognosis for collective action // Fiscal studies. – 1998. – 19:3. – P. 221-247.
 60. Sandler T., Cauley J. On the economic theory of alliances // Journal of conflict resolution. – 1975. – 19:2. – P. 330-348.
 61. Sandler T., Forbes J. F. Burden sharing, strategy, and the design of NATO // Economic inquiry. – 1980. – 18:3. – P. 425-444.
 62. Sandler T., Hartley K. The economics of defense. – Cambridge: Cambridge University Press, 1995.
 63. Sandler T., Hartley K. The political economy of NATO: past, present, and into the 21-st century. – Cambridge: Cambridge University Press, 1999.
 64. Sandler T., Hartley K. Economics of alliances: the lessons for collective action // Journal of economic literature. – 2001, September. – P. 869-896.
 65. Sandler T., Murdoch J. C. Nash-Cournot or Lindahl behavior?: an empirical test for the NATO allies // Quarterly journal of economics. – 1990. – 105. – P. 875-894.
 66. Schelling, T. C. The strategy of conflict. – Cambridge, MA: Harvard University Press, 1960.
 67. Sloan S. Burden sharing in the Post-Cold War world. – Washington, DC: Congressional Research Services; United States Government Printing Office, 1993.
 68. Study on NATO enlargement. – Brussels: NATO, 1995.
 69. The economics of defence spending: an international survey. K. Hartley, T. Sandler (eds.) – London: Routledge, 1990.
 70. Thomson J. A. A new partnership, new NATO military structures / America and Europe: a partnership for a new era. D. C. Gompert, F. S. Larrabee (eds.) – Cambridge: Cambridge University Press, 1997.
 71. van Ypersele de Strihou J. Sharing the defense burden among Western allies // Review of economics and statistics. – 1967. – 49:4. – P. 527-536.
 72. Wong K. Foreign trade, military alliance, and defense-burden sharing // Defence economics. – 1991. – 2:2. – P. 83-103.
 73. World armaments and disarmaments: SIPRI yearbook. – Oxford: Stockholm International Peace Research Institute (SIPRI); Oxford University Press, 1999.

УДК 339.924

Далевська Н.М.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економічної теорії та державного управління
Донецького національного технічного університету**ФУНКЦІОНАЛЬНІ ОСОБЛИВОСТІ МЕХАНІЗМУ СТРУКТУРНИХ ЗМІН
ГЛОБАЛІЗАЦІЇ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ**

У статті розроблено теоретико-методологічні засади дослідження функціональних особливостей механізму структурних змін глобалізації світової економіки, визначено умови формування ціннісно-нормативної структури світового господарства з урахуванням відтворення системної взаємодії соціально-ціннісних мотивацій суб'єктів світового господарства.

Ключові слова: глобалізація, світовий економічний розвиток, механізм структурних змін глобалізації світової економіки, світовий політико-економічний простір.

Далевская Н.М. ФУНКЦИОНАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ МЕХАНИЗМА СТРУКТУРНЫХ ИЗМЕНЕНИЙ ГЛОБАЛИЗАЦИИ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

В статье разработаны теоретико-методологические принципы исследования функциональных особенностей механизма структурных изменений глобализации мировой экономики, определены условия формирования ценностно-нормативной структуры мирового хозяйства с учетом воспроизводства системного взаимодействия социально-ценностных мотиваций субъектов мирового хозяйства.

Ключевые слова: глобализация, мировое экономическое развитие, механизм структурных изменений глобализации мировой экономики, мировое политико-экономическое пространство.

Dalevska N.M. FUNCTIONAL CHARACTERISTICS OF STRUCTURAL CHANGES MECHANISM OF WORLD ECONOMY GLOBALIZATION

The article presents theoretical and methodological principles of study of functional characteristics of structural changes mechanism of world economy globalization; it determines conditions for formation of value-normative structure of the world economy with regard to reproduction of system interactions of social-value motivations of global economy entities.

Keywords: globalization, world economic development, structural changes mechanism of world economy globalization, world political and economic area.

Постановка проблеми. Сучасний період світового економічного розвитку характеризується посиленням технологічної конкуренції та домінуванням інноваційних конкурентних переваг у світовому політико-економічному просторі. Інноваційний тип економічного розвитку дедалі більше стає тим фундаментом, який визначає економічну міць країни та її перспективи на світовому ринку. Відповідно, глобалізація світової економіки супроводжується зростаючою тенденцією регіональних конфліктів та протиріч, зумовлених пошуком додаткових джерел інвестиційного забезпечення структурних змін і активізації інноваційних процесів.

Проте процес конструювання ієрархічних рівнів в структурі міжнародних відносин – процес безперервний і динамічний, внаслідок якого, як відомо, відбувається зміна інноваційних лідерів з подальшим утворенням функціональних особливостей механізму структурних змін глобалізації світової економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню механізму структурних змін в умовах глобалізації світової економіки приділяють увагу С. Амін [1], Дж. Аррігі [2], У. Бек [3], О. Білорус [4], І. Валлерстайн [5], А. Гальчинський [6], С. Глазьев [7], Т. Кальченко [8], М. Кастельс [9], В. Колодко [10], Ю. Пахомов [11], К. Перес [12], М. Портер [13], Р. Робертсон [14], В. Сіденко [15], М. Спенс [16], Дж. Стігліц [17], Е. Тоффлер [18], Ф. Утар [1], А. Філіпенко [19], К. Фрімен [20], М. Шімаї [21] та інші.

Кожна концепція, розроблена цими вченими, визначає власну модель глобалізації, створює її часові межі та використовує свою методологію аналізу. Разом з тим головним базисом концептуальних засад дослідження механізму структурних змін глобалізації світової економіки є комплексний, системний підхід, його розуміння як складного утворення, що

визначає багатоеlementну структуру світової системи господарства. Ознаками цієї структури є: а) поділ на елементи та тісний зв'язок між ними; б) кругообіг певних процесів у динаміці; в) цілісність структурних елементів у межах певної системи інституціональних зв'язків. Проте за типової структурної кризи система вичерпує пристосувальні варіанти: вона стикається з проблемами, котрі не можуть бути розв'язані в рамках самої системи, що призводить до руйнування її основ та викликає необхідність реконструкції соціальних інститутів відповідно до домінуючої техніко-економічної парадигми.

Цей зв'язок є складним і неоднозначним. У сучасних умовах виникають принципово нові кризові небезпеки, пов'язані з глобальною системною кризою, яка викликала збурення різних підсистем, – екологічної, економічної, політичної та соціальної тощо. Увійшовши у XXI століття, світ набув мережових контурів глобального структуроформування, змінилися основні елементи політико-економічного та соціального дискурсу.

За цих умов постає завдання пошуку нових концептуальних підходів, шляхів і механізмів глобального соціально-економічного розвитку, ураховуючи функціональні особливості механізму структурних змін глобальної світової економіки.

Мета дослідження. Метою написання даної статті є розробка теоретико-методологічних засад дослідження функціональних особливостей механізму структурних змін глобалізації світової економіки, визначення умов формування ціннісно-нормативної структури світового господарства з урахуванням відтворення системної взаємодії соціально-ціннісних мотивацій суб'єктів світового господарства.

Виклад основного матеріалу. Глобалізація світової економіки як процес створення органічної взає-

мозалежності соціальних, економічних, екологічних процесів слугує поживним ґрунтом для поширення ресурсного збалансування та прогресивних структурних змін. По суті ж, глобальна криза довела, що національні антикризові бар'єри можуть бути зруйновані. Криза стала особливо важливим доказом того, що взаємозалежність означає також взаємну вразливість, і те, як різні країни взаємодіють одна з одною, може стати джерелом хаотичних стосунків у міжнародному житті і втрати контролю над багатьма сферами життя країни. З іншого боку, все це може стати стимулом для проведення політики, менш залежної від міжнародного оточення або більш орієнтованої на колективні стратегії та дії.

Зокрема, М. Шімаї вказує на низку структурних чинників, що визначили швидкість поширення кризи та її наслідків у конкретних країнах і регіонах:

- загальний стан економіки країни, якість її інститутів і швидкість, з якою вони реагуватимуть на кризу (шляхом створення різного роду бар'єрів для її поширення або іншими методами);

- розмір, характер і стан фінансового сектора в економіці цієї країни;

- взаємозв'язок національних фінансових інститутів із США та деякими іншими великими фінансовими центрами;

- рівень заборгованості цієї країни і відносна величина зовнішніх, державних, урядових і муніципальних боргів, а також боргів домогосподарств і корпорацій;

- способи і канали поширення кризи на «реальну економіку» [21, с. 7-9].

Зазначене свідчить, що світове господарство є неоднорідним. Як відомо, країни, що мають самий високий рівень соціально-економічного розвитку, формують міцне ядро глобальної світової економіки.

В цілому ж країни з розвинутою економікою виробляють 50,1% світового ВВП, забезпечуючи 61,2% світового експорту товарів і послуг, а питома вага населення, що мешкає в цих країнах, становить лише 14,9%. Відповідно, країни з ринком, що формується та країни, що розвиваються виробляють 49,9% світового ВВП, забезпечуючи 38,8% світового експорту товарів і послуг, а питома вага населення, що мешкає в цих країнах, становить лише 85,1% (табл. 1).

Варто враховувати, що світовий ринок товарів на сучасному етапі в певній мірі диверсифікований, з різноманітним товарним асортиментом зовнішньоторговельного обороту, що обумовлено поглибленням міжнародного поділу праці і зростаючими потребами у товарах виробничого і споживчого призначення.

Традиційний показник торгової інтеграції – відношення об'єму глобальної торгівлі до ВВП – в 1913 р. досягав 22%, що було різким зростанням в порівнянні з двопроцентним оцінним показником 1800 р. Сьогодні відношення об'єму глобальної торгівлі до ВВП перевищує 56%. Не менше 15 країн, що розвиваються, мають значимі торгові відношення більш ніж з 100 торговими партнерами як в якості експортерів, так і в якості імпортерів (у 1996 р. таких країн було шість). На частку Півдня сьогодні припадає половина об'єму глобальних торгових потоків (30 років назад – усього лише чверть). «По горизонталі» – по лінії Південь-Південь – ці зростаючі торгові зв'язки поглиблюються ще швидше, ніж по традиційній осі Північ-Південь. Значна доля торгівлі Південь-Південь продовжує визначатися попитом з боку країн Півночі, але має місце і протилежна тенденція: країни, що розвиваються, є великими імпортерами продукції Півночі [23, с. 15-16].

Проте дуже важливо враховувати поточні форми організації господарської діяльності, пропорції, що

Таблиця 1

Питома вага окремих країн та їх груп у ВВП, експорті товарів і послуг і населенні світу (2012), % [22, с. 149]

Країна	Кількість країн	ВВП	Експорт	Населення
Розвинені економіки	35	50,1	61,2	14,9
Країни G7:	7	37,8	33,9	10,7
США		18,9	9,8	4,5
Японія		5,6	4,1	1,8
Німеччина		3,8		
Франція		2,7	3,5	0,9
Італія		2,2	2,7	0,9
Велика Британія		2,8	3,4	0,9
Канада		1,8	2,4	0,5
Країни зони євро	17	13,7	24,9	4,8
Інші країни з розвинутою економікою	14	7,3	16,6	2,3
Країни, що розвиваються, і країни, що формують ринок:	153	49,9	38,8	85,1
Центральна і Східна Європа	14	3,4	3,4	2,6
СНД	12	4,3	4,0	4,1
Росія		3,0	2,6	2,0
Країни Азії, що розвиваються	28	25,1	16,7	49,0
Китай		14,9	10,0	19,5
Індія		5,6	2,0	17,6
Латинська Америка і Карибський басейн	32	8,7	5,6	8,4
Бразилія		2,8	1,3	2,9
Мексика		2,1	1,7	1,7
Близький Схід, Північна Африка, Афганістан і Пакистан	22	5,8	7,1	8,8
Африка на південь від Сахари	45	2,5	2,1	12,3

склалися, наприклад, між елементами національного багатства, капіталу, і передусім – між виробництвом засобів виробництва і виробництвом предметів споживання. Як відомо, в структурі багатства країн з найменшими доходами домінує природно-ресурсний капітал, а в структурі багатства високоприбуткових країн – людський капітал. Провідні галузі і види діяльності, завдяки яким відбувається накопичення капіталу складають ядро технологічного устрою. Природно, що кожному устрою властиві свої особливості соціального життя суспільства, роль держави в управлінні виробництвом, країни-домінанти, їх політика, перспективні наукові напрями і міра їх значущості у виробництві (табл. 2).

Згідно з концепцією К. Фрімена, поштовхом до розвитку економіки служить поява базисних нововведень в окремих галузях виробництва. Старіння технологічних систем в одних країнах і поява таких систем в інших призводять до нерівномірності економічного розвитку [20]. Кожен подальший технологічний устрій зароджується в надрах поточного і набуває чинності, коли останній вичерпує свою можливість і втрачає ефективність по збільшенню норми прибутку.

Зараз в структурі економіки країн – світових технологічних лідерів спостерігається розвиток основних галузей шостого технологічного устрою, пов'язаного з поширенням технологій генної інженерії, наноелектроніки, створенням глобальних інформаційно-комунікаційних мереж, принципово нових джерел енергії і матеріалів. Як наслідок, поступовий вихід з депресії походить, в першу чергу, за рахунок розширення ядра нового технологічного устрою. Таке пожвавлення зачіпає старі галузі: відбувається їх модернізація на основі нового технологічного устрою, що відповідає функції саморозвитку складних систем.

У свою чергу, кон'юнктурним коливанням і глобальним потрясінням мають протидіяти такі важелі механізму структурних змін глобальної світової економіки, як:

нормативні:

- розробка нових правил поведінки акторів міжнародних відносин на світовій арені, зміни міжнародного порядку;

- розвиток інформаційно-комунікаційних зв'язків між акторами міжнародних відносин;

- створення ціннісно-нормативного середовища у системі міжнародної безпеки;

- виконання міжнародних зобов'язань, особливо у сфері прав людини;

- формування легітимних механізмів міжнародної влади;

- формування концептуальних засад співробітництва міжнародних і регіональних організацій;

- встановлення рамкових умов розвитку інноваційного бізнесу;

структурні:

- синхронізація національних бізнес-циклів, формування гео економічної стратегії суб'єктів світового господарства;

- співробітництво міжнародних організацій у виробленні механізмів стратегій попередження конфліктів і криз;

- міжнародна кооперація в інноваційній сфері;

конструктивні:

- розширення функцій діючих інститутів глобального фінансового менеджменту;

- запровадження системи довгострокового глобального фінансового планування;

- формування національних, регіональних і наднаціональних фондів страхування фінансових ринків;

Таблиця 2

Характеристики провідних технологічних устроїв

Період домінування	Технологічний устрій				
	Перший 1	Другий	Третій	Четвертий	П'ятий
	1770-1830 роки	1830-1880 роки	1880-1930 роки	1930-1990 роки	1990 до 2030-2040 (?) роки
Технологічні лідери	Велика Британія, Франція, Бельгія	Велика Британія, Франція, Бельгія, Німеччина, США	Німеччина, США, Велика Британія, Франція, Бельгія, Швейцарія, Нідерланди	США, країни Західної Європи, СРСР, Канада, Австралія, Японія, Швеція, Швейцарія	Японія, США, ЄС, Росія, Китай, Індія
Ядро технологічного устрою	Текстильна промисловість, текстильне машинобудівництво, виплавка чавуну, обробка заліза, будівництво каналів, водяний двигун	Паровий двигун, залізничне будівництво, транспорт, машинопароплавобудівництво, вугільна станкоінструментальна промисловість, чорна металургія	Електротехнічне, важке машинобудівництво і прокат сталі, лінії електропередач, неорганічна хімія	Автомобіле-, тракторобудівництво, кольорова металургія, виробництво товарів тривалого користування, синтетичні матеріали, органічна хімія, виробництво і переробка нафти	Електронна промисловість, обчислювальна оптиковолоконна техніка, програмне забезпечення, телекомунікації, роботобудування, виробництво і переробка газу
Ключовий фактор	Текстильні машини	Паровий двигун, верстати	Електро-двигун, сталь	Двигун внутрішнього згорання, нафтохімія	Мікро-електронні компоненти
Ядро нового устрою, що формується	Парові двигуни, машинобудівництво	Сталь електроенергетика, важке машинобудівництво, неорганічна хімія	Автомобілебудівництво органічна хімія, виробництво і переробка нафти, кольорова металургія, автодорожнє будівництво	Радари, будівництво трубопроводів, авіаційна промисловість, виробництво і переробка газу	Біотехнологія, космічна техніка, тонка хімія, нанотехнології

Складено автором за [24-26]



Рис. 1. Функціональні особливості механізму структурних змін глобалізації світової економіки

– розширення національних і міжнародних фінансових резервів стабілізаційних фондів, проведення прогнозу світового технологічного розвитку;

– визначення науково-технологічних пріоритетів щодо умов розвитку глобальної економіки.

Водночас піддається зсувам ціннісно-нормативна структура світового господарства, яка стає базисом відтворення системної взаємодії соціально-ціннісних мотивацій суб'єктів світового господарства та полівекторності світового економічного розвитку (рис. 1).

Адже світовий політико-економічний простір об'єднує економічні системи постіндустріального, індустріального та доіндустріального розвитку, які якісно відрізняються за рівнем господарської активності, ступенем взаємовпливу змін технологій і структури виробництва, домінуючими елементами економічних механізмів, геостратегічними пріоритетами національних інтересів держав.

Утворюючи інтеграційні угруповання, країни світового політико-економічного простору спрямовують свої зусилля на оптимізацію структури та зовнішньоекономічних зв'язків національної економіки та, відповідно, на зміну свого положення в системі міжнародного поділу праці. Поряд із зростанням економічного взаємодоповнення, поглибленням зв'язків різних країн, дія механізму структурних змін глобалізації світової економіки сприяє активізації розвитку регіональної економічної інтеграції у форматі розширення мережі міжнародного співробітництва на глобальному рівні.

Висновки. Сучасні глобальні трансформаційні процеси сприяють формуванню механізму структурних змін глобальної світової економіки. Водночас піддається зсувам ціннісно-нормативна структура світового господарства, яка стає базисом відтворення системної взаємодії соціально-ціннісних мотивацій суб'єктів світового господарства та полівекторності світового економічного розвитку.

Глобалізація світової економіки спричиняє необхідність об'єднання зусиль і концентрації ресурсів країн на пріоритетних науково-технологічних на-

прямках з метою подолання наслідків світової фінансово-економічної кризи, досягнення стабільного поступального розвитку національних господарств, визначення перспективних фінансових механізмів науково-технічної взаємодії суб'єктів господарювання. Зокрема, це стосується визнання перспективи поширення на світовий політико-економічний простір нормативних, структурних та конструктивних важелів у формуванні ціннісно-нормативної структури світового господарства, структурної модернізації у відтворенні системної взаємодії соціально-ціннісних мотивацій суб'єктів світового господарства та полівекторності світового економічного розвитку.

Перспективними напрямками подальших досліджень є вивчення умов відтворення динамічної інтеграційної взаємодії акторів міжнародних відносин в межах світового політико-економічного простору.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Глобализация сопротивления: Борьба в мире / Отв. ред. С. Амин и Ф. Утар: Пер. с англ. / Под ред. и с предисл. А.В. Бузгалина. Изд. 2-е. – М.: Книжный дом и «ЛИБРОКОМ», 2009. – 309 с.
2. Джованни Арриги Адам Смит в Пекине: Что получил в наследство 21 век / Джованни Арриги; [пер. с англ. Т.Б. Менская]. – М.: Институт общественного проектирования, 2009 г. – 456 с.
3. Бек У. Власть и ее оппоненты в эпоху глобализма. Новая всемирно-политическая экономия / У. Бек [пер. с нем. А.Б. Григорьева, В.Д. Седельника; послесловие В.Г. Федотовой, Н.Н. Федотовой]. – М.: Прогресс-Традиция; Издательский дом «Территория будущего», 2007. – 464 с.
4. Білорус О. Глобальні тенденції розвитку та трансформації геополітичних і геоекономічних стратегій / О. Білорус // Науковий вісник Дипломатичної академії України. – 2009. – Випуск 15. – С. 50-61.
5. Валлерстайн И. После либерализма / И. Валлерстайн: [пер. с англ. М. М. Гурвица, П. М. Кудюкина, Л. В. Феденко под ред. Б. Ю. Кагарлицкого]. – М.: Едиториал УРСС, 2003. – 256 с.
6. Гальчинський А. Криза і цикли світового розвитку / А. Гальчинський. – К.: «АДЕФ-Україна», 2009. – 392 с.
7. Глазьев С. Стратегия опережающего развития России в условиях глобального кризиса: монография / С. Глазьев. – М.: Экономика, 2010. – 287 с.
8. Кальченко Т. Глобальна економіка: методологія системних досліджень: монографія / Т. Кальченко. – К.: КНЕУ, 2006. – 248 с.
9. Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество, культура / М. Кастельс: [пер. с англ. под науч. ред. О. Шкаратана]. – М.: ГУ-ВШЭ, 2000. – 608 с.
10. Колодко Гжегож В. Мир в движении / Г.В. Колодко [пер. с пол. Ю. Чайникова]. – М.: Магистр, 2009. – 575 с.
11. Пахомов Ю. Бифуркационный стан светосистемного ядра напередодні зміни світових лідерів / Ю. Пахомов // Економіка України. – 2008. – № 4. – С. 4-14.
12. Перес К. Технологические революции и финансовый капитал. Динамика пузырей и периодов процветания / К. Перес; пер. с англ. Ф.В. Маевского. – М.: Издательский дом «Дело» РАН-ХиГС, 2011. – 232 с.
13. Портер М. Международная конкуренция. / М. Портер [пер. с англ. под ред. и предисловием В.Д. Шетинника]. – М.: Международные отношения. – 1993. – 896 с.
14. Robertson R. The Three Waves of Globalization: A History of a Developing Global Consciousness / R. Robertson. – London: Zed Books, 2003. – 291 p.
15. Сіденко В. Модифікація світової економіки під впливом новітніх факторів глобальної трансформаційної кризи / В. Сіденко // Економіка України. – 2012. – № 5. – С. 18-31.
16. Спенс М. Следующая конвергенция: будущее экономического роста / М. Спенс; пер. с англ. А. Калинина; под ред. О. Филатовой. – М.: Изд-во Института Гайдара, 2013. – 336 с.

17. Стиглиц Дж. Глобализация: тревожные тенденции / Дж. Стиглиц [пер. с англ. Г. Пирогова]. – М. : Национальный общественно-научный фонд, 2003. – 304 с.
18. Тоффлер Э. Третья волна / Э. Тоффлер. – М. : АСТ, 2004. – 781 с.
19. Филипенко А. Экономическая глобализация: истоки и результаты / А. Филипенко. – Москва : «Экономика», 2010. – 511 с.
20. Freeman C. As Time Goes By : From the Industrial Revolutions to the Information Revolution / C. Freeman, F. Louca. – New York : Oxford University Press, 2001. – 424 p.
21. Шімаї М. Вибірими шляхами «втраченого десятиліття» / М. Шімаї // Економіка і прогнозування. – 2013. – № 3. – С. 7-20.
22. Перспективы развития мировой экономики: надежды, реали, риски. Апрель 2013. – Вашингтон, округ Колумбия : Международный Валютный Фонд, 2013. – 198 с.
23. Доклад о человеческом развитии 2013. Возвышение Юга: человеческий прогресс в многообразном мире. – М. : Издательство «Весь мир», 2013. – 203 с.
24. Длинные волны в экономике. Когда общество меняет кожу : монография / С. Миньшиков, Л. Клименко. – М. : Международные отношения, 1989. – 272 с.
25. Философия исторического прогнозирования: ритмы истории и перспективы мирового развития в первой половине XXI : монография / В. Пантин, В. Лапкин. – Дубна : Феникс+, 2006. – 448 с.
26. Балабанова Н. Использование концепции технологических укладов в разрешении экономических кризисов / Н. Балабанова // Вісник Маріупольського державного університету. – 2011. – Вип. 2. – С. 12-19.

УДК 339.7

Данилюк В.О.
аспірант кафедри міжнародних фінансів
Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана

СПІВРОБІТНИЦТВО ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ З МІЖНАРОДНИМИ ФІНАНСОВИМИ ОРГАНІЗАЦІЯМИ ЯК МЕТОД БОРЬБИ З БОРГОВОЮ КРИЗОЮ

Проаналізовано сучасний стан боргового навантаження на економіки країн Європейського Союзу. Досліджена співпраця країн, які мають великі обсяги державного боргу, з міжнародними фінансовими організаціями. Визначено особливості роботи Європейського фінансового стабілізаційного механізму, Європейського фінансового стабілізаційного фонду та Європейського стабілізаційного механізму.

Ключові слова: державний борг, Європейський фінансовий стабілізаційний механізм, Європейський фінансовий стабілізаційний фонд, Європейський стабілізаційний механізм, Міжнародний валютний фонд, Європейський центральний банк.

Данилюк В.А. СОТРУДНИЧЕСТВО ЕВРОПЕЙСКОГО СОЮЗА С МЕЖДУНАРОДНЫМИ ФИНАНСОВЫМИ ОРГАНИЗАЦИЯМИ КАК МЕТОД БОРЬБЫ С ДОЛГОВЫМ КРИЗИСОМ

Проанализировано современное состояние долговой нагрузки на экономики стран Европейского Союза. Исследовано сотрудничество стран, которые имеют большие объемы государственного долга, с международными финансовыми организациями. Определены особенности работы Европейского финансового стабилизационного механизма, Европейского финансового стабилизационного фонда и Европейского стабилизационного механизма.

Ключевые слова: государственный долг, Европейский финансовый стабилизационный механизм, Европейский финансовый стабилизационный фонд, Европейский стабилизационный механизм, Международный валютный фонд, Европейский центральный банк.

Danyliuk V.O. THE COOPERATION BETWEEN EUROPEAN UNION AND INTERNATIONAL FINANCIAL ORGANIZATIONS AS A METHOD OF DEBT CRISIS COMBATING

The current state of the debt burden on the economies of the European Union is analyzed. The cooperation of the countries that have large amounts of public debt, with international financial institutions is investigated. The features of European Financial Stabilization Mechanism, European Financial Stabilization Facility and European Stability Mechanism are defined.

Keywords: government debt, European Financial Stabilization Mechanism, European Financial Stabilization Facility, European Stability Mechanism, International Monetary Fund, European Central Bank.

Постановка проблеми. Сучасний стан світової економіки характеризується високим рівнем боргового навантаження багатьох країн світу. Особливо гостро дана проблема постала перед розвинутими країнами. За оцінками Міжнародного валютного фонду (МВФ), співвідношення державного боргу до валового внутрішнього продукту (ВВП) розвинутих країн у 2015 році перевищить 108% [1, с. 18]. Проблема значного державного боргу є однією з найгостріших для таких важливих акторів міжнародної економічної системи, як країни Європейського Союзу. Боргове навантаження в деяких з цих країн досягло величезних розмірів (рис. 1).

Враховуючи зростання рівня залученості всіх без винятку держав світу в сучасні глобалізаційні процеси, взаємопов'язаність бюджетно-податкової, монетарної, боргової та зовнішньоекономічної політик розвинутих держав, одним із ефективних механізмів

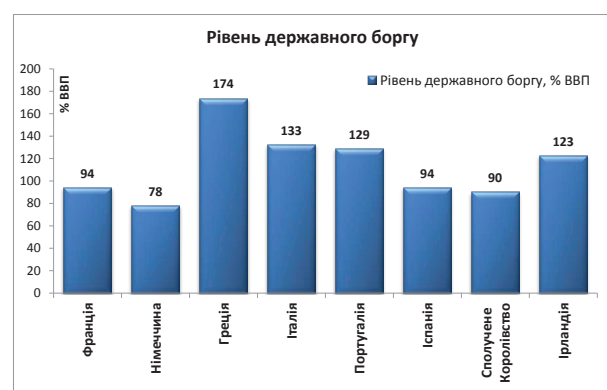


Рис. 1. Рівень державного боргу в деяких країнах ЄС станом на кінець 2013 року, % від ВВП

Джерело: [2]

мів зменшення боргового навантаження в країнах Європейського Союзу, без сумніву, можна вважати їх співробітництво з міжнародними фінансовими організаціями. Актуальність дослідження ролі міжнародних фінансових інституцій у вирішенні проблеми боргових криз в європейських країнах за сучасних умов не викликає жодних сумнівів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню кризи суверенної заборгованості в розвинутих країнах присвятили свої праці досить велика кількість вітчизняних економістів, серед яких варто пригадати таких, як В. Виба, Р. Міщенко [3], І. Бураковський [4], О. Длугопольський [5], А. Марункевич, М. Сидорович [6]. Зазначену проблематику досліджувала також значна кількість зарубіжних дослідників, зокрема співробітники різних міжнародних економічних організацій: Е. Бальдаччі, М. Кумар [7], Е. Ерс [8], Р. Нельсон [9], Р. Оліварес-Каміналь [10] та інші. Дослідження згаданих економістів стосуються, перш за все, аналізу причин боргових криз, сучасного стану боргового навантаження у розвинутих країнах, стану державних фінансів після світової економічної кризи 2008-2009 рр. Також зазначені вчені роблять спроби сформулювати деякі рекомендації щодо зменшення рівня державної заборгованості в цих країнах.

Виділення невідомого раніше частин загальної проблеми. У сучасній економічній літературі бракує досліджень, присвячених ролі та місцю міжнародних фінансових організацій у боротьбі розвинутих країн із кризою суверенної заборгованості.

Мета статті – дослідити загальний характер та особливості співпраці Європейського Союзу з міжнародними фінансовими організаціями у сфері державних боргових зобов'язань.

Виклад основного матеріалу. Світова фінансова криза 2008-2009 рр. стала потужним фактором загострення боргових криз в розвинутих країнах. У 2010 році середній дефіцит бюджету розвинутих країн склав 8,3% від валового внутрішнього продукту, а співвідношення державного боргу до ВВП в розвинутих країнах становило 97%, хоча наприкінці 2006 року цей показник був нижчим, ніж 75% [10, с. 3]. Найбільш гостро питання надмірної державної заборгованості торкнулося на сучасному етапі країн Європейського Союзу, зокрема країн зони євро. Обсяги державного боргу відносно ВВП в таких країнах, як Греція, Італія, Португалія, Ірландія станом на кінець 2013 року склали 174%, 133%, 129%, 123% відповідно (див. рис. 1) [2]. Ескалація боргових криз в країнах Єврозони є важливою проблемою для Європейського Союзу в цілому, по-перше, тому що дане питання стосується стабільності спільної валюти в цьому інтеграційному утворенні, а по-друге, тому що надмірне розгортання кризових явищ в цих країнах може викликати ланцюгову реакцію появи кризових явищ в економіках інших країн ЄС, зокрема країн з найбільшими економіками – Німеччини і Франції.

Саме за ініціативи Німеччини і Франції, в травні 2010 року, коли дефіцит бюджету Греції перевищив 13,6% від ВВП, а державний борг склав більше 115% від валового внутрішнього продукту, цій країні була запропонована фінансова допомога, яка надавалась з боку міжнародних фінансових інституцій: МВФ та новоутворених фінансових інституцій. Згідно з домовленістю, досягнутою між урядом Греції та Європейською Комісією, країна отримала фінансову допомогу обсягом 110 млрд. євро строком на три роки. Частина коштів (80 млрд. євро) надавалась самими країнами Єврозони, а решту коштів (30 млрд. євро)

Греція отримала від МВФ у вигляді позики «стенд-бай» [10, с. 4]. Уряд Греції взяв на себе зобов'язання вжити заходів жорсткої бюджетної економії з метою покращення стану своїх державних фінансів.

Виконуючи досягнуті домовленості, країнами Єврозони з метою надання фінансової підтримки Греції та іншим проблемним країнам було ініційоване створення двох нових тимчасових фінансових інститутів як джерел надання таких коштів:

1. Європейський фінансовий стабілізаційний механізм (European Financial Stabilisation Mechanism (EFSM)) – механізм, утворений на основі міжурядових угод країн Європейського Союзу. Країни, які стикались із винятковими труднощами у сфері державних фінансів, могли отримати фінансову підтримку у розмірі до 60 млрд. євро, джерелом якої стали кошти країн ЄС та МВФ. Умови надання коштів, згідно з домовленостями, були подібними до тих, які зазвичай висуває МВФ під час надання кредитів своїм позичальникам.

2. Європейський фонд фінансової стабільності (European Financial Stabilisation Facility (EFSF)) – тимчасове джерело фінансової підтримки для країн Європейського валютного союзу. Кошти даного фонду, відповідно до умов, могли надаватися країнам з труднощами у фінансовій сфері за зниженими відсотковими ставками на умовах, подібних до тих, які мали місце під час надання фінансової підтримки Греції.

Загальний обсяг цих двох механізмів, відповідно до затверджених умов, склав 500 млрд. євро. Інструментами Європейського фінансового стабілізаційного механізму могли користуватися як члени зони євро, так й інші країни – члени Європейського Союзу. В той же час фінансова підтримка з боку Європейського фонду фінансової стабільності могла надаватися лише країнам, які входять до Єврозони [10, с. 5].

Зупинимось детальніше на аналізі Європейського фінансового стабілізаційного механізму (ЄФСМ) та Європейського фінансового стабілізаційного фонду (ЄФСФ).

Європейський фінансовий стабілізаційний механізм був створений з метою забезпечення фінансової стабільності Європейського Союзу, надання фінансової допомоги з боку МВФ та країн ЄС державам, які відчувають надзвичайні фінансові труднощі у сфері державних фінансів, за умови виконання боржником умов, спрямованих на зниження боргового навантаження на економіку країни-боржника та повернення до нього статусу надійного позичальника на фінансових ринках. Згідно зі встановленими правилами, країна – член Європейського Союзу, яка хоче отримати фінансову допомогу з боку ЄФСМ, повинна обговорити свої фінансові потреби з Європейською комісією та Європейським центральним банком і представити потім Європейській Комісії попередню програму фінансової та економічної стабілізації. Після того як Європейська комісія оцінить надану програму, вона вносить свою пропозицію до Європейської ради, що потім повинна прийняти рішення кваліфікованою більшістю голосів. Кожні шість місяців Європейська комісія спільно з Європейським центральним банком здійснюють перевірку виконання програми фінансової стабілізації та за потреби вносять зміни до цієї програми. Якщо країна-боржник хоче звернутися за допомогою до третьої сторони (наприклад, МВФ), то вона повинна проконсультуватися з Європейською комісією щодо таких питань: 1) чи не суперечить отримання фінансової допомоги існуючим угодам в

рамках ЄС; 2) чи є сумісними умови отримання допомоги з уже взятими на себе країною-боржником зобов'язань [10, с. 5-7].

За фінансовою підтримкою до ЄФСМ у січні-травні 2011 року зверталися такі країни, як Ірландія, Португалія та Румунія.

Європейський фінансовий стабілізаційний фонд – це товариство з обмеженою відповідальністю, утворене в 2010 році в місті Люксембург шістнадцятьма країнами, які входили до зони євро. Головна мета створення ЄФСФ – надання фінансової допомоги у вигляді позик за зниженими відсотковими ставками країнам Європейського Союзу розміром до 440 млрд. євро за таких умов:

1) країна входить до Європейського валютного союзу;

2) економіка країни характеризується кризовими явищами у сфері державних фінансів;

3) уряд країни досягнув домовленості з Європейською комісією щодо майбутнього впровадження заходів в бюджетній сфері [10, с. 7].

Особливістю ЄФСФ є те, що кошти даного фонду могли використовуватися для вирішення проблемних питань в банківському секторі. Наприклад, Ірландія, отримавши від ЄФСФ допомогу, спрямувала значну її частину на забезпечення стабільності банківського сектору країни [11].

Країна, яка хоче отримати фінансову підтримку від Європейського фонду фінансової стабільності, повинна пройти аналогічну процедуру затвердження програми фінансово-економічної стабілізації, як і у випадку процесу отримання допомоги у ЄФСМ.

Головним методом залучення коштів у ЄФСФ був обраним метод випуску облігацій під прямі гарантії шістнадцяти держав Єврозони. Гарантії, які надавалися з боку країн зони євро, покривали 120%, а пізніше 165% номінальної вартості облігацій [10, с. 8]. Важливу роль тут відігравали найбільші економіки зони євро, оскільки фактично саме вони були головними гарантами.

Загалом механізм взаємодії Європейського фінансового стабілізаційного фонду з позичальниками та інвесторами можна представити за допомогою спрощеної схеми, зображеної на рис. 2.

Максимально можлива фінансова підтримка ЄФСФ складає 440 млрд. євро, разом з позиками МВФ (до 250 млрд. євро) та ЄФСМ (до 60 млрд. євро), найбільша теоретично можлива допомога країні-боржнику складала 750 млрд. євро [10, с. 9].

Згідно з даними офіційного сайту Європейського фінансового стабілізаційного фонду, за період існування цієї організації нею було надано фінансову підтримку Греції обсягом 144,6 млрд. євро, Ірландії – обсягом 17,7 млрд. євро та Португалії – 26 млрд. євро. Варто зазначити, що Ірландія та Португалія вже виконали всі свої зобов'язання перед даною організацією (вийшли з механізму фінансової підтримки) [11].

У грудні 2010 року, коли після надання фінансової підтримки Греції її економічні умови все далі погіршувалися, Європейська рада прийняла рішення створити на базі існуючих тимчасових інституцій постійний механізм забезпечення фінансово-економічної стабільності країн Європейського валютного союзу – Європейський стабілізаційний механізм (European Stability Mechanism (ESM)). Реально діяти

Європейський стабілізаційний механізм почав з середни 2012 року. В той же час продовжує діяти ЄФСФ, хоча після створення ЄСМ і не укладає угод щодо нових програм фінансової підтримки. Передбачається, що ЄФСФ припинить своє існування після того, як всі боржники виконають свої зобов'язання перед цією організацією.

Європейський стабілізаційний механізм (ЄСМ) – міжнародна фінансова організація, штаб квартира якої знаходиться в Люксембурзі. Дана організація створена з метою надання фінансової допомоги країнам ЄВС, які мають великі труднощі в бюджетній сфері. Допомога надається країнам за умови реалізації ними програми макроекономічної корекції. Так само, як ЄФСМ та ЄСМ, ЄСМ тісно взаємодіє з такими міжнародними фінансовими організаціями, як МВФ та Європейський центральний банк. Грошові фонди Європейського стабілізаційного механізму формуються за рахунок: а) випуску облігацій під прямі гарантії держав-членів організації; б) отримання позик від третьої сторони; в) інших форм отримання коштів від країн Єврозони [12].

Загальний обсяг коштів ЄСМ складає 700 млрд. євро. Структура керівництва складається з ради керуючих, ради директорів та управляючого директора. Рада керуючих виробляє головні напрямки діяльності організації, в то час як рада директорів займається всіма поточними питаннями. Управляючий директор – юридичний представник ЄСМ, який бере участь в засіданнях ради директорів.

Кожен новий член зони євро автоматично стає членом Європейського стабілізаційного механізму. Кожен новий член, таким самим чином, як інші члени, отримує частку акцій, відповідно до частини внесків країни. Брати участь у наданні фінансової підтримки в рамках ЄСМ можуть також країни, які не є членами Європейського валютного союзу. Наприклад, Швеція, Данія та Сполучене Королівство брали участь у наданні допомоги Ірландії. Такі позикодавці можуть брати участь у засіданнях ЄСМ під час обговорення питань щодо надання позик та моніторингу виконання позичальником умов впровадження програми фінансової стабілізації.

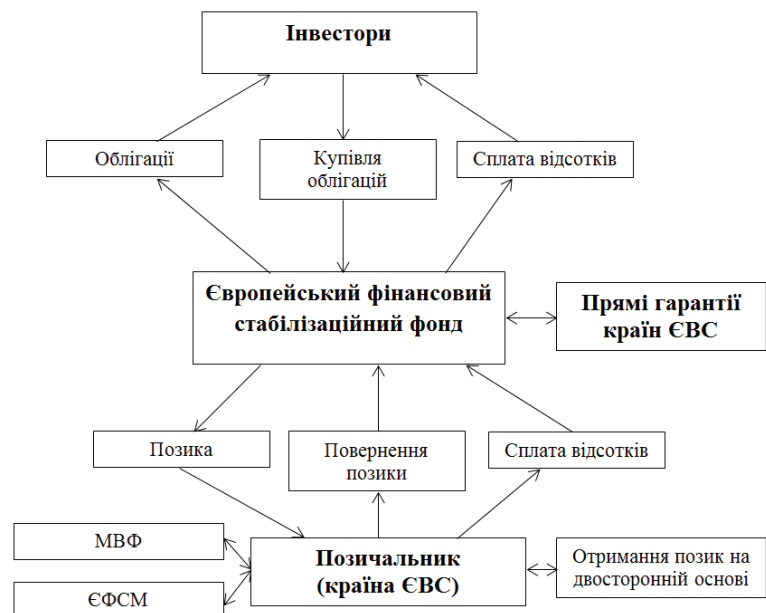


Рис. 2. Схема взаємодії ЄФСФ, країни-позичальника та інвесторів
Джерело: [4, с. 19; 11]

Процедура отримання допомоги країною-боржником є наступною:

1. Офіційне звернення країною зони євро до голови ради директорів.

2. Отримавши офіційне звернення, рада директорів спільно з Європейською комісією здійснює оцінку можливих наслідків фінансових проблем боржника для Єврозони в цілому. Крім того, рада директорів спільно з представниками МВФ оцінює реальний стан державних фінансів країни боржника та аналізує рівень необхідного залучення приватного сектора для здійснення фінансової допомоги та проведення реформ.

3. Рада директорів приймає рішення щодо надання фінансової підтримки країні, яка звернулася за допомогою.

4. У разі позитивного рішення Європейська комісія спільно з МВФ та Європейським центральним банком розробляє програму макроекономічної стабілізації та веде переговори щодо її підписання з країною, що звернулася за фінансовою допомогою.

5. Рада директорів затверджує договір між ЄСМ та позичальником. Європейська комісія підписує угоду від імені ЄСМ.

6. Європейська комісія спільно з Міжнародним валютним фондом та Європейським центральним банком на періодичній основі здійснює моніторинг виконання країною-позичальником умов щодо впровадження заходів фінансово-економічної стабілізації [10, с. 13-16].

Фінансовою підтримкою Європейського стабілізаційного механізму користувалися такі країни, як Іспанія (41,3 млрд. євро) та Кіпр (9 млрд. євро). Іспанія в кінці грудня 2013 року повністю виконала свої зобов'язання перед ЄСМ [12]. Цікавим є факт того, що фінансова підтримка надавалася Іспанії для підтримки її банківського сектору.

Заходи боротьби з борговою кризою в ЄС на наднаціональному рівні здійснювалися не лише у сфері бюджетно-податкової політики. Потужним фактором зниження боргового навантаження на економіки країн ЄС, зокрема Єврозони, була виважена наднаціональна монетарна політика. У сфері грошово-кредитної політики тягар боротьби з кризою в зоні євро ліг на Європейський центральний банк. У цій сфері ситуація спочатку була більш сприятливою, оскільки тут діяв один інститут і прийняття рішень не вимагало тривалого узгодження, як у випадку з бюджетною підтримкою. Однак ЄЦБ був обмеженим зобов'язаннями з підтримки цінової стабільності і діяв досить обережно, через що багато економістів дорікали йому в недостатньому стимулюванні європейської економіки під час кризи [13, с. 15]. Варто пригадати, що базова ставка ЄЦБ під час поширення кризи в 2011 році двічі підвищувалася – з 1 до 1,5%, тоді як ставки центральних банків багатьох розвинутих країн залишалися практично на нульовій позначці. Лише з листопада 2011 року почалося зниження ставок, в результаті якого базова ставка у червні 2014 року була знижена вже до 0,15% (Таблиця 1) [14].

Таблиця 1

Динаміка ключової відсоткової ставки ЄЦБ, 2009-2014 рр.

Дата	13 травня 2009 р.	13 квітня 2011 р.	13 липня 2011 р.	9 листопада 2011 р.	14 грудня 2011 р.	11 липня 2012 р.	8 травня 2013 р.	13 листопада 2013 р.	11 червня 2014 р.
Ключова відсоткова ставка ЄЦБ, %	1	1,25	1,5	1,25	1	0,75	0,5	0,25	0,15

Джерело: [14]

Висновки і пропозиції. Завершуючи аналіз особливостей співпраці Європейського Союзу з наднаціональними фінансовими організаціями, дозволимо собі зробити наступні висновки. Боргові кризи в деяких країнах Європейського Союзу досягли такого розвитку, що самостійно уряди цих країн неспроможні вжити адекватних заходів для їх подолання. Особливою рисою боротьби країн ЄС з борговою кризою є співпраця цих країн з міжнародними фінансовими інститутами, утвореними в рамках самого Європейського Союзу. Загалом, можна виділити три міжнародні фінансові організації, діяльність яких протягом останнього часу була спрямована на подолання кризових явищ в Європейському Союзі: дві тимчасові – Європейський фінансовий стабілізаційний механізм і Європейський фінансовий стабілізаційний фонд та одна постійна – Європейський стабілізаційний механізм. Функціонування згаданих міжнародних фінансових організацій тісно пов'язане з роботою Міжнародного валютного фонду та Європейського центрального банку. Надання фінансової підтримки згаданими міжнародними фінансовими організаціями супроводжувалося необхідністю впровадження заходів суворої бюджетної економії країнами, які зверталися до даних організацій за допомогою. У сфері грошово-кредитної політики важливу роль на наднаціональному рівні відігравав і продовжує відігравати Європейський центральний банк.

Ще одним висновком, на нашу думку, можна вважати недостатню ефективність діяльності вищезгаданих організацій, оскільки рівень боргового навантаження в проблемних країнах, що зверталися за допомогою до цих інституцій, досі знаходиться на надзвичайно високому рівні. Ефективним доповненням до заходів бюджетної економії в країнах Європейського Союзу з великими державними боргами, на наш погляд, могли бути проведення більш активної експансійної монетарної політики та підтримка інфляції на високому рівні. Розробка повного пакету дій, спрямованих на подолання боргової кризи в ЄС, може бути предметом наших подальших наукових досліджень.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

- Baldacci E. Getting Debt under Control / E. Baldacci, S. Gupta, C. Mulas-Granados // Finance and Development. – December 2010. – Volume 47. – № 4. – P. 18-21.
- World Economic Outlook Database, April 2014 [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Міжнародного валютного фонду. – Режим доступу : <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2014/01/weodata/index.aspx>.
- Биба В. В. Аналіз можливих варіантів подолання боргової кризи у світовій економіці / В. В. Биба, Р. А. Міщенко // Наукові праці Полтавської державної аграрної академії. Серія: Економічні науки. – 2012. – Вип. 1(4). – Том. 2. – С. 63-68.
- Відносини Україна – ЄС під тиском фінансово-економічної кризи / [В. Мовчан, І. Бураковський, О. Соскін, Д. Бастіан]. – К.: Інститут зовнішньої політики, 2010. – С. 28.

5. Длугопольський О. В. Досвід США, Канади та Японії у застосуванні механізму фіскальної консолідації / О. В. Длугопольський // Економіка: реалії часу. – 2013. – № 4(9). – С. 167-173.
6. Марункевич А. Сучасні боргові проблеми економічно розвинутих країн / А. Марункевич, М. Сидорович // Світ фінансів. – 2010. – № 4. – С. 219-228.
7. Baldacci E. Fiscal Deficits, Public Debt, and Sovereign Bond Yields / E. Baldacci, M. S. Kumar. – Washington : International Monetary Fund, August 2010. – № WP/10/184. – P. 28.
8. Erce A. Sovereign Debt Restructurings and the IMF: Implications for Future Official Interventions / A. Erce. – Dallas : Federal Reserve Bank of Dallas, April 2013. – № WP143. – P. 30.
9. Nelson R. M. Sovereign Debt in Advanced Economies: Overview and Issues for Congress / R. M. Nelson. – Washington : Congressional Research Service, October 2013. – P. 28.
10. Olivares-Caminal R. The EU Architecture to Avert a Sovereign Debt Crisis / R. Olivares-Caminal // OECD Journal: Financial Market Trends – 2011. – Volume 2011. – Issue 2. – P. 1-32.
11. European Financial Stability Facility [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Європейського фінансового стабілізаційного фонду. – Режим доступу : <http://www.efsf.europa.eu/about/index.htm>.
12. European Stability Mechanism [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Європейського стабілізаційного механізму. – Режим доступу : <http://www.esm.europa.eu/index.htm>.
13. Последствия европейского долгового кризиса для экономики России / Под ред. М.Ю. Головина. – М. : Институт экономики РАН, 2013. – 61 с.
14. Key ECB interest rates [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Європейського центрального банку. – Режим доступу : <http://www.ecb.europa.eu/stats/monetary/rates/html/index.en.html>.

УДК 339.9, 625.1, 656.02

Дорофеева К.М.

*аспірант кафедри міжнародної економіки
Донецького національного університету економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського*

Папакин В.В.

*аспірант кафедри міжнародної економіки
Донецького національного університету економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського*

К ВОПРОСУ ОБ ИННОВАЦИОННОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ МИРОВОЙ ТРАНСПОРТНОЙ СИСТЕМЫ

Статья посвящена рассмотрению инновационных вариантов развития мировой транспортной системы. Особое внимание уделено струнным технологиям Юницкого как крупномасштабному транспортному проекту, способному повысить эффективность функционирования мировой транспортной системы. Установлены наиболее существенные препятствия для внедрения инновационной транспортной системы.

Ключевые слова: мировая транспортная система, струнные технологии Юницкого, интеллектуальные транспортные системы, рельсо-струнная эстакада, юнибус.

Дорофеева Х.М., Папакин В.В. ДО ПИТАННЯ ПРО ІННОВАЦІЙНУ ТРАНСФОРМАЦІЮ СВІТОВОЇ ТРАНСПОРТНОЇ СИСТЕМИ

Стаття присвячена розгляду інноваційних варіантів розвитку світової транспортної системи. Особливу увагу приділено струнним технологіям Юнацького як крупномасштабному транспортному проекту, що може підвищити ефективність функціонування світової транспортної системи. Встановлені найбільш суттєві перешкоди для впровадження інноваційної транспортної системи.

Ключові слова: світова транспортна система, струнні технології Юницького, інтелектуальні транспортні системи, рейко-струнна естакада, юнібус.

Dorofeyeva K.M., Papakin V.V. TO THE QUESTION OF INNOVATION TRANSFORMATION OF WORLD TRANSPORT SYSTEM

The article discusses innovative options for the development of global transportation system. Particular attention is given to string Unitsky technology as large-scale transport project, that can improve the functioning of the global transportation system. The most significant barriers to the introduction of innovative transport system were set.

Keywords: world transport system, string Unitsky technology, intelligent transportation system, string-rail overpass, unibus.

Постановка проблеми. Стремительное развитие мировой экономики в XXI веке, активизация интеграционных процессов во всех сферах деятельности человечества тесно связаны с эффективностью функционирования мировой коммуникационной системы, особое место в которой занимает транспортная отрасль. Транспорт представляет собой элемент производительных сил общества и является специфической отраслью материального производства, по показателям развития которой можно судить об адекватности решения проблем и выполнения задач, стоящих перед экономическими субъектами, формирующими национальные, региональные и мировые системы. Внедрение инноваций в транспортные коммуникации обеспечит условия для экономического роста, повышения конкурентоспособности экономики и качества жизни населения.

Анализ последних исследований и публикаций.

Рассмотрению особенностей функционирования и оптимизации мировой транспортной системы посвящены работы ученых А.Э. Горева, А.Е. Эмировой, В.К. Городецкого и др. Инновационные аспекты развития мировой транспортной системы рассматриваются такими представителями Международного транспортного форума, как Г. Уд, Р. Чейс, П. Рамзауер и др. Инновационные трансформации транспортной системы на основе струнных технологий рассматриваются А.Э. Юницким, Д.Н. Вертуховым и др.

Постановка задачи. Целью статьи является рассмотрение вариантов оптимизации функционирования мировой транспортной системы на основе инноваций.

Изложение основного материала исследования. В научной литературе существует множество опреде-

лений терміна «транспортная система». В наиболее общем случае – это совокупность работников, транспортных средств, элементов инфраструктуры, включая систему управления [1, с. 34].

Формирование мировой транспортной системы ученые связывают с инновацией 50-х годов XX века в сфере управления перевозками на морском транспорте. Морской флот для перевозки генеральных грузов перестал справляться с возрастающим грузооборотом, несмотря на то, что грузоподъемность грузовых судов была 10-15 тыс. т, со скоростями до 25-30 узлов с грузоподъемностью судовых кранов до 80 т. Судовладелец Малколм Макклейн в США совместно с судоходными компаниями «Си-Лэнд» и «Грейс-Лайн» нашел выход из сложившегося кризиса тоннажа, проведя экспериментальные перевозки в морских судах грузов, предварительно загруженных в большегрузные контейнеры. Вскоре оптимальными были признаны стальные или алюминиевые ящики с размерами, равными ширине и длине общеупотребляемой (т. е. в Европе, Азии, СССР, США) железнодорожной платформы – 8x40 футов (2,4x12,19 м). [2] Возникновение контейнеров позволило ускорить обработку судов в 3-4 раза, что значительно увеличило количество международных экономических связей. Контейнерные перевозки стали первым достижением научно-технического прогресса в транспортной сфере, которое оказало значительное влияние на развитие мировой экономической системы.

Российский ученый Городецкий В.К. определяет мировую транспортную систему как совокупность всех путей сообщения и видов транспортных средств. [3] Финансовый словарь толкует понятие мировой транспортной системы как совокупности существующей инфраструктуры путей сообщения, транспортных средств, транспортных предприятий и системы управления транспортом. [4] Также мировую транспортную систему в общем виде можно представить как совокупность региональных и национальных транспортных систем. Несмотря на различия в трактовании данного понятия, очевидной является неоднородность мировой транспортной системы.

Особую актуальность эффективное формирование транспортных систем различного уровня приобрело в XX веке. Одной из первых с проблемами в транспортной сфере столкнулась Западная Европа, в связи с большим количеством стран, расположенных на незначительной территории. Кроме этого, уже более столетия назад губернатором штата Колорадо (США) Уильямом Гиплином была высказана идея соединения Северной Америки и Европы железнодорожной связью через Берингов пролив, но до сих пор данный проект не был практически реализован. Однако эффективность транспортной системы не может быть рассмотрена исключительно в рамках достижения оптимальности выполнения соответствующих процессов внутри системы, основной ее задачей является удовлетворение потребности экономики в перевозке грузов и обеспечение мобильности населения [1, с. 35]. Демографические и экономические изменения, представляющие собой последствия глобализационных процессов, ставят перед транспортной системой ряд задач, а именно:

- услуги грузовых и пассажирских перевозок должны быть более безопасными, беспрепятственными, надежными, экологически устойчивыми и финансово доступными;

- в связи с превращением информации в электронном виде в важнейший компонент современной рыночной инфраструктуры она должна стать одной

из основных позиций в ресурсном потенциале транспортных предприятий, т. е. потребители должны иметь информативные системы, которые предоставляли бы мгновенные и легкодоступные данные о функционировании транспортной сети;

- экологическое воздействие транспорта на здоровье и благосостояние человека, климат и биоразнообразие должно быть резко снижено. Рост объема перевозок не должен быть прямопропорционально связан с ростом спроса на ископаемые виды топлива;

- субъектам транспортной отрасли необходимо поднять уровень квалификации в соответствии с возрастающими потребностями экономики и населения, необходимо укреплять исследовательский и аналитический потенциал;

- институтам управления следует в большей мере учитывать горизонтальную природу многих транспортных проблем посредством большей скоординированности и более высокой степени интегрированности [5].

Таким образом, оптимизация мировой транспортной системы является проблемой глобального характера, однако решается она на национальном или региональном уровнях. Большинство существующих транспортных систем – наследие прошлых эпох, их модернизация требует значительных капиталовложений, а на сегодняшний момент в мировом сообществе не приняты глобальные стандарты их функционирования. Международные организации, такие как ИМО, МСАТ, ОГА, FIATA, СМГС, ИАТА и другие, разрабатывают стратегии оптимизации транспортных систем, но касательно конкретных областей или для определенного вида транспорта, что препятствует их эффективному развитию в глобальном масштабе.

Достижение стоящих перед транспортной отраслью задач требует решительных действий по разработке и реализации инновационных проектов, т. е. продвижение в интеллектуальных и энергоусиливающих технологиях.

Для реализации проектов традиционных транспортных систем мировому сообществу необходимы значительные вливания капиталов и не менее значительные затраты времени. Кроме того, многие транспортные сети могут быть расположены в экстремальных условиях, что повлечет за собой увеличение эксплуатационных издержек, и общие затраты на эксплуатацию будут значительно превышать инвестиционные затраты на строительство. Динамичное развитие мировой экономики выдвигает транспортной отрасли требование по увеличению скорости перевозок, таким образом, модернизированные трассы должны быть высокоскоростными для быстрого преодоления значительных расстояний, что также увеличивает стоимость строительных и эксплуатационных затрат. Сопоставление временных и стоимостных затрат в совокупности подтверждает, что старые технологии больше неактуальны, а решение проблем транспортной отрасли возможно лишь на мировом уровне при использовании инновационных, прорывных транспортных технологий.

Наиболее актуальными на современном этапе развития транспортной отрасли являются интеллектуальные транспортные системы (ИТС, англ. Intelligent transportation system), которые представляют собой единый комплекс автоматизированных систем, предназначенный для сбора, обработки и передачи информации о работе и состоянии транспортной инфраструктуры, обмена информацией между ее пользователями и соответствующими управляющими

структурами в режиме реального времени [6]. Внедрение ИТС повышает эффективность и качество планирования (работы) управления транспортным комплексом за счет увеличения информированности участников дорожного движения. Однако, несмотря на то, что с 1980-х годов большинство стран Западной Европы, Азиатско-Тихоокеанского региона и США целенаправленно и систематически продвигают ИТС в качестве базиса транспортной политики, среди них нет общепринятого понятия о сферах применения данной интеллектуальной системы. Так, в Решении № 1312/2013/EU Европейского Парламента от 11 декабря 2013 года акцент ставится на применении ИТС в сфере автотранспорта, не исключая возможности взаимодействия с другими видами транспорта, [7] в то время как в ИТС стран Азиатского региона максимально задействованы все виды транспорта.

Таким образом, применение инновационных технологий в сфере повышения эффективности функционирования мировой транспортной системы необходимо базировать не на модернизации существующих объектов и менеджмента, а на абсолютно новой глобальной системе транспортных коммуникаций, которой на сегодняшний момент может стать надземная и надводная эстакадная дорога с использованием струнных технологий Юницкого (STY).

Протяженность существующих мировых транспортных коммуникаций в общей сложности составляет 35 миллионов километров, из них более 32 миллионов – автодороги, более 1,2 миллиона – железные дороги, около 1 миллиона километров – магистральные трубопроводы; транспортные системы на основе струнных технологий отсутствуют, несмотря на то, что разработано уже четвертое поколение такой системы.

Основу транспортной системы STY составляют специальные пустотелые рельсы, внутри корпуса которых натянуты струны (предварительно напряженные системы высокопрочных проволок), замоноличенные в прочную конструкцию специальным бетоном [8]. STY включает в себя инновационную рельсо-струнную путевую структуру и специальный подвижной состав – одиночные самоходные рельсовые автомобили на стальных колесах (юнибусы). При этом струнная транспортная система представлена двумя принципиально разными транспортными системами: двухрельсовым и однорельсовым (моноSTY) STY.

Путевая структура двухрельсовой STY представляет собой два рельса-струны, натянутых с общим усилием 100-600 тонн между анкерными опорами, с

расстояниями между ними 1-3 км и более, и опирающихся на промежуточные опоры-стойки с образованием пролетов длиной 30-40 м и более. Подвижной состав – это одиночные самоходные рельсовые юнибусы, передвигающиеся сверху по рельсам-струнам на стальных колесах со скоростью от 50 до 500 км/час, в зависимости от допустимой скорости движения по построенной трассе. По топливной (энергетической) эффективности двухрельсовый STY превосходит в 1,5-2 раза железную дорогу и в 3-5 раз – автомобиль.

Путевая структура моноSTY представляет собой один рельс-струну, натянутый с усилием 50-200 тонн между анкерными опорами (в качестве анкерных опор могут быть использованы специально спроектированные здания) без промежуточного опирания, либо с опиранием на промежуточные опоры, для моно-юнибуса, передвигающегося со скоростью от 50 до 150 км/час. По топливной (энергетической) эффективности моноSTY не имеет себе равных среди известных и перспективных транспортных систем. Например, при скорости движения 100 км/час в городском цикле, удельный расход энергии (топлива) составит: 0,6-0,8 кВтЧ часов электрической энергии на 100 пассажиро-километров, или 0,15-0,2 литра горючего на 100 пассажиро-километров [8].

Специфика концептуальной новизны и эффективности струнных транспортных систем представлены в табл. 1.

Исходя из представленной в табл. 1 информации, можно сделать вывод о том, что STY по прочности, ровности, жесткости, долговечности и затратам топлива значительно превосходит традиционные наземные транспортные системы.

Кроме того, рельсо-струнная эстакада может быть спроектирована под любую расчетную подвижную нагрузку для широкого диапазона скоростей и для различных длин пролетов (от 10 метров до 3 километров). Имея низкую материалоемкость (на уровне расхода стали на железнодорожные рельсы), такая структура будет менее капиталоемкой по сравнению с традиционной эстакадой. Исключение насыпей, выемок, мостов, путеводов и водопропускных сооружений позволяют выстроить необходимую для STY инфраструктуру на пересеченной местности, в горах, в болотистой местности и в других сложных природно-климатических условиях [8].

Струнные транспортные системы особо актуальны в контексте глобальной проблемы урбанизации вви-

Таблица 1

Специфика концептуальной новизны и эффективности STY [8]

Специфика новизны STY	Описание
Конструктивная новизна STY	Оригинальная конструкция предварительно напряженной рельсо-струнной эстакады позволяет создать практически идеально ровный и жесткий рельсовый путь без применения обязательного для традиционных видов рельсового транспорта железнодорожного полотна со шпальной решеткой и щебеночной призмой (в наземном варианте) или жесткой несущей продольной балки или фермы, установленной на опоры (в эстакадном варианте прокладки традиционных рельсовых трасс).
Техническая новизна STY	Применение легких рельсовых автомобилей, не требующих сложных рессорных и амортизирующих устройств, а также значительные стабилизационные масс для гашения ударов от путевых неровностей. Легкие юнибусы СТЮ оснащены противосходной системой и будут устойчивы на рельсо-струнном пути даже при сверхвысоких для наземного транспорта скоростях движения.
Организационная новизна STY	Отказ от традиционной эшелонной организации движения рельсовых транспортных модулей по жесткому расписанию, в связи с тем, что при низкой потребной энерговооруженности легких юнибусов появляется реальная возможность сделать каждый модуль самоходным. При этом сохраняется и даже повышается провозная способность магистралей STY по сравнению с традиционными видами транспорта, которые из-за своей громоздкости не способными с высокой частотой следовать друг за другом. Использование современных систем управления движением позволяет также отказаться от ручного управления юнибусами и полностью перейти на процесс транспортировки по принципу «горизонтального лифта». Скоростным же режимом движения, при соблюдении заложенных ходовых параметров и требований к обеспечению безопасности, управляет автоматизированный центральный пост транспортной системы STY.

ду того, что скоростная транспортная сеть над городской застройкой, с использованием в качестве эстакад специально построенных высотных зданий могла бы позволить решить существующие в мегаполисе транспортные проблемы. В то же время STY даст возможность рассредоточить мегаполисы в пространстве, минимизируя вред, наносимый окружающей среде.

Однако внедрение инновационной струнной системы, несмотря на значительные ее преимущества по сравнению с традиционными транспортными системами, сталкивается с рядом препятствий, а именно:

- размытые экономические стимулы. Доработка и внедрение STY требует начальных затрат, а при условии длительного срока эксплуатации активов их окупаемость не будет быстрой;

- нежелание перемен. Радикальные и революционные перемены, одной из которых станет STY, ведут к появлению как выигравших, так и проигравших; последние вполне резонно будут сопротивляться внедрению STY;

- слабое институциональное взаимодействие. Как уже отмечалось выше, внедрение инноваций на транспорте является проблемой глобального характера, а ее решение разрабатывается на национальном или региональном уровнях;

- отсутствие правил и норм регулирования. Отсутствие норм и правил регулирования функционирования STY ведет к увеличению затрат. Разработка норм функционирования STY в разных странах должно быть согласовано, а основные принципы – унифицированы.

- недостаток квалифицированных субъектов STY. В транспортной отрасли наблюдается серьезный дефицит квалифицированных специалистов, отсутствует необходимая взаимосвязь между университетами и применением знаний в государственном секторе и отрасли.

Преодоление этих барьеров – задача, требующая от субъектов мировой системы новых инициатив и форм сотрудничества. Реализация проекта STY актуальна не только с позиции развития стран мирового сотрудничества, но и представляет собой основу укрепления межцивилизационных отношений.

Струнная транспортная система Юницкого состоит из принципиально новой высокотехнологичной и низкочрезвычайно затратной путевой структуры, а также безопасного, экономичного и экологичного подвижного состава инфраструктуры второго уровня. При этом инновационные системы состоят из элементов, уже выпускаемых мировой промышленностью.

Выводы из проведенного исследования. Итак, мировая транспортная система объединяет страны, являясь материальной основой обеспечения международных связей и интеграции стран в глобальное пространство. Динамичное развитие новых, формирующих мировой порядок процессов стимулирует внедрение инновационных технологий в транспорт как в один из важнейших элементов жизнеобеспечения мировой системы. Струнные технологии Юницкого, имеющие мировую новизну и международную патентную защиту, проявляют свою практическую значимость не только в технологии, но и в отношении к управлению социальными и экономическими факторами, определяющими направления и темпы эволюции в мировой транспортной системе.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Горев А.Э. Основы теории транспортных систем / А.Э. Горев : учеб. пособие. – СПб. : СПбГАСУ, 2010. – 214 с.
2. История возникновения контейнерных перевозок. Официальный сайт «Контейнерные перевозки» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.pro.org.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=1661:histori1&catid=10&Itemid=79.
3. Городецкий В.К. Мировая экономика. Раздел 9 «Транспорт, связь, сфера услуг» / В.К. Городецкий : учеб пособие [Электронный ресурс] – Режим доступа : <http://economuch.com/zarubejnyih-stran-hozyaystvo/transport-svyaz-sfera-10960.html>.
4. Мировая транспортная система: структура и развитие. Официальный сайт журнала «Бизнес-Центр» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://biznesdays.ru/mirovaya-transportnaya-sistema-struktura-i-razvitie.html>.
5. Транспорт и инновации: высвобождение потенциала. Аналитический доклад Секретариата МТФ [Электронный ресурс] – Режим доступа : <http://www.internationaltransportforum.org/2010/pdf/SecretariatPaperru.pdf>.
6. Интеллектуальная транспортная система. Официальный сайт компании «СИТРОНИКС» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.sitronics.ru/products/security_sols/9539/.
7. Decision No 1312/2013/EU of the European Parliament and of the Council of 11 December 2013 on the Strategic Innovation Agenda of the European Institute of Innovation and Technology (EIT). Официальный сайт доступа к законодательству ЕС [Электронный ресурс] – Режим доступа : <http://eur-lex.europa.eu/legalcontent/EN/TXT/?qid=1398626000924&uri=CELEX:32013D1312>.
8. Струнная транспортная система Юницкого. Официальный сайт «Фонда содействия экономическому развитию имени Байбакова Н.К.» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.fondbaybakova.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=85:-68-&catid=11:2011-09-14-15-13-54&Itemid=26.

УДК 339.9.012.23

Думанська І.Ю.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародних економічних відносин
Хмельницького національного університету**ФІЛОСОФІЯ ВЕДЕННЯ БІЗНЕСУ З ІНОЗЕМНИМИ КОНТРАГЕНТАМИ
В КОНТЕКСТІ ЇХ МЕНТАЛЬНОСТІ: ПОРАДИ ДЛЯ ФАХІВЦІВ ЗЕД**

Стаття присвячена вивченню та аналізу проблем, що пов'язані з започаткуванням та веденням бізнесу з іноземними партнерами з врахуванням їх етнічних особливостей. Проведено дослідження впливу національного менталітету на етапі переговорів та результуючий ефект від їх здійснення в залежності від ділової поведінки іноземних контрагентів. Як результат дослідження, вироблено рекомендації фахівцям ЗЕД відносно співпраці з зарубіжними бізнес-партнерами в межах виконання своїх посадових обов'язків.

Ключові слова: діловий етикет, культура поведінки, іноземні контрагенти, стиль ділових відносин, менеджер ЗЕД.

Думанская И.Ю. ФИЛОСОФИЯ ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА С ИНОСТРАННЫМИ КОНТРАГЕНТАМИ В КОНТЕКСТЕ ИХ МЕНТАЛЬНОСТИ: СОВЕТЫ ДЛЯ СПЕЦИАЛИСТОВ ВЭД

Статья посвящена изучению и анализу проблем, связанных с началом и ведением бизнеса с иностранными партнерами с учетом их этнических особенностей. Проведено исследование влияния национального менталитета на этапе переговоров и результирующий эффект от их осуществления в зависимости от делового поведения иностранных контрагентов. Как результат исследования, выработаны рекомендации специалистам ВЭД относительно сотрудничества с зарубежными бизнес-партнерами в рамках выполнения своих должностных обязанностей.

Ключевые слова: деловой этикет, культура поведения, иностранные контрагенты, стиль деловых отношений, менеджер ВЭД.

Dumanska I.Y. PHILOSOPHY OF DOING BUSINESS WITH FOREIGN COUNTERPARTS IN CONTEXT OF THEIR MENTALITY: TIPS FOR PROFESSIONALS FEA

This article is devoted to the study and analysis of problems related to starting and running a business with foreign partners on account of their ethnic features. The influence of national mentality at the stage of negotiations and the resultant effect of their implementation based on business conduct foreign counterparties. As a result of a study made recommendations with respect to those skilled FEA cooperation with foreign business partners within the performance of their official duties.

Keywords: business etiquette, culture, behavior, foreign contractors, the style of the business relationship manager FEA.

Постановка проблеми. В Україні значна кількість вигідних зовнішньоекономічних проектів залишилася нереалізованою через помилки у виборі виду міжнародного бізнесу, недооцінку різноманітних форм регулювання зовнішньоекономічної діяльності в країні, нечіткий розподіл функціональних обов'язків між працівниками та ін. Однією з найсуттєвіших причин провалу цих проектів є відсутність у наших менеджерів знань та умінь про те, як встановлювати контакти, враховувати національні та психологічні особливості іноземних партнерів, дотримуватися ефективної тактики ведення переговорів, індивідуальної бесіди, презентації тощо [6, с. 135].

Взаємодія з іноземними бізнес-партнерами – це завжди зіткнення різних національних культур. Традиції і звичаї ділового спілкування та ті цінності, що властиві партнерам, відбиваються на діловому спілкуванні та процесі його проведення, так само як і на результаті. Саме через неусвідомлення цього при контактах представників різних країн відбуваються непорозуміння, а іноді й конфлікти.

Менеджеру зовнішньоекономічної діяльності слід виходити з того, що на процес укладання будь-якої міжнародної угоди обов'язково вплинуть національні культури країни походження та країни призначення товару [8, с. 41].

Таким чином, розвиток і вивчення ділових культур стане одним із ключових аспектів конкурентоспроможності в майбутньому. Менеджери, які вміють розуміти, цінувати й ефективно мотивувати колеги, що належать до різних культур, стануть найціннішим ресурсом у майбутньому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивчення особливостей ментальностей та специфіки співпраці з іноземними бізнес-партнерами присвячені ро-

боти К. Бартлетт, Дж. Блека, М. Борга, С. Госхела, Х. Грегерсена, М. Менденхелла, Г. Перлмуттера, Г. Хедлунга та ін. Праці деяких російських та українських вчених, зокрема А.С. Белорусова, О.А. Кириченко, В.С. Куриляк, С.П. Мясоєдова, С.Е. Пивоварова, О.І. Рогача, Л.М. Симонової, також присвячені аналізу національних бізнес-культур. Поряд з тим сучасні дослідники не приділяють значну увагу проблемам фахової підготовки майбутнього менеджера ЗЕД в аспекті, зокрема недостатньо опрацьованими є рекомендації фахівцям ЗЕД відносно співпраці з закордонними бізнес-партнерами в межах виконання своїх посадових обов'язків.

Постановка завдання. На основі викладеного можна сформулювати завдання дослідження, що полягає в аналізі особливостей започаткування та ведення бізнесу з іноземними контрагентами з урахуванням із ментальних особливостей та надані рекомендації фахівцям ЗЕД відносно співпраці з ними.

Виклад основного матеріалу дослідження. Знання ділового етикету – необхідна професійна якість, адже майже 70% «зірваних» ділових угод не були укладені тому, що вітчизняні бізнесмени не знають правил ділового спілкування і не володіють культурою поведінки. Такі дані підтверджуються і світовим досвідом.

Так, ще у 1936 році Дейл Карнегі писав: «Успіхи тієї чи іншої людини у її фінансових справах на 15% залежать від її професійних знань і на 85% – від її вміння спілкуватися з людьми» [3, с. 102]. Знаючи це, японці витрачають сотні мільйонів доларів на рік на навчання хорошим манерам та консультації з питань етикету, культури поведінки.

Знання етикету, культуру поведінки – це ключові умови для успішної роботи у будь-якій організації –

така думка провідних спеціалістів фірм. Етикет став диктувати норми поведінки на роботі, на вулиці, у гостях, на ділових і дипломатичних прийомах, у театрі, у суспільному транспорті і т. д. Але крім загальних правил етикету існує також професійний етикет, який призваний забезпечити найвищу ефективність у виконанні професійних функцій. Учасники будь-якої взаємодії завжди намагаються зберегти найбільш оптимальні форми цієї взаємодії і правила поведінки. Від новачка вони стануть вимагати неухильного дотримання відпрацьованих і перевірених правил ділового спілкування, тому що вони полегшують виконання професійних функцій та сприяють досягненню поставлених цілей.

У практиці ділових відносин завжди є певні стандартні ситуації, для яких і виробляють форми і правила поведінки. Цей набір правил складає етикет ділового спілкування.

Діловий етикет – результат тривалого добору правил форм найбільш доцільної поведінки, що сприяло успіху в ділових відносинах [9, с. 78]. Не завжди легко дається засвоєння цих правил, однак якщо бажаєте встановити міцні ділові відносини із закордонними партнерами, то знання правил ділового етикету просто обов'язкове. Як і в давні часи, так і зараз ці правила допомагають зближенню економічних і фінансових інтересів торгових людей, бізнесменів. Прибуток був і залишається вище всіх розходжень національного характеру, віросповідання, соціального стану, психологічних особливостей. Підпорядкування правилам гри визначальної сторони створює основу для успіху угоди.

Насамперед варто пам'ятати, що діловий етикет включає точне дотримання правил культури поведінки, що передбачає в першу чергу глибоку повагу до

людської індивідуальності. Соціальна роль, яку відіграє та чи інша людина, не повинна бути самодостатньою, не повинна вона мати і гіпноітичний вплив на ділового партнера.

Розширення культурних контактів, запозичення культурних цінностей та міграція людей з однієї культури в іншу суттєво впливають на культуру ділових стосунків. З одного боку, розвиток сфери освітньої комунікації приводить до того, що китаєць чи японець, отримавши освіту у Франції, сприймають особливості французької поведінки [2, с. 56]. А з іншого, взаємопроникнення національних стилів формує відповідні загальні традиції, нормативи в сфері ділової культури. Тому, розглядаючи питання особливостей ділових стосунків в різних країнах світу, недоцільно абсолютизувати вплив національних стилів на процес, наприклад, ведення переговорів.

Але, незважаючи на процеси глобалізації, питання вивчення і врахування в діловій сфері національних особливостей залишається важливим аспектом етики ділових стосунків.

Відмінності культур можуть бути досить істотними і стосуватися мови, правил етикету, стереотипів поведінки, використання певних засобів спілкування. Взаємодія з іноземними партнерами – це завжди зіткнення різних національних культур. Саме через неусвідомлення цього при контактах представників різних країн відбуваються непорозуміння, а іноді й конфлікти. На стадії реалізації контактів виявляються певні національні особливості, притаманні окремим народам. Ці особливості слід враховувати, готуючись до будь-яких переговорів з іноземцями, і відповідним чином коригувати свої дії [7, с. 91].

Таблиця 1

Американо-європейські національні стилі ділових стосунків іноземних контрагентів на стадії переговорів про економічну співпрацю*

Загальна характеристика	Манера переговорів	Неформальні сторони переговорів	Дистанція під час розмови
Американський стиль ділових стосунків			
Прагнуть обговорити не тільки загальні підходи, а й деталі, пов'язані з реалізацією домовленостей. Типовими є мажорний настрій, відкритість, енергійність, дружнелюбність, не дуже офіційна манера ведення переговорів.	Намагаючись провести переговори швидко, американці можуть заключати договори по телефону, підтверджуючи їх згодом телеграмом або факсом.	На ділових зустрічах американці люблять говорити про сім'ю, хобі; теми політики та релігії краще не торкатися. Розмовляють зазвичай голосно.	Велика
Французький стиль ділових стосунків			
Приділяється значна увага попереднім домовленостям та попередньому обговоренню проблем. Договори, підписані французами, завжди дуже точно сформульовані й не допускають можливості різних тлумачень.	Ведуть переговори досить жорстко, не маючи «запасної» позиції. Не люблять, коли партнери змінюють свою позицію. В своїй аргументації орієнтуються на логічні доводи. Часто вибирають конфронтаційний стиль взаємин.	Небажані розмови – релігія, політика, питання кар'єри, сімейний стан, прибутки, втрати.	Коротка
Німецький стиль ділових стосунків			
Німці вирізняються пунктуальністю, педантичністю, організованістю, скептичністю. При складанні угод намагаються передбачити великі штрафи при недотриманні гарантійного періоду на товар, що постачається.	Вони докладно виробляють свою позицію, поетапно обговорюють питання.	Обмінюватися подарунками у ділових колах не прийнято. Якщо вас запросили в ресторан, то свій рахунок доведеться оплачувати самостійно (хоча можуть бути винятки).	50 см
Англійський стиль ділових стосунків			
Характерними для них є прагматизм, емпіризм, але при цьому вони ставляться до розгляду питань досить гнучко. Вони вирізняються стриманістю, скрупульозністю, діловитістю, повагою до власності.	Англійці вміють терпеливо слухати співбесідника, хоча це не означає згоди. І навпаки, не люблять, коли багато говорять, вважаючи це грубим нав'язуванням себе іншим.	Дорогий подарунок розцінюється як хабар. В неофіційних розмовах уникають тем про особисте життя, релігію, життя королівської родини, тем, пов'язаних з Північною Ірландією.	50 см

* узагальнено на основі [6, с. 105-107]

Проблема національного стилю ділових стосунків в нашій країні ще далеко не вивчена, при підготовці менеджерів цьому приділяється недостатня увага. Все це суттєво позначається на ефективності співпраці вітчизняного бізнесу з іноземними партнерами.

У розвинених країнах Заходу і Сходу, що мають великий досвід ведення переговорів, склалися специфічні національні стилі. Як свідчить аналіз літератури, американський стиль ведення переговорів зазвичай відрізняють професіоналізм, енергійність. У той же час присутній надмірний натиск. Виявляючи щире зацікавлення у переговорах, вони задають багато питань. До переговорів готуються старанно, цінують час і пунктуальність. Підкреслено дружельні та відкриті, але водночас впевнені у своїх перевагах. У ділових угодах зазвичай прагнуть до одержання «швидких» грошей [2, с. 60]. Розглянемо деякі національні стилі ділових стосунків (табл. 1).

Не маючи належного досвіду проведення міжнародних переговорів, сторони, як правило, наївно переконані в прийнятності власного національного стилю поведінки і дотримуються його, зовсім не з огляду на те, що культурний «базис» партнера зовсім інший.

Щоб уникнути проблем у ході переговорів, можна скористатися методом, що дозволяє діагностувати хід переговорів, пророкувати області можливих конфліктів і визначити стратегічні шляхи їхнього дозволу.

Стил поведінки партнерів на переговорах визначаються в залежності від двох основних факторів:

– Що кожна зі сторін вважає кінцевим результатом.

– Як поведуться партнери в комунікаційному процесі обговорення питань [2, с. 62].

Стил ведення переговорів можна умовно позна-

чити у виді спектра, уздовж якого розставляються різні точки – від тих, що базуються «на положенні», і до тих, що базуються «на інтересі».

Переговори з основою «на положенні» будуються на принципі «виграш – програш». Передбачається, що обидві сторони будуть переслідувати свої власні цілі і прагнути максимально збільшувати свої переваги. Основний наголос партнери роблять на якусь вимогу, її просування і захист. Будь-які поступки компенсуються тільки за рахунок одержання інших вигод. Для виправдання своєї вимоги використовуються будь-які об'єктивні дані. У процесі комунікацій можуть використовуватися різні тактичні дії: тиск на суперника, затягування ходу переговорів, уникання порядку денного, раптовість пропозицій, передчасний відхід з переговорів, виведення партнера з рівноваги тощо. Ці переговори тривають під гаслом: «одні переговори – один контракт». Хто мав стосунки з латиноамериканцями або близькосхідними бізнесменами, добре нас зрозуміють.

Водночас під час переговорів з основою «на інтересі» створюється сприятлива атмосфера для співробітництва, обміну технічними нововведеннями і досягненнями у своїй області, економічними результатами діяльності фірм, розглядається готовність негайної сплати необхідних платежів і т. п. Така атмосфера проведення переговорів сприяє відкритості і вільному обміну інформацією між партнерами, орієнтує на повагу один до одного, взаємодопомогу, розуміння нестатків, труднощів і устремлінь кожної сторони. Це характерно для переговорів між японськими фірмами та рядом азіатських бізнес-партнерів (табл. 2).

Спілкування «із глибоким змістом» характеризується відносно невеликим наголосом на слова, інформацію, ідеї, тобто на те, з приводу чого воно відбувається. Основний же наголос переноситься на

Таблиця 2

Азіатські національні стилі ділових стосунків іноземних контрагентів на стадії переговорів про економічну співпрацю*

Загальна характеристика	Манера переговорів	Неформальні сторони переговорів	Дистанція під час розмови
Китайський стиль ділових стосунків			
Китайські бізнесмени зазвичай не відразу «відкривають карти», поступки роблять під кінець переговорів, після того як оцінять можливість іншої сторони. Вміють уміло використовувати чужі помилки.	В китайській делегації багато експертів з різних питань, тому її чисельність зазвичай виявляється доволі значною.	Китайці надають велике значення неформальній бесіді: розпитують про сім'ю, дітей, вік та уподобання. Подарунки прийнято дарувати організації, а не окремій особі.	50 см
Японський стиль ділових стосунків			
Уникнення обговорень і зіткнень позицій під час офіційних переговорів. Зі слабким партнером вони можуть удаватися до тиску.	Впродовж переговорів не змінюють свої позиції та тактику ведення переговорів. Японці йдуть на поступки, якщо поступки робить й інша сторона.	Не рекомендується спілкуватися з японцями про релігію та філософію. З великою пересторогою вони ставляться до жінок-бізнесменів. В Японії не використовується рукоштовання, прямий погляд в очі. Важливим елементом є уклін.	Коротка
Арабський стиль ділових стосунків			
Велике значення для представників арабського світу мають мусульманські традиції. Під час знайомства з представниками арабських країн потрібно активно висловлювати свою прихильність і гостинність. Вони віддають перевагу попереднім детальним узгодженням всіх питань.	Труднощі й конфлікти під час переговорів іноді виникають через звичку арабів торгуватися, а також тому, що вони побоюються, що їх можуть зневажати і ними хочуть керувати. Вони не люблять поспіху, розмови та переговори ведуться поважно та повільно.	При спілкуванні з арабськими партнерами неприпустимо цікавитися здоров'ям дружини та дітей, це може їх образити.	20–40 см

* узагальнено на основі [6, с. 121-125]

сам зміст спілкування, якому і надається надзвичайно важливе значення. Стиль такого спілкування об'єктивний, прямий і ясний, велике значення приділяється точності і дослівній інтерпретації.

На переговорах з «глибоким змістом» сторони використовують документи, письмові чорнові угоди, докладно визначають терміни. Цьому стилю спілкування віддають перевагу партнери зі США, Швейцарії, Ісландії та ін. [1, с. 108].

Спілкування, що перебуває на іншому кінці спектра, засноване на «глибокому контексті», припускає, що такі контекстуальні фактори, як взаємозв'язок, місце, час, установка і почуття мають першорядне значення. Ціль спілкування полягає в тому, щоб чуйно і точно «читати» свого партнера і візуально діагностувати його поведінку.

Партнери, що використовують цей стиль, частіше орієнтуються на те, що і як було сказано в бесіді. Стиль їхнього спілкування тонкий, особистий і частково непрямий. При такому стилі партнери використовують натяки, репліки двозначного характеру, завуальовані пропозиції, багато проблем вирішують інтуїтивним шляхом і дуже добре образно мислять. Цей стиль характерний для ділових людей Мексики, Іспанії, Єгипту, Філіппін і ін. країн [9, с. 52].

Партнери, культури яких дозволяють використовувати кожний з перерахованих стилів, досить легко можуть розв'язувати проблеми в процесі комунікацій. Розбіжності і конфлікти можуть, як правило, виникати між партнерами, стилі поведінки яких відносяться до протилежних квадрантів кваліфікаційної схеми.

Кожен менеджер, що веде переговори на міжнародному рівні з перетинанням культур, повинен не тільки розуміти ці проблеми, але і бути здатним позитивно їх вирішити. Співробітництво з іноземними партнерами передбачає, насамперед, особисті контакти, але може бути повноцінним лише за наявності знання основних правил, етичних норм і традицій ділових стосунків, які ґрунтуються на дипломатичному протоколі, а також на національно-культурних і етнічних відмінностях переговорного процесу.

В умовах загострення і напруженості переговорів з іноземним партнером поведінка ділової людини як у словесному, так і невербальному відношеннях часто зумовлюється лише інтуїцією – культурно зумовленими мотиваціями, закладеними в кожному з нас [4, с. 17]. Тому, не маючи належного досвіду проведення міжнародних переговорів, сторони, як правило, впевнені в прийнятності власного національного стилю поведінки і дотримуються його, не враховуючи, що культурний «базис» партнера зовсім інший.

Щоб уникнути «міжкультурних» проблем під час переговорів, можна скористатися методом, який дозволяє передбачати хід переговорів, можливі конфлікти і визначити стратегічні шляхи їх вирішення. Стилів поведінки партнерів на переговорах за цим методом визначаються залежно від двох основних факторів:

- який кінцевий результат передбачає кожна сторона;
- як поведуть себе партнери при обговоренні питання [7, с. 53].

Стилів проведення переговорів залежно від прийнятої позиції класифікують на такі, що ґрунтуються «на положенні», «на інтересі», «за змістом», «на контексті».

Переговори, що ґрунтуються «на положенні», будуються за принципом «виграш-програш», тобто чим більше домагається одна сторона, тим більше

поступається інша. Передбачається, що обидві сторони прагнутимуть до реалізації власної мети і намагатимуться максимально збільшити свої переваги. Основний наголос партнери роблять на певній вимозі та використовують різноманітні тактичні дії: тиск на партнера, драматичні прийоми, затягування переговорів, неоголошений порядок денний, передчасний вихід з переговорів тощо. Саме такий тип переговорів переважає на базарах Близького Сходу чи Латинської Америки [5, с. 84].

Переговори, що ґрунтуються «на інтересі», являють собою зовсім інший підхід і передбачають досягнення взаємовигідної угоди, яка матиме довгостроковий характер. Контракт, який підписується на переговорах, гнучкий і здатний пристосуватися до можливих змін ринку. Прикладом проведення таких переговорів є ділові стосунки між японськими фірмами.

Спілкування «за змістом» характеризується відносно незначним наголосом на словах, інформації, ідеях, тобто на зовнішньому боці. Основний наголос переноситься на зміст спілкування. Стиль такого спілкування об'єктивний, прямий та зрозумілий, велике значення надається точності та дослівній інтерпретації. Такі переговори можна порівняти з добре сфокусованою світлою плямою. Цьому стилю спілкування надають перевагу партнери зі Сполучених Штатів Америки та північно-європейських країн [1, с. 62].

Спілкування, яке базується на «глибокому контексті», передбачає, що такі фактори, як взаємозв'язок, місце, час, установка, почуття мають першочергове значення. Партнери часто орієнтуються на те, що і як було сказано під час розмови. Стиль спілкування тонкий, особистий і частково непрямий. Символом такого спілкування може бути широкий промінь прожектора.

Кожен, хто проводить переговори на міжнародному рівні, повинен не тільки розуміти проблеми, котрі виникли при неспівпаданні стилів спілкування, а й бути здатним вирішити їх, тим самим створюючи передумови для належного розуміння іноземним партнером свого стилю спілкування, а, отже, справжнього взаєморозуміння.

Звичайно, існують інші методи вивчення партнерів – візуальна психодіагностика, соціоаналіз тощо, які слід використовувати. Наведена схема стилів спілкування з іноземними партнерами може суттєво допомогти в цьому.

Слід зауважити, що недостатня досвідченість українських бізнесменів призводить до того, що під час переговорів вони часто не готові до несподіванок. Німці більше часу приділяють плануванню своїх зустрічей, майже в кожного є приблизний план переговорів, що передбачає можливі відхилення та можливі наслідки і результати. Інтереси турецьких бізнесменів навіть після їхнього пояснення залишаються незрозумілими, і, як наслідок, виникають суперечності. Вони не досить гнучкі, але це не означає, що турецька сторона не бажає зрозуміти іншу точку зору. Американці часто надзвичайно тверді в своїх позиціях, не беруть до уваги інтереси представників іншої держави, піклуючись лише про власні [5, с. 86].

Висновки з проведеного дослідження. З наведеного вище можна зробити висновки, що національна специфіка, манера ділового спілкування різних країн залишаються важливими елементами міжнародного, або крос-культурного спілкування. Тому так важливо про них знати, навіть якщо ділові переговори й зустрічі відбуваються на території власної країни.

Таким чином, професійна компетенція в сфері ділового стилю спілкування з врахуванням ментальних особливостей бізнес-партнерів є важливим інтегральним компонентом структури професійної компетентності менеджерів ЗЕД, що дозволяє фахівцю найбільш ефективним чином здійснювати свою діяльність, а також сприяє саморозвитку та самовдосконаленню особистості.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Афанасьєв І. Діловий етикет : 2-ге вид., перероб. і доп. / Афанасьєв І. – К. : «Альтерпрес», 2001. – 352 с. – рос. мовою.
2. Галушко В. П. Діловий протокол та ведення переговорів / Галушко В. П. – Вінниця : НОВА КНИГА, 2002. – 223 с.
3. Карнегі Д. Як виробити впевненість у собі і впливати на людей, виступаючи публічно / Д. Карнегі ; [пер. з англ.]. – Рибінськ : ВАТ «Рибінський Будинок друку», 2007. – 205 с.
4. Орбан-Лембрик Л. Е. Психологія управління : навч. посібник / Орбан-Лембрик Л. Е. – К. : Академвидав, 2003. – 568 с.
5. Палеха Ю. І. Етика ділових відносин : навч. посібник / Палеха Ю. І. – К. : Кондор, 2008. – 356 с.
6. Стоян Т. А. Діловий етикет: моральні цінності і культура поведінки бізнесмена : навч. посібник / Стоян Т. А. – К. : Центр навч. літератури, 2004. – 232 с.
7. Тимошенко Н. Л. Корпоративна культура : діловий етикет : навч. посібник / Тимошенко Н. Л. – К. : Знання, 2006. – 391 с.
8. Чайка Г. Л. Культура ділового спілкування менеджера : навч. посібник / Чайка Г. Л. – К. : Знання, 2005. – 442 с.
9. Чмут Т. К. Етика ділового спілкування : навч. посібник: 3-тє вид., перероб. і доп. / Т. К. Чмут, Г. Л. Чайка. – К. : Вікар, 2003. – 223 с.

УДК 339.9:330.34:608

Киризиук С.В.

*докторант відділу економіки і політики аграрних перетворень
Інституту економіки та прогнозування
Національної академії наук України*

МІЖНАРОДНІ ТА ВІТЧИЗНЯНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ КРЕАТИВНОЇ ЕКОНОМІКИ

У статті проаналізовано основні тенденції та особливості глобального розвитку креативних індустрій. Оцінено значення креативного сектору в економіці України. Узагальнено національні особливості та проблеми розвитку креативних індустрій.

Ключові слова: креативна економіка, креативні та культурні індустрії, людський капітал, зовнішня торгівля, середовище.

Киризиук С.В. МЕЖДУНАРОДНЫЕ И ОТЕЧЕСТВЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ КРЕАТИВНОЙ ЭКОНОМИКИ

В статье проанализированы основные тенденции и особенности глобального развития креативных индустрий. Оценено значение креативного сектора в экономике Украины. Обобщены национальные особенности и проблемы развития креативных индустрий.

Ключевые слова: креативная экономика, креативные и культурные индустрии, человеческий капитал, внешняя торговля, среда.

Kyryziuk S.V. INTERNATIONAL AND UKRAINIAN TRENDS OF THE CREATIVE ECONOMY DEVELOPMENT

The article analyzes the main trends and features of the international development of creative industries. There was estimated the value of the creative sector for the Ukrainian economy. The national features and problems of the creative industries development were summarized.

Keywords: creative economy, creative and cultural industries, human capital, foreign trade, environment.

Постановка проблеми. В останні два десятиліття глобальний економічний розвиток набув нових рис, що викликано зміною природи його джерела. В розвинених країнах та більшості країн, що розвиваються, на зміну традиційним виробництвам під впливом прискореного розвитку технологій та всеохоплюючої глобалізації прийшла епоха сфери послуг та інновацій, ознаменувавши перехід цивілізації до економіки знань. Успішність її становлення залежить від якості людського капіталу – його творчого й новаторського начала, а також від оточуючого середовища, визначальними рисами якого мають бути інноваційна прийнятність, толерантність та висока якість соціальної інфраструктури. Результатом гармонійного синтезу вище переліченого є активний розвиток в ряді країн та регіонів четвертинного сектору економіки – культурних та креативних індустрій, який стає рушієм соціо-економічного розвитку в цілому. Підтвердженням тому виступають зростаюча кількість зайнятих, збереження позитивної динаміки зовнішньої торгівлі креативною продукцією навіть в умовах фінансової кризи.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Підвищення інтересу до досліджень становлення та розвитку культурних та креативних індустрій прослідковується з кінця минулого століття такими зарубіжними науковцями й експертами, як Р. Флоріда, Ч. Лендрі,

Дж. Хоукінс та ін., які заклали основи теорії креативної економіки. Вагомий внесок у пропагування важливого значення та засобів й механізмів розвитку культурних і креативних індустрій на міжнародній арені здійснило ЮНЕСКО та UNCTAD (Конференція ООН з торгівлі та розвитку). У вітчизняному науковому середовищі також відмічається певна зацікавленість теоретико-методологічними особливостями даної проблематики. Поле досліджень українських науковців досить широке: від загальних положень (І. Вахович, О. Чуль) до особливостей окремих підходів теорії креативної економіки (І. Радіонова), від моделей розвитку креативної економіки на макрорівні (А. Осаул) до просторових аспектів на рівні міста (В. Чала). Проте для прискорення розвитку сектору креативних індустрій в Україні потрібно зважати на глобальні тенденції та відповідність їм національних особливостей.

Постановка завдання. З огляду на зазначене, метою нашого дослідження є узагальнення міжнародних і вітчизняних тенденцій розвитку креативної економіки та оцінка її значення для національної економіки.

Виклад основного матеріалу. Вперше офіційне визнання існування та значимості креативних індустрій як окремого сектору економіки було здійснено

Міністерством культури, медіа та спорту Великобританії у 1998 р. До їх числа було віднесено рекламу; архітектуру; ринок мистецтва та антикваріату; ремесла; дизайн; моду; кіно; музику; виконавче мистецтво; галузь розваг та відпочинку; видавничу справу; створення програмного забезпечення; телебачення й радіомовлення. У наступне десятиліття було розроблено окремі моделі класифікації культурних та/або креативних індустрій, проте найбільш затребуваною сьогодні є модель, розроблена UNCTAD, в якій виділяють чотири групи та дев'ять підгруп креативних індустрій:

I. Культурна спадщина: традиційна культура (ремесла, фестивалі тощо); культурні пам'ятки (музеї, бібліотеки, місця розкопок тощо).

II. Мистецтво: образотворче мистецтво (скульптура, фотографія тощо); виконавче мистецтво (вокал, драматичне мистецтво тощо).

III. Медіа: публікації та видавництво; аудіовізуальні твори (фільми, телебачення, радіомовлення); нові медіа (цифровий контент, відеоігри тощо).

IV. Функціональний креатив: дизайн (архітектура, іграшки, ювелірні вироби); креативні послуги (реклама, цифрові й культурні послуги).

У 2008 році ООН було опубліковано перший глобальний звіт про стан розвитку креативної економіки, яку було представлено як ефективну модель прискорення соціо-економічного розвитку в світі. В розвинених країнах визнавали значимість креативних індустрій для економіки й проголошували одним із пріоритетів розвитку. Зокрема, 2009 р. був визнаний в ЄС як Європейський рік креативності та інновацій, що закріпило пріоритет розвитку креативних індустрій в економіці. Піднесення креативної економіки відбувалося на тлі глобальної фінансової кризи, яка поставила перед світовою спільнотою нові виклики, пов'язані з пошуком новітніх шляхів розвитку світової економіки. Креативна економіка на противагу традиційній експлуатації обмежених природних ресурсів пропонує задіяння практично безмежного ресурсу – знань та креативного таланту, що закладений у людському розумі. Креативне мислення, притаманне креативним індустріям, стає найважливішим джерелом новітніх і креативних ідей та нестандартних рішень, що приводить до відродження або ребрендингу міст, регіонів й країн, створення нових товарів та послуг, пропагування ідей екологічного та сталого розвитку, підвищення глобальної комунікативності, розвитку окремих громад. Поряд з індивідуальними особливостями людини для розвитку креативної економіки надзвичайно важливим є здатність формування соціальних знань та соціальних мереж, що розглядається як ключовий фактор підвищення конкурентоспроможності економіки. Руйнуючи існуючі упередження щодо необхідності високого рівня добробуту та платоспроможного споживчого ринку, креативність все глибше проникає у життя людей, а креативні індустрії стають важливим сектором національних економік [1, с. 115-117]. За останні півтора десятиліття розвиток креативного сектора економіки у світі набув виражених рис та ставих тенденцій.

Глобальний розвиток креативних індустрій має дещо вищі темпи зростання, ніж в цілому економіки, що стало наслідком підвищення їх значення для національних економік: внесок креативних індустрій в глобальну економіку оцінюється у 7% ВВП при майже 9-відсотковому щорічному прирості [2]. В країнах ЄС частка креативного сектора в економіці у 2003-2012 рр. виросла на 1,3 в.п. – з 1,9% до 3,2% [3]. При цьому в таких країнах, як Швеція, Фінляндія,

Нідерланди, Великобританія роль креативного сектора перевищує середнє значення по ЄС майже в 2 рази. В США креативні індустрії формують понад 3% ВВП, показуючи незначне падіння в ретроспективі, що пов'язують з рецесією, яка затягнулася після фінансової кризи [4]. Активний розвиток креативного сектора стає неодмінною особливістю не лише розвинених країн, а й тих, що розвиваються. Зокрема, в Китаї цей сектор протягом останнього десятиліття показує щорічне 25-відсоткове зростання, внаслідок чого внесок креативних індустрій у ВВП країни виріс до 3% [5]. Схожа динаміка розвитку креативного сектора відмічається й серед інших країн, що розвиваються (перш за все Аргентині, Бразилії, Індії, Уругваї та ін.). Це дає підстави для обґрунтованих висновків про можливість розгляду креативного сектора як важливого фактора майбутнього глобального розвитку.

Окрім зростаючої економічної функції розвиток креативних індустрій забезпечує підвищення соціального добробуту через залучення все більшої кількості робочої сили. Серед європейських країн рівень зайнятості в креативному секторі варіюється від 3% у Польщі, Болгарії та Румунії до 5% у Норвегії, Швейцарії й Великобританії та до 7% у Швеції. Разом з тим найвищий рівень зростання зайнятості в креативних індустріях характерний переважно для невеликих економік: у 2003-2009 рр. цей показник складав на Кіпрі 26%, у Словаччині 26%, Естонії 11%, Латвії 10% [6, с. 18-19]. В країнах, що розвиваються, ринок зайнятих в креативному секторі також динамічно зростає й оцінюється в середньому у 5-7%, причому в окремих з них (Таїланд, Філіппіни тощо) перевищує 10%. Варто зауважити, що креативний сектор висуває високі вимоги до якості трудових ресурсів. Оскільки креативні індустрії діють у площині тісної взаємозалежності між підприємництвом та креативністю, надзвичайно актуальною є проблема пошуку кадрів із збалансованим набором характеристик, які мають відповідати потребам мобільного менеджменту, необхідності залучення фінансових ресурсів та інформаційно-комунікаційної діяльності. Крім того, динамізм розвитку галузі потребує прискореного оновлення старих та освоєння нових знань та навичок, а також здібностей щодо прогнозування майбутніх тенденцій.

Для сектору креативних індустрій характерним є одночасна робота різних за організаційно-правовими формами та масштабами фірм. Навіть у секторах, де домінують великі міжнародні компанії, участь мікро-, малих та середніх фірм не применшує їх значення у розвитку галузі. Так, наприклад, в Австрії у сфері креативних індустрій функціонує понад 38 тис. підприємств, 63% з яких – індивідуальні (засновник – єдиний працівник), що вдвічі вище, ніж в цілому в економіці. Крім того, більше 25% креативних підприємств мають 2-4 найманих працівника й лише 5% фірм – понад 10 зайнятих.

Специфіка виробничої та організаційної діяльності креативних індустрій вимагає використання великої кількості жіночої праці, що створює широкі можливості для підтримання політики гендерної рівності. Число зайнятих жінок в усіх секторах креативних індустрій, окрім «нові медіа», перевищує середнє значення в економіці. Більше того, частка самозайнятих жінок в креативних індустріях в декілька разів перевищує аналогічний показник в цілому в економіці: наприклад, в Німеччині ці показники становлять 44% (в креативному секторі) та 7% (в цілому в економіці) відповідно [7, с. 6].

Розвиток креативних індустрій має чітко виражений урбанізаційний характер. Великі мегаполіси та

міста внаслідок вищої частки креативного класу притягують капітал для розвитку креативних індустрій, підтвердженням чому є двох-трьох-кратне перевищення рівня креативної зайнятості в мегаполісах по відношенню до загальнонаціональних показників: наприклад, зайнятість у креативних індустріях в Берліні складає 8%, тоді як в цілому в Німеччині лише 3%; для Нью-Йорка та США ці показники становлять відповідно 8,1% та 2,2%; для Відня та Австрії – 14% та 4% [8, с. 92-93]. Незважаючи на це, ми розділяємо й підтримуємо думку про те, що для сільських територій нова модель розвитку економіки на основі креативних індустрій може бути прийнятною з огляду на наявний потенціал та перспективи синтезу традиційних та новітніх (креативних) форм й видів діяльності [1, с. 119-121].

Глобальна фінансова криза спричинила 12-відсотковий спад рівня світової торгівлі у 2008 р., при цьому обсяги торгівлі креативною продукцією та послугами продовжували зростати, показуючи щорічне 14-відсоткове зростання (в тому числі 11,5% – товарів, 17% – послуг). У результаті за десять років (2002-2011 рр.) обсяги міжнародної торгівлі креативною продукцією подвоїлись. Це підтверджує значний запас міцності та високий потенціал розвитку даного сектору економіки. Незважаючи на те, що розвинені країни формують основну частину світового експорту креативної продукції, країни, що розвиваються, показують значно вищі темпи приросту: у 2002-2008 рр. їх обсяги подвоїлись і становили у 2008 р. понад 176 млрд. дол. (при цьому третина експорту спрямовувалася до країн, що розвиваються), що складало 43% світової торгівлі даною продукцією. Це свідчить про зростання значення розвитку креативної економіки в країнах, що розвиваються, та активну експансію їх продукції на світовий ринок, особливо окремих видів. Зокрема, найвищі темпи зростання у 2002-2008 рр. були зафіксовані у групі «нові медіа» (18 в.п.), «ремесла» (11 в. п.), в результаті чого частка цих країн у світовому експорті у 2008 р. становила 52% та 64% відповідно (також вагому частку ці країни займають в групі «дизайн»). У решті класифікаційних груп частка країн, що розвиваються, коливається в межах 10-24%.

Доступна статистична інформація не дозволяє в повній мірі оцінити розвиток креативних індустрій в Україні за виключенням зовнішньоторговельної складової, представленої у базі даних UNCTAD, де представлено інформацію про стан торгівлі в розрі-

зі виділених видів креативної продукції та послуг. Класифікація видів креативних товарів UNCTAD включає сім груп: «ремесла» (килими, пряжа, плетені вироби тощо); «дизайн» (предмети для інтер'єру й екстер'єру, ювелірні вироби, іграшки та ін.); «аудіовізуальні твори» (кінопродукція); «нові медіа» (мультимедійні записи, відеоігри); «виконавче мистецтво» (музичні записи й диски); «видавництво» (книги, преса тощо); «образотворче мистецтво» (живопис, фотографія, скульптура та ін.).

У цілому аналіз показників стану зовнішньої торгівлі креативною продукцією свідчить про позитивні тенденції розвитку (табл. 1). По-перше, динаміка показників стану зовнішньої торгівлі креативною продукцією має вищі темпи розвитку, ніж в цілому по економіці: 18,8% та 0,5% зростання за п'ять років відповідно. По-друге, темпи зростання експорту креативної продукції перевищують аналогічний показник імпорту у 6 разів: якщо протягом 2008-2012 рр. експорт виріс на 42,7%, то імпорт – лише на 7,1%. Відповідно, це позитивно позначилося на стані торговельного балансу креативною продукцією, який скоротився за аналізований період більше, ніж на чверть (при цьому сальдо торговельного балансу країни скоротилося лише на 13,3%), забезпечивши 6% скорочення загального зовнішньоторговельного сальдо України.

Разом з тим окремі негативні особливості стану зовнішньої торгівлі креативною продукцією були виявлені в процесі її галузевого аналізу (табл. 2). Можна констатувати, що структура імпорту креативної продукції України достатньо подібна до світового аналогу й польського, зокрема. Проте структура експорту креативної продукції має дещо асиметричну форму в бік переважання однієї групи креативної продукції – «дизайну» (понад с загального обсягу), що включає товари для оздоблення інтер'єру, вироби зі скла, дорогі вироби та ін. Такі структурні перекоси є наслідком нерозвиненості передусім виробництва аудіовізуальних товарів (головним чином, кіноіндустрії), які у світовому експорті складають майже 7%, а в Польщі – понад 10%. В останній цього вдалося досягти завдяки виваженій й систематичній політиці підтримки й просування продукції кіноіндустрії на зовнішні ринки (зокрема, й України, в якій достатньо широко представлена польська продукція). Іншою групою низько розвиненого креативного експорту для України є продукція «нових медіа індустрій» (відеоігри, аудіозаписи), що обумовлено принаймні двома клю-

Таблиця 1

Значення креативної продукції у зовнішній торгівлі України

Показники	Роки		Зміна показника, 2012 до 2008, %
	2008	2012	
1. Зовнішньоторговельний оборот, млн. дол. США	152489,7	153171,0	100,5
2. Зовнішньоторговельний оборот креативною продукцією, млн. дол. США	1674,8	1989,5	118,8
3. Сукупний експорт, млн. дол. США	66954,4	68532,0	102,4
4. Експорт креативної продукції, млн. дол. США	551,6	787,0	142,7
5. Частка експорту креативної продукції в сукупному експорті, %	0,82	1,15	139,4
6. Сукупний імпорт, млн. дол. США	85535,3	84639,0	99,0
7. Імпорт креативної продукції, млн. дол. США	1123,2	1202,5	107,1
8. Частка імпорту креативної продукції в сукупному імпорті, %	1,31	1,42	108,2
9. Сальдо торговельного балансу країни, +/- млн. дол. США	-18580,9	-16107,0	86,7
10. Сальдо торговельного балансу креативної продукції, +/- млн. дол. США	-571,6	-415,5	72,7

Джерело: розраховано за даними UNCTAD [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://unctadstat.unctad.org/ReportFolders/reportFolders.aspx>

Таблиця 2
 Порівняння галузевої структури експорту й імпорту креативної продукції за регіонами, 2012 р., %

Креативні індустрії	Експорт			Імпорт		
	Весь світ	Польща	Україна	Весь світ	Польща	Україна
Ремесла	7,2	4,4	6,1	6,4	10,7	10,7
Аудіовізуальні твори	6,8	10,1	0,5	6,9	7,9	6,1
Дизайн	60,1	63,2	75,8	59,1	53,9	64,5
Нові медіа	8,6	6,3	0,8	10,6	16,4	3,1
Виконавче мистецтво	1,1	0,3	0,1	1,2	1,0	0,8
Видавництво	8,1	13,7	15,2	8,8	8,2	12,1
Образотворче мистецтво	8,1	1,9	1,5	6,9	1,8	2,5
Разом	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Джерело: розраховано за даними UNCTAD [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://unctadstat.unctad.org/ReportFolders/reportFolders.aspx>

човими причинами: вітчизняний інтелектуальний потенціал використовується переважно іноземними ІТ-компаніями, в тому числі за межами України; проблеми у сфері дотримання прав інтелектуальної власності (зокрема, в мережі Інтернет). Крім згаданих сфер нерозвиненими статтями вітчизняного експорту креативної продукції є також товари виконавчого (музичні записи, CD тощо) та образотворчого (живопис, скульптура, фотографія тощо) мистецтв. Проте на підтримку останнього можна відмітити, що навіть у більш розвиненій Польщі склалася подібна ситуація у експорті даної продукції. Серед позитивного у структурі вітчизняного експорту креативної продукції треба відмітити досить високу частку товарів групи «ремесла», в якій лідирують за обсягами експорт килимів, пряжі та товарів для святкування (весільні та ін.). Українська Буковина відома далеко за межами України завдяки налагодженому виробництву весільних суконь та супутніх товарів, а окремі села Чернівецької області (Волока, Грушівка) стали спеціалізованими центрами з багаторічною історією, більшість мешканців яких зайняті саме в цій індустрії.

Проведений аналіз географічної структури зовнішньої торгівлі креативною продукцією дав змогу зробити наступні висновки (рис. 1). По-перше, диверсифікована географія імпорту креативної продукції з переважанням країн, що розвиваються, та розвинених країн свідчить про високий ступінь інтеграції України у глобальну економічну систему та відповідність потреб внутрішнього ринку світовим тенденціям. По-друге, оскільки географія експорту креативної продукції є менш диверсифікованою й спрямовується в основному (87,1% від загального обсягу) до країн з перехідною економікою, це може свідчити про низькоконкурентність вітчизняної галузі креативних індустрій або нерозвиненість маркетингової політики на зовнішніх ринках.

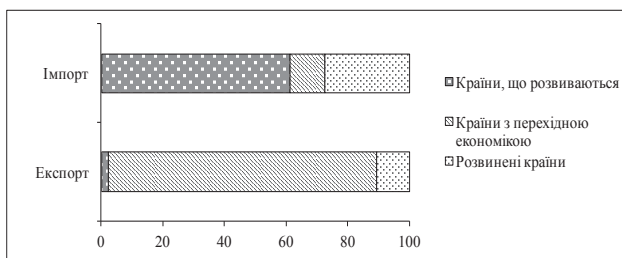


Рис. 1. Географічна структура зовнішньої торгівлі креативною продукцією України, 2012 р., %

Джерело: побудовано за даними UNCTAD [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://unctadstat.unctad.org/ReportFolders/reportFolders.aspx>

Особливість розвитку вітчизняного креативного сектору полягає в тому, що поряд з комерційними товарами та послугами реалізується велика кількість творчих ідей, що мають на меті не створення прибутку, а задоволення передусім духовних цінностей людини, формування особливої атмосфери [9, с. 9-10]. Відсутність належного сприятливого середовища в Україні стало наслідком асиметричного розвитку креативних індустрій. Можливості отримання високих прибутків стали рушійним фактором прискореного розвитку теле- й радіоіндустрій. Крім того, в останні роки більш активно розвивається сфера дизайну, що спричинено підвищенням попиту з боку медіа-індустрій та креативного оздоблення інтер'єрів та екстер'єрів у галузі будівництва (переважно з боку приватного сектору). Решта секторів креативних індустрій «...існують у нестійкому положенні» [9, с. 11]. Такий стан справ в креативному секторі економіки України певною мірою обумовлений низькою об'єктивних причин, в тому числі: низький попит в цілому в Україні та суттєва його диференціація за регіонами, відсутність якісного кадрового забезпечення, прогалини у сфері захисту авторських прав й, нарешті, відсутність виваженої політики розвитку креативних індустрій [9, с. 12].

Висновки. Креативність – неподібність, автентичність й специфічність, тому кожен товар, кожен ринок, кожна країна має свій власний потенціал, а особливість підходів, прийнятих рішень та механізмів реалізації забезпечує їм певну автентичність, а отже й попит на креативні товари й послуги.

Попит на креативні товари та послуги навіть в період глибокої рецесії не зазнав суттєвих змін – люди потребують певного задоволення своїх культурних та творчих потреб, але при цьому відчутно змінюються форми та джерела їх задоволення, що вимагає й від самих креативних галузей високої мобільності й адаптивності.

Глобальний ринок креативних індустрій розвивається досить стрімко та мобільно, що вимагає від окремих країн та виробників високих адаптаційних здібностей, щоб відповідати світовим тенденціям. Україна має значний потенціал розвитку креативного сектору економіки й, в тому числі, нарощування експортного потенціалу. Для подолання структурних перекосів в галузі креативних індустрій необхідно сприяти виявленню креативного потенціалу та сприяти реалізації започаткованих новацій. При цьому індивідуальна та колективна ініціатива має бути підтримана виваженою системною політикою.

Здійснювана політика щодо розвитку креативної економіки має ґрунтуватися на усвідомленні її міждисциплінарної природи – економічної, культурної, соціальної, технологічної та екологічної складових. Вона має бути спрямована на забезпечення узгодже-

них дій владних інституцій, інститутів та механізмів, спрямованих на підтримку розвитку креативних та пов'язаних з ними галузей економіки.

Подальші наукові дослідження у цьому напрямку будуть спрямовані на виявлення особливостей та можливостей розвитку креативної економіки в сільській місцевості, а також розробку механізмів сприяння.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Клоудова Й. Влияние развития креативной экономики на экономически отсталые регионы / Й. Клоудова // Журнал новой экономической ассоциации. – 2010. – № 5. – С. 110-125.
2. Creative industries [Електронний ресурс] / International Trade Center. – Режим доступу : <http://www.intracen.org/itc/sectors/creative-industries/>.
3. The value of the creative industries and culture [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.artsandbusinessni.org.uk/documents/2012-05-16-14-04-07-70-09Jul_REI_PICS0708_Chap3.pdf.
4. Where's the Money? US Arts and Culture Economy By the Numbers [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://hyperallergic.com/97423/wheres-the-money-us-arts-and-culture-economy-by-the-numbers/>.
5. CCI's vital statistics [Електронний ресурс] / CECCIA. – Режим доступу : <http://www.ceccia.org/en/index.php>.
6. Power D. (2011) Priority Sector Report: Creative and Cultural Industries. Europe Innova paper № 16, 52 p.
7. Sondermann M. et al. (2009) Culture and Creative Industries in Germany. Research Report No 577. Federal Ministry of Economics and Technology, 27 P.
8. Foord Jo. Strategies for creative industries: an international review [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://dimetic.dime-eu.org/dimetic_files/foord2008.pdf.
9. Антошкіна Л.І. Креативний розвиток України [Електронний ресурс] / Л.І. Антошкіна. – Режим доступу : <http://ir.kneu.edu.ua:8080/bitstream/2010/1783/1/Antoshkina.pdf>.

УДК 339.9

Кібальник Л.О.

*кандидат економічних наук, доцент,
докторант кафедри світового господарства і міжнародних економічних відносин
Інституту міжнародних відносин
Київського національного університету імені Тараса Шевченка*

НАДНАЦІОНАЛЬНИЙ РІВЕНЬ РЕГУЛЮВАННЯ ГЕОЕКОНОМІЧНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ

У статті розглянуто проблеми наддержавного регулювання кардинальних змін, що відбуваються в геоekonomічному просторі. Розкрито необхідність та значення міжнародних організацій у процесах управління геоekonomічними трансформаціями. Доведено визначальний вплив на регулювання геоekonomічних змін на наднаціональному рівні таких організацій, як-от: Світовий банк, Міжнародний валютний фонд, Світова організація торгівлі та організації системи ООН. Обґрунтовано, що міжнародні організації арабського та азіатського регіонів не здійснюють суттєвого впливу на ці процеси.

Ключові слова: геоekonomічні трансформації, міжнародні організації, Міжнародний валютний фонд, Світовий банк, Організація Об'єднаних Націй, Світова організація торгівлі.

Кибальник Л.А. НАДНАЦИОНАЛЬНЫЙ УРОВЕНЬ РЕГУЛИРОВАНИЯ ГЕОЭКОНОМИЧЕСКИХ ТРАНСФОРМАЦИЙ

В статье рассмотрены проблемы надгосударственного регулирования кардинальных изменений, происходящих в геоэкономическом пространстве. Раскрыты необходимость и значение международных организаций в процессах управления геоэкономическими трансформациями. Доказано определяющее влияние на регулирование геоэкономических изменений на наднациональном уровне таких организаций, как: Всемирный банк, Международный валютный фонд, Всемирная торговая организация и организации системы ООН. Обосновано, что международные организации арабского и азиатского регионов не оказывают существенного влияния на эти процессы.

Ключевые слова: геоэкономические трансформации, международные организации, Международный валютный фонд, Всемирный банк, Организация Объединенных Наций, Всемирная торговая организация.

Kibalnyk L.O. SUPRANATIONAL LEVEL OF REGULATION OF GEO-ECONOMIC TRANSFORMATIONS

The problems of supranational regulation of fundamental changes taking place in the geo-economic space are considered in the article. The necessity and importance of international organizations in the management of geo-economic transformations are found. The decisive influence of the organizations, such as the World Bank, International Monetary Fund, World Trade Organization and the United Nations System, on the regulation of geo-economic changes on the supranational level is determined. It is substantiated that international organizations of the Arab and Asian regions have no significant effect on these processes.

Keywords: geo-economic transformations, international organizations, International Monetary Fund, World Bank, United Nations Organization, World Trade Organization.

Постановка проблеми. У новітній геоekonomічній структурі світу прийшов період перманентної нестабільності, викликаної прагненням держав, що проголошують системні переваги постіндустріального розвитку, сформуванню нову парадигму світового ладу, який би відрізнявся яскраво вираженим домінуванням окремої групи розвинених країн над усіма іншими державами. Водночас відбувається загострення глобальних проблем сучасності. Найгостріше перед економічною спільнотою постають проблеми детер-

мінант формування глобальної системи впливу на трансформаційні процеси в міжнародному економічному просторі, що передбачають подолання нерівності в соціально-політичному розвитку між «аграрними» і «постіндустріальними» країнами, розв'язання енергетичної і продовольчої кризи, оздоровлення екологічної ситуації на планеті, оптимізації демографічної ситуації в світі, поліпшення характеру взаємовідносин людини з природою, збереження і дбайливого використання природних ресурсів. В умовах зростання

взаємозалежності між державами в сучасному світі спостерігається активізація гео економічної діяльності суб'єктів міжнародного життя, зокрема, загострюється боротьба між окремими країнами за володіння природними ресурсами, досягнення вищого рівня життя для своїх громадян за допомогою формування різних міжнародних інституційних систем.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам вивчення різних аспектів гео економіки присвячено праці таких вчених, як-от: В. Будкін, В. Дергачев, К. Жан, М. Згуровський, Е. Кочетов, Е. Лутвак, О. Неклеса, Ю. Пахомов, П. Савона, А. Філіпенко, Ю. Яковець та ін. Ці дослідження, насамперед, стосуються визначення суті, структури та основних методологічних підходів аналізу такого системного утворення, як гео економіка. Проблемами трансформації суспільства загалом, економічних трансформацій і трансформацій економічних систем займалися В. Базилевич, О. Білорус, В. Бодров, А. Гальчинський, В. Геєць, Дж. Корнаї, П. Леоненко, І. Лукинов, В. Лук'яненко, Ю. Павленко, Ю. Пахомов, К. Поланьї, В. Полтерович, О. Уільямсон і т. д. Водночас у сучасній економічній літературі проблеми регулювання гео економічних трансформацій на глобальному рівні досліджені недостатньо.

Постановка завдання. На основі викладеного можна сформулювати завдання, яке полягає у визначенні наднаціональних механізмів регулювання гео економічних трансформацій через аналіз діяльності міжнародних економічних організацій.

Виклад основного матеріалу дослідження. Інтернаціоналізація господарського життя, зростання взаємозалежності між країнами, а також виникнення глобальних проблем об'єктивно зумовлюють необхідність активного свідомого регулювання світового господарства у гео економічній площині. Особливо гостро це питання постало після другої світової війни. Післявоєнні десятиліття принципово змінили харак-

тер світової економіки. Вона вступила в новий період свого розвитку. Національні економіки поступово втрачали можливість саморозвитку, тому і почали активно включатися в єдиний економічний організм з універсальною системою регулювання. На нашу думку, новітніми суб'єктами глобальної системи впливу на трансформаційні процеси в міжнародному гео економічному просторі є країни-донори і країни-партнери, міжнародні міжурядові організації і міжнародні неурядові організації, національні неурядові організації, які співпрацюють між собою як на двосторонній основі, так і в багатосторонніх форматах.

Грунтуючись на вищевказаних тезах і зв'язках новітніх трансформаційних процесів у гео економічному просторі, зауважимо, що на сьогодні цілісної системи регулювання глобальної економіки не сформовано. Натомість існують численні процеси і їх учасники, котрі співпрацюють між собою в геометрії, що постійно змінюється, за різними аспектами гео економічної взаємодії. На особливу увагу, з нашої точки зору, заслуговують міжнародні міжурядові організації та інтеграційні об'єднання. Саме міжнародні організації відповідно до своєї місії, є механізмами, через які, з одного боку, забезпечується координація співпраці, а з іншого – здійснюється трансформація гео економічного простору.

Досліджуючи детермінанти глобальних гео економічних трансформацій, слід підкреслити, що якісний стрибок у розвитку міжнародних економічних організацій відбувся в 40-х рр. ХХ ст. Після Другої світової війни були створені і почали функціонувати найбільші організації: Міжнародний валютний фонд, Міжнародний банк реконструкції і розвитку, Генеральна угода з тарифів і торгівлі (ГАТТ), організації системи ООН. Виникнення великої кількості міжнародних організацій було пов'язане з наслідками Другої світової війни, коли людство зрозуміло, що всі найгостріші та найсерйозніші питання воно повинно

Таблиця 1

Характеристика базисних міжнародних інститутів у світовій економіці*

Міжнародні інститути	Рік заснування	Типи членів	Кількість членів
Арабський валютний фонд	1976	Держава	34
Асоціація держав Південно-Східної Азії	1965	Держава	87
Багатостороннє агентство з гарантій інвестицій	1954	Компанії	56
Всесвітня митна організація	1948	Держава	34
Всесвітня організація інтелектуальної власності	1988	Держава	56
Всесвітня торгова організація	1956	Держава	25
Всесвітня туристична організація	1975	Держава	114
Економічна і Соціальна рада ООН	1965	Держава	121
Євразійський банк розвитку	1973	Держава	99
Європейська економічна комісія ООН	1974	Держава	87
Європейський центральний банк	1973	Держава	65
Комісія ООН з права міжнародної торгівлі	1966	Держава	97
Міжнародна асоціація розвитку	1998	Держава	99
Міжнародна асоціація розвитку	1976	Держава	104
Міжнародна асоціація свопів і деривативів	1979	Компанії	54
Міжнародна торгова палата	1982	Компанії	64
Міжнародний автотранспортний союз	1995	Компанії	75
Міжнародний валютний фонд	1945	Держава	86
Міжнародний газовий союз	1986	Держава	34
Міжнародний союз залізниць	1934	Держава	31
Організація ООН з промислового розвитку	1978	Держава	123
Продовольча і сільськогосподарська організація	1967	Держава	107
Світовий банк	1954	Держава	154

*Складено автором за даними джерела [1]

вирішувати мирно й злагоджено. Після війни характер і діяльність міжнародних організацій докорінно змінилися. Довоєнна Ліга Націй була надто слабким і неавторитетним органом. Їй на заміну було створено ООН – потужний орган, що має фактичний статус наднаціональної організації.

Численні структурні підрозділи ООН зумовили струнку взаємно проникаючу і взаємодоповнюючу систему, що охоплює як міждержавні універсальні, так і міжрегіональні та регіональні організації. Сучасну структуру базисних міжнародних інститутів у світовій економіці відображено у таблиці 1.

Після Другої світової війни істотно зміцнився економічний стан США (вони лідирували за всіма економічними показниками) та зріс їхній політичний авторитет у світі. Це відобразилось на характері діяльності міжнародних економічних організацій. США посіли провідне місце в МВФ та МБРР. При голосуванні принципових питань ця країна могла контролювати ухвалення рішень через велику кількість голосів відносно інших країн. Лідерські позиції США характеризувалися також і тим, що долар був проголошений водночас із золотом основою світової валютної системи. Усе це сприяло зростанню економічної і політичної могутності США в західному світі, давало їм можливість впливати на своїх конкурентів і тримати їх під контролем.

Нова хвиля розвитку міжнародних економічних організацій припала на 60-70 роки ХХ ст. У цей період відбувся крах колоніальної системи та утворилося декілька десятків незалежних держав. Зі створенням нових незалежних держав у світовому господарстві виникла безліч складних проблем, зокрема, зовнішня заборгованість, дискримінація у зовнішній торгівлі, голод тощо. У 70-ті роки країни, що розвиваються, котрі входили до Групи 77, виступили з концепцією нового міжнародного економічного порядку (НМЭП). Суть концепції полягала в тому, що ці країни вимагали встановити більш справедливі умови взаємодії у зовнішній торгівлі, валютно-фінансовій сфері, сфері руху капіталу та робочої сили, котрі передбачали певні переваги і пільги в міжнародних економічних відносинах для країн, що розвиваються. Вони вимагали від світової спільноти підтвердити суверенітет відносно природних ресурсів і території; ліквідувати «ножиці цін» на сировину і промислову продукцію; списати зовнішні борги; прискорити промисловий розвиток; ліквідувати голод, злидні, відсталість шляхом обов'язкових перерахувань до 1% ВВП промислово розвинених країн на користь тих, що розвиваються, тощо.

Щоб вирішувати поставлені завдання, необхідно було змінити систему міждержавного регулювання світової економіки, створити нові організації, що слугували інструментами геоекономічних трансформацій. Зокрема, у 1966 р. з метою сприяння і прискорення індустріалізації країн, що розвиваються, і координації діяльності ООН у цій сфері, було створено ЮНІДО – Організацію об'єднаних націй з промислового розвитку. У цей період також була створена Комісія ООН з транснаціональних корпорацій (КТК) і інші організації. У деяких вже наявних міжнародних організаціях, зокрема, ГАТТ, сталися певні зміни принципів, орієнтирів, положень, що стосуються торгівлі з країнами, що розвиваються, на користь інтересів цих держав.

Зауважимо, що в останні десятиліття ХХ ст., окрім традиційних проблем світового господарства (нерівномірності темпів зростання країн, зовнішньої заборгованості), надзвичайно загострилися нові: ва-

лютно-фінансова та енергетична кризи, екологічні проблеми, проблеми створення й освоєння новітніх технологій. Насичена конфліктами, глобальними загрозами світова економіка не в змозі вирішити окреслені проблеми без органічної взаємодії усіх країн.

Міждержавне регулювання, таким чином, перетворилося на необхідну, невід'ємну складову частину світової економіки. Сьогодні економічні відносини між країнами фактично розглядаються як багатосторонні. Держави активніше долучаються до процесів регулювання міжнародних економічних відносин. Це регулювання відбувається в різних формах, на різних рівнях: на рівні урядових і законодавчих органів окремих країн, у формі інтеграційних об'єднань, у вигляді двосторонніх, багатосторонніх договорів, угод різних держав.

На нашу думку, міжнародні економічні організації, котрі мають можливість впливати на регулювання кардинальних змін в геоекономічному просторі, доцільно розділити на три великі групи: міждержавні об'єднання, створені під егідою країн «Триади», міждержавні об'єднання країн Євразійського регіону та організації, що діють в Арабському регіоні. Це дає підстави виявити внесок кожної з них у наднаціональне регулювання геоекономічних трансформацій.

Перша група міжнародних організацій об'єднує економічно розвинені країни світу – більшість держав Європейського Союзу, а також США, Австралію, Корею, Японію та інші. Вплив на геоекономічні трансформації цієї категорії країн забезпечується наступними міжнародними організаціями.

По-перше, це організація об'єднаних націй (ООН) – міжнародна організація, створена для підтримки і зміцнення міжнародного миру та безпеки, розвитку співробітництва між державами. Хоча ця організація налічує аж 193 держави-учасники, але рішення щодо стратегічних аспектів діяльності розробляють США. Про лідерські позиції країн «Триади» в рамках ООН свідчить розмір внесків у регулярний бюджет цієї організації. Так, у 2013 р. частка США становила 22% від загального обсягу внесків країн-членів, далі слідували Японія (10,8%), Німеччина (7,1%), Франція (5,6%) та Великобританія (5,2%) [2].

Ця ситуація пояснюється тим, що в системі регулювання економічної співпраці ООН країни «Триади» підтримують вигідні для економік цих країн вісім основних організаційних програм, як-от: програма розвитку ООН (ПРООН), організація Об'єднаних Націй з промислового розвитку (ЮНІДО), міжнародна організація з атомної енергії (МАГАТЕ), продовольча та сільськогосподарська організація (ФАО) тощо.

Наступною міжнародною організацією, що диктує умови поведінки всім країнам світу в сфері міжнародної торгівлі, а найбільші вигоди від діяльності якої отримують саме країни Уругвайського раунду, є Світова організація торгівлі [3; 4]. Аналіз основних складників економічного впливу СОТ на ефективність національних продовольчих політик засвідчує, що серед країн першої групи – засновників СОТ – найбільші показники розвитку мають Аргентина, Бразилія та країни ЄС. Найнижчий показник розвитку в США, що дорівнює 1,002 [4]. Хоча абсолютні показники виробництва продукції сільськогосподарства у США є одними з найкращих у світі, але динаміка відносних показників засвідчує, що розвиток аграрного сектора в цій країні призупинився. Зауважимо, що вплив Світової організації торгівлі на розвиток аграрної політики за категоріями статусу щодо СОТ, доволі нерівномірний. Так, країни, що приєдналися до цієї організації після уругвайсько-

го раунду, мають не такі вигідні умови, як країни «Триади» (рисунок 1). Водночас Світова організація торгівлі на сьогодні має виключний вплив на національні економіки та суттєво впливає на структуру міжнародної торгівлі і, як наслідок, на гео економічні процеси. Вище зазначене дає змогу стверджувати, що саме країнам «Триади» відводиться вирішальна роль у цьому аспекті регулювання.

Наступною категорією міжнародних організацій, що мають виключний вплив на світові гео економічні процеси, є Група Світового банку, або Всесвітній банк (СБ). Це міжнародна кредитно-фінансова структура, основною функцією якої є надання кредитів державам-членам. До її складу входять: Міжнародний банк реконструкції та розвитку (МБРР); Міжнародна асоціація розвитку (МАР); Міжнародна фінансова корпорація (МФК); Багатостороннє агентство гарантування інвестицій (БАГІ); Міжнародний центр з врегулювання інвестиційних спорів (МЦВІС).

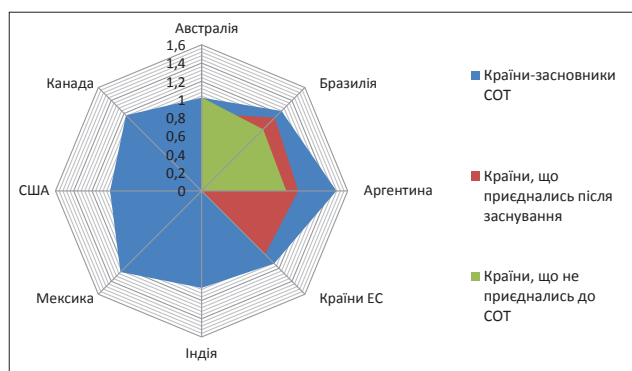


Рис. 1. Вплив світової організації торгівлі на розвиток аграрної політики за категоріями статусу стосовно СОТ*

*Складено автором за джерелами [5-7]

Зауважимо, що перші три організації відіграють роль банків розвитку, дві останні покликані стимулювати приплив іноземних інвестицій у країни з ринками, що розвиваються. Діяльність цих структур спрямовується єдиною стратегією водночас кожна з них виконує свої специфічні функції. Формально Світовий банк має статус спеціалізованої установи ООН, але фактично функціонує як незалежна міжнародна організація. Щодо впливу Світового банку на гео економічні трансформації, слід зазначити, що членами та одержувачами кредитів МБРР можуть бути тільки країни, що вступили в МВФ.

Це пояснюється тим, що держави – члени Групи Світового банку мають проводити свою фінансову та економічну політику, керуючись статутними та іншими вимогами МВФ. Членами інших організацій, що належать до Групи Світового банку, можуть бути лише держави – члени МБРР. Таким чином, на нашу думку, Світовий банк утворює з МВФ єдиний інститут управління розвитком світової економіки і світових фінансів. Членами Групи Світового банку, а фактично об'єктами управління, є практично всі країни світу. Як і в МВФ, розміри паїв держав-членів не однакові. На рисунку 2 зображено 15 держав – членів МБРР, що мають найбільші частки акцій цієї організації.

Зауважимо, що кількість голосів певної країни в керівних органах МБРР залежить від розміру паю. Дані рисунка 3 засвідчують, що, як і в МВФ, найбільша частка голосів у цій організації належить США, а «Групі семи» – вирішальна більшість го-

лосів. Згідно зі статутом, для прийняття найбільш принципових, стратегічних рішень потрібно отримати не менше 85% голосів акціонерів Світового банку. Це дає можливість США блокувати прийняття тих рішень, які їх не влаштовують.

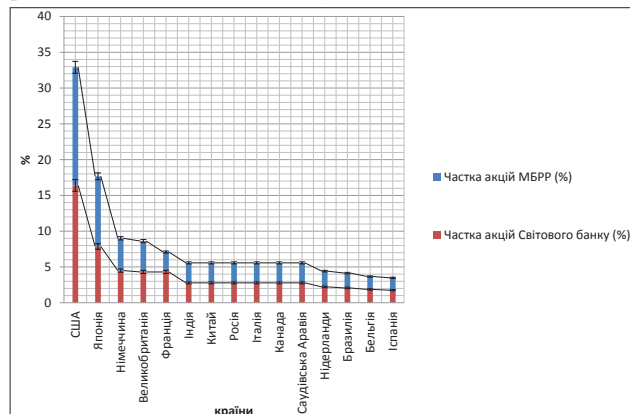


Рис. 2. Частки акцій країн – учасниць міжнародних фінансових організацій Міжнародного банку реконструкції та розвитку і Світового банку*

*Складено автором за джерелами [8; 9]

МБРР є основним позичальником на світових ринках капіталу та найбільшим позичальником-нерезидентом у всіх країнах, де продаються його цінні папери. Таким чином, він відіграє важливу роль посередника в міжнародному перерозподілі позикового капіталу. Спочатку основна мета МБРР полягала в тому, щоб мобілізувати приватний капітал, сприяти відновленню господарства в країнах, що постраждали від Другої світової війни. Свою діяльність банк координував з програмою «плану Маршалла». Тоді МБРР фактично не виходив за рамки проектного фінансування. У 80-х рр. був переглянутий один з основоположних принципів його кредитної політики – принцип надання позичок майже винятково під конкретні об'єкти, і запроваджено практику надання кредитів для структурної адаптації. Таким чином, фактично банк переорієнтовується на управління економічними реформами та гео економічним плануванням у країнах-реципієнтах.

Щодо Світового банку, то він узгоджує власну політику та вимоги з МВФ. Координація діяльності Світового банку, Міжнародного банку реконструкції та розвитку і Міжнародного валютного фонду є очевидною. Тобто прослідковується вплив на гео економічні трансформації з боку країн-донорів кредитних ресурсів через їх політику щодо країн-реципієнтів. Характеристика параметрів залучення кредитних ресурсів Світового банку за секторами та суб'єктами кредитування засвідчує, що отримання прибутку не є основним мотивом у діяльності Світового банку [10; 11].

Зауважимо, що країни СНД також опинилися в фокусі політики цього банку. Україна стала членом цієї організації менше 15 років тому, але на сьогодні також є позичальником його ресурсів. Доцільно звернути увагу, що серед десяти країн, на які Світовий банк витратив найбільші ресурси за всю історію власного існування, жодна країна не продемонструвала підвищення макроекономічних показників. Це засвідчує те, що розроблені Світовим банком програми, рекомендації та проекти не завжди мали позитивний ефект. Так, зокрема, реалізовані в країнах СНД проекти були найбільш масштабними і витратними. У період структурної перебудови на кошти Світового банку в ряді країн пострадянського регі-

ону були проведені приватизація, земельна і сільськогосподарська реформи, модернізація податкової системи, структурна перебудова вугледобувної галузі. Значні суми Світової банк надавав для підготовки управлінських і фінансових кадрів, розвитку фондового ринку, реформи електроенергетики. Існує думка, що ці наслідки заздалегідь програмувалися Світовим банком та іншими фінансовими організаціями. Кількісні параметри позиціонування Світового банку в найбільших країнах-реципієнтах кредитних ресурсів зображено на рисунку 3.

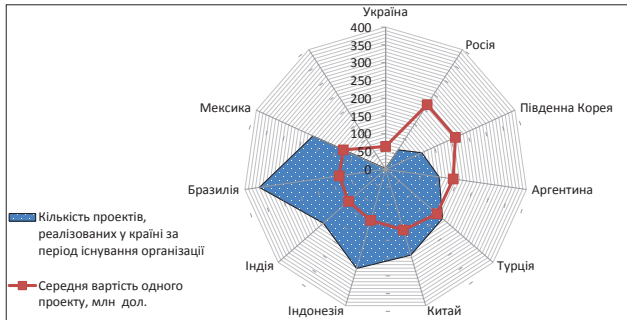


Рис. 3. Кількісні параметри позиціонування Світового банку в найбільших країнах-реципієнтах кредитних ресурсів*

*Складено автором за джерелом [12]

Серед чинних проектів Світового банку у вищезазначених країнах – реформа охорони здоров'я, судової системи, ЖКГ. На кошти Світового банку також здійснюється боротьба з корупцією. Як свідчать дані рисунка 3, в багатьох країнах третього світу кошти, що виділяються на проекти, не забезпечили очікуваного ефекту.

Слід підкреслити, що вимоги Всесвітнього банку в багатьох випадках руйнівно діють на національній економіці та призводять до зростання смертності, корупції, злочинності тощо. Зокрема, в таких країнах, як-от: Аргентина, Сирія, Росія, Україна динаміка макроекономічних показників не засвідчує позитивного впливу кредитної діяльності міжнародних фінансових структур. Так, за період 1980-2003 рр. кредити і гранти від цієї організації отримали 105 держав. Незалежні аналітичні оцінки результатів діяльності Світового банку засвідчують, що в 39 країнах валовий внутрішній продукт зменшився, у 17 – зростання ВВП було мінімальним (від 0 до 1%), а в 33 – помірним (1-4%). Тільки 12 країн, що отримали допомогу, змогли істотно збільшити темпи економічного розвитку. Ще більш гнітюча ситуація склалася у країнах Африки. У цьому регіоні кошти від Світового банку отримали 48 держав, але лише 3 з них змогли успішно розвиватися економічно, а в 23 країнах було відзначено економічний спад [13-17].

Наступна група міжнародних організацій – це об'єднання, створені під егідою країн Євразійського регіону. Загалом міжнародні організації, що створені та контролюються Азіатськими країнами, нечисленні. Однією з провідних міжнародних організацій цього регіону є Азіатський банк розвитку, що заснований з метою стимулювання зростання економіки в Азії і на Далекому Сході через прямі позики та технічне сприяння.

Претендувати на позикові кошти від АБР можуть як уряди країн-учасниць, так і юридичні особи. Середня сума одного кредиту становить 15 млн доларів, більш великі кредити (до 50 млн доларів) банк надає рідко. Пріоритетні сфери вкладень – транспорт

і зв'язок, промисловість, енергетика, сільське господарство, фінансовий сектор. Кредити видаються з двох фондів: звичайного та спеціального. Іншими інструментами АБР в наданні допомоги своїм країнам-членам, окрім кредитів, є технічне сприяння, гарантії та купівля акцій. У 2006 р. банк прийняв рішення ввести «азіатську валютну одиницю» АКЮ, яка буде відображати котирування акцій грошових одиниць 13 країн регіону, і, можливо, перетвориться згодом в азіатський аналог євро. Кошти банку формуються за рахунок внесків країн-членів (7% від статутного капіталу Банку, що становить близько 55 млрд дол.), запозичень на міжнародному ринку облігацій і доходу від кредитування. В рамках кредитів, наданих АБР, є відомі проекти, як-от: Транс-афганський нафтопровід, Проект екстреної допомоги під час землетрусу і цунамі в Індонезії, Регіональна програма використання річки Меконг та Стратегічне партнерство приватного сектора для боротьби з бідністю в Філіппінах [18]. Водночас, на нашу думку, аналізована міжнародна організація, не здійснює суттєвого впливу на глобальні геоекономічні трансформації через її локальний характер.

Динаміка макроекономічних показників та статистичні дані щодо фінансування країн азіатського регіону засвідчують, що попри сприяння суттєвому розвитку сфери зовнішньої торгівлі, діяльність цих міжнародних організацій не має значного внеску в глобальні геоекономічні процеси.

Наступна група – це об'єднання, створені під егідою країн Арабського регіону. Останній, за умов несуттєвого впливу на геоекономічні трансформації, має потужну міжнародну організаційну систему координації. Так, провідною організацією, що має багатосторонні функції, є Організація ісламського співробітництва (ОІС). Вона – найбільш впливова офіційна урядова мусульманська міжнародна організація. На сьогодні вона об'єднує 57 країн з населенням близько 1,5 млрд осіб. Зауважимо, що ісламський світ, як і країни Євразійського регіону, засвідчує високі показники в міжнародній торгівлі. Водночас діяльність вищезазначеної міжнародної організації торкається, насамперед, вирішення внутрішніх проблем та не втручається в глобальні геоекономічні процеси.

Висновки з проведеного дослідження. На початку XXI ст. система міжнародних відносин стає все більш складною, динамічною, і менш передбачуваною. З одного боку, зростання взаємозалежності країн відкриває широкі можливості для економічного зростання, а з іншого боку, спричиняє загострення конфліктів та виникнення загроз світовій економічній стабільності.

Сьогодні на глобальному рівні геоекономічні трансформації координуються міжнародними економічними організаціями. Визначальний вплив на регулювання геоекономічних трансформацій, а іноді і на їх виникнення, здійснюють такі організації, як-от: Світовий банк, Міжнародний валютний фонд, Світова організація торгівлі, організації системи ООН. Ці організації сьогодні перетворилися на інструмент зовнішньої політики країн «Триади». Вони є ключовими інститутами глобалізації, які визначають напрямки геоекономічних трансформацій у світовому господарстві. Так, БМР, МВФ, СОТ і Світовий банк мають загальну спрямованість своїх дій на реалізацію неоліберальної моделі розвитку світової економіки. Як наслідок, ці міжнародні фінансово-економічні організації виконують роль не стільки регуляторів, скільки акторів проведення ідеї монополярної світової конфігурації. Водночас міжнародні

організації арабського та азіатського регіонів не здійснюють суттєвого впливу на гео економічні трансформації та їх регулювання на глобальному рівні.

Зауважимо, що становлення глобальної економіки та зростання взаємозалежності відбуваються на тлі фрагментації світу. Вона проявляється в тому, що при розширенні простору технологічно передових країн з високим рівнем життя, розриви соціально-економічного, технологічного розвитку регіонів планети постійно поглиблюються, що свідчить про неспроможність аналізованих міжнародних організацій вирішувати економічні проблеми сучасності. Як наслідок, особливо актуальною проблемою подальшого дослідження, в цьому контексті, може бути розробка всеохоплюючої стратегії переходу до сталого розвитку людства, яка б ґрунтувалася на принципах неподільності і транспарентності міжнародних економічних відносин, а також посилення ролі регіональних інтеграційних угруповань в регулюванні гео економічних трансформацій.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Офіційний сайт ЮНКТАД [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://unctad.org/en/pages/GDS/GDS.aspx>.
2. Офіційний сайт ООН [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.un.org/en/index.shtml>.
3. Глобальна інституалізація та міжнародні організації в забезпеченні продовольчої безпеки : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.02 / С. М. Халатур ; Дніпропетр. нац. ун-т ім. О. Гончара. – Д., 2012. – 19 с. – укр.
4. Офіційний сайт Продовольчої організації ООН. (ФАО) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.fao.org/home/ru/>.
5. Глобальна інституалізація та міжнародні організації в забезпеченні продовольчої безпеки : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.02 / С. М. Халатур ; Дніпропетр. нац. ун-т ім. О. Гончара. – Д., 2012. – 19 с. – укр.
6. The World Association for Case Method Research & Application. WACRA [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.wacra.org/WORLD%20POVERTY%20MAP.pdf>.
7. Human Development Report 2013. UNITED NATIONS DEVELOPMENT PROGRAMME [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://hdr.undp.org/en/content/human-development-report-2013>.
8. World Bank Group Members. The World Bank [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/EXTABOUTUS/ORGANIZATION/BODEXT/0,,contentMDK:20122871~menuPK:64020025~pagePK:64020054~piPK:64020408~theSitePK:278036,00.html>.
9. International Bank for Reconstruction and Development. The World Bank [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/EXTABOUTUS/EXTIBRD/0,,menuPK:3046081~pagePK:64168427~piPK:64168435~theSitePK:3046012,00.html>.
10. Open Knowledge Repository. Filter by: Country. The World Bank [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://openknowledge.worldbank.org/search-filter?field=country>.
11. Open Knowledge Repository. Collections. The World Bank [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://openknowledge.worldbank.org/community-list>.
12. World Development Report 2014 : Risk and Opportunity – Managing Risk for Development. The World Bank [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/16092>.
13. World Investment Report 2013. Global Value Chains: Investment and trade for development, UNCTAD [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2013_en.pdf.
14. World Investment Report 2012: Non-equity modes of international production and development UNCTAD [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.unctad-docs.org/files/UNCTAD-WIR2012-Full-en.pdf>.
15. World Investment Prospects Survey 2009–2011, UNCTAD [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.unctad.org/en/docs/diaeia20098_en.pdf.
16. World Investment Report 2008: Transnational Corporations and the Infrastructure Challenge, UNCTAD [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.unctad.org/en/docs/wir2008_en.pdf.
17. World Investment Report 2007: Transnational Corporations, Extractive Industries and Development, UNCTAD [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.unctad.org/en/docs/wir2007_en.pdf.
18. The official site. Asian Development Bank [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.adb.org/>.

УДК 330.341.1:004.275](100)

Кирик М.А.

*аспірант кафедри міжнародного обліку і аудиту
Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана***КЛАСТЕРИЗАЦІЯ В СТРАТЕГІЇ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЗАРУБІЖНИХ КРАЇН**

У статті проаналізовано кластерний підхід в стратегії інноваційного розвитку країн світу. Визначено поняття кластеру та кластерного підходу як нової управлінської технології для підвищення конкурентоспроможності окремих регіонів та країни в цілому. Розглянуто сутність процесів самоорганізації бізнес-структур в рамках високотехнологічних галузевих кластерів, заснованих на появі ефектів синергії.

Ключові слова: кластер, інновації, ефект синергії, кластерна політика, інноваційна діяльність, світова практика.

Кирик М.А. КЛАСТЕРИЗАЦИЯ В СТРАТЕГИИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН

В статье проанализирован кластерный подход в стратегии инновационного развития. Определено понятие кластера и кластерного подхода как новой управленческой технологии для повышения конкурентоспособности отдельных регионов и страны в целом. Рассмотрена сущность процессов самоорганизации бизнес-структур в рамках высокотехнологических отраслевых кластеров, основанных на появлении эффекта синергии.

Ключевые слова: кластер, инновации, эффект синергии, кластерная политика, инновационная деятельность, мировая практика.

Kiryk M.A. CLUSTERISATION IN THE STRATEGY OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF FOREIGN COUNTRIES

The article analyzes the cluster approach in the strategy of innovative development. Defined the concept of the cluster and the cluster approach as a new management technology to improve the competitiveness of individual regions and the country as a whole. The essence of the organization processes of business structures within the high-tech industrial clusters based on the appearance of synergy.

Keywords: cluster, innovation, appearance of synergy, cluster politic, innovation activity, world practice.

Постановка проблеми. Сценарій довгострокового розвитку вітчизняної економіки передбачає зростання її конкурентоспроможності як в традиційних, так і в нових наукомістких секторах, прорив у підвищенні якості людського капіталу та динаміки продуктивності праці, у випереджаючому розвитку високотехнологічних виробництв та перетворення інноваційних факторів у основне джерело економічного зростання. Вирішення цих завдань потребує створення системи чіткої взаємодії держави, бізнесу, науки та освіти на основі використання ефективних інструментів інноваційного розвитку, серед яких важливу роль має відігравати кластерний підхід.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Багато вчених зацікавлені темою кластерів та кластерних підходів. Зокрема, М. Портер [1] першим ввів поняття «кластер». Такими вченими, як Едлерська А.А. [4] та Колошин А., Разгуляев К., Тимофеев Ю., Русинів В. [5] проведено детальний аналіз зарубіжного досвіду підвищення галузевої конкурентоспроможності на основі розвитку кластерів.

Постановка завдання. На основі викладеного можна сформулювати дослідження, основною метою якого є підвищення конкурентоспроможності національної економіки на основі реалізацій кластерних стратегій. На даному етапі розвитку застосування кластерної моделі організації бізнесу в якості адекватного інструменту модернізації економіки не має альтернатив. Взаємообумовленість та взаємозв'язки між процесами кластеризації, посилення конкурентоспроможності та прискорення інноваційної діяльності – це новий економічний феномен, який дозволяє протистояти натиску глобальної конкуренції та належним чином відповідати вимогам національного та регіонального розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Кластерний підхід – це нова управлінська технологія, що дозволяє підвищити конкурентоспроможність як окремого регіону чи галузі, так і держави в цілому.

В економічній літературі поняття «кластер» було введено Майклом Портером (1990 р.), згідно з яким

кластер – це сконцентровані за географічною ознакою групи взаємопов'язаних компаній, спеціалізованих постачальників, постачальників послуг, фірм у відповідних галузях, а також пов'язані з їх діяльністю організації (наприклад, університети, агентства з стандартизації, а також торговельні об'єднання) у певних областях, що конкурують, але разом з тим співпрацюють [1]. Таким чином, у кластер входять взаємопов'язані між собою компанії і організації, які межують між собою за географічною ознакою та організують свою діяльність у певній сфері.

Світова практика свідчить, що в останні два десятиліття процес формування кластерів проходив досить активно. В цілому, за оцінкою експертів, до теперішнього часу кластеризацією охоплено близько 50% економік провідних країн світу: Великобританія – 168 кластерів, Німеччина – 32, Данія – 34, Італія – 206, Індія – 106, Нідерланди – 20, США – 380, Франція – 96, Фінляндія – 9.

В США у рамках кластерів функціонує більше половини підприємств, а частка ВВП, що в них виробляється, перевищила 60%. У ЄС налічується більше 2 тис. кластерів, в яких зайнято 38% робочої сили [1].

Повністю охоплені кластеризацією датська, фінська, норвезька та шведська промисловість. Так, Фінляндія, чия економічна політика базується на кластеризації, протягом 2000-х років займає провідні місця у світових рейтингах конкурентоспроможності. За рахунок кластерів, які відрізняються високою продуктивністю, ця країна, маючи всього 0,5% світових лісових ресурсів, забезпечує 10% світового експорту продукції дерева переробки та 25% – паперу. На телекомунікаційному ринку вона забезпечує 30% світового експорту обладнання стільникового зв'язку та 40% – мобільних телефонів [2, р. 24].

На промислові кластери Італії припадає 43% чисельності зайнятих у галузі та більше 30% об'єму національного експорту. Успішно функціонують кластерні структури у Німеччині (хімія, машинобудування), у Франції (виробництво продуктів харчування, косметики).

Активно йде процес формування кластерів у Південно-Східній Азії та Китаї, зокрема, у Сінгапурі (в області нафтохімії), в Японії (автомобілебудування) та інших країнах. У Китаї сьогодні існує більше 60 особливих зон-кластерів рівнем продажів на суму приблизно 200 млрд. дол. на рік.

Підвищення конкурентоспроможності шляхом кластерних ініціатив стає базовим елементом стратегій розвитку більшості країн. Аналіз більш ніж 500 кластерних ініціатив, реалізованих за останні 15 років у 20 країнах, свідчить, що висока конкурентоспроможність цих країн заснована на сильних позиціях окремих кластерів. Так, конкурентоспроможність Швеції у целюлозно-паперовому секторі поширюється на наукомістке обладнання з деревообробки та виробництва паперу, конвеєрні лінії та деякі суміжні галузі-споживачі (наприклад, виробництво промислової та споживчої упаковки). У Данії розроблено специфічні інноваційні технології для агробізнесу та харчової промисловості. Німецькі машинобудівні та автомобілебудівні галузі мають переваги від наявності в Німеччині високо розвинутого виробництва компонентів для цих галузей.

В міру розвитку кластерного підходу суть кластерних об'єднань змінювалася і збагачувалася. Так, в огляді Європейською економічною комісією ООН 2008 р. «Підвищення інноваційного рівня фірм: вибір політики та практичних інструментів» в якості основних характеристик кластерів виділені наступні:

- географічна концентрація (близько розташованих фірм приваблює можливість економити на швидкій виробничій взаємодії, обміні соціальним капіталом і процесах навчання);

- спеціалізація (кластери концентруються навколо певної сфери діяльності, до котрої всі учасники або автори мають відношення);

- велика кількість економічних агентів (діяльність кластерів охоплює не тільки фірми, що до них входять, але й громадські організації, академії, фінансові посередники, інститути, які сприяють кооперації);

- конкуренція та співпраця (як основні види взаємозв'язку між фірмами – членами кластеру);

- досягнення необхідної «критичної маси» у розмірі кластеру (для отримання ефектів внутрішньої динаміки та розвитку);

- життєздатність кластерів (розраховані на довгострокову перспективу);

- залученість у інноваційний процес (фірми і підприємства, що входять у склад кластерів, зазвичай включені у процеси технологічних продуктових, ринкових або організаційних інновацій) [3].

У минулому десятиріччі більшість кластерів спеціалізувалися на виробництві споживчих товарів та створювалися з метою підвищення конкурентоспроможності окремих регіонів та територій. Далі почали з'являтися промислові кластери нового покоління, які займаються інформатикою, дизайном, екологією, логістикою, виробництвом біомедичних препаратів. Інноваційна орієнтованість кластерів поступово зростала, та сьогодні вона є найважливішою характеристикою, що визначає конкурентоспроможність кластерних утворень. Останні формуються там, де очікується «проривне» просування в області техніки та технології виробництва і подальшого виходу на нові «ринкові ніши» (табл. 1) [4, с. 160].

Дійсно, як свідчить світова практика найбільш успішних економічних систем, високу конкурентоспроможність та стабільне економічне зростання забезпечують перш за все фактори, які активізують розповсюдження нових технологій. Враховуючи, що сучасні конкурентні переваги майже повністю зумов-

Таблиця 1
Головні галузеві напрямки кластеризації економіки деяких країн

Галузеві напрямки	Країна
Електронні технології та зв'язок, інформатика	Швейцарія, Фінляндія
Біотехнології та біоресурси	Нідерланди, Франція, Німеччина, Великобританія, Норвегія
Фармацевтика та косметика	Данія, Швеція, Франція, Італія, Німеччина
Агропромисловість та харчова промисловість	Фінляндія, Бельгія, Франція, Італія, Нідерланди
Нафтогазовий комплекс та хімія	Швейцарія, Німеччина, Бельгія
Машинобудування, електроніка	Нідерланди, Італія, Німеччина, Норвегія, Ірландія, Швейцарія
Охорона здоров'я	Швеція, Данія, Швейцарія, Нідерланди
Комунікації та транспорт	Нідерланди, Норвегія, Ірландія, Данія, Фінляндія, Бельгія
Енергетика	Норвегія, Фінляндія
Будівництво	Фінляндія, Бельгія, Нідерланди
Легка промисловість	Швейцарія, Австрія, Італія, Швеція, Данія, Фінляндія

лені перевагами у технологіях виробництва, управління, організації просування товарів, успішний розвиток конкурентоспроможності економічної системи можливий за умови комплексного використання теорій кластерного механізму та сучасних концепцій інноваційного розвитку. У зв'язку з цим багато країн – як економічно розвинутих, так і ті, що тільки починають формувати ринкову економіку – все активніше використовують кластерний підхід у підтримці найбільш перспективних напрямків та форм підприємницької діяльності, у формуванні та регулюванні національних інноваційних систем.

Вважається, що кластери мають більшу здатність до нововведень внаслідок наступних причин:

- фірми – учасники кластера здатні більш адекватно та швидко реагувати на потреби покупців;

- учасникам кластеру полегшується доступ до нових технологій, які використовуються у різних напрямках господарської діяльності;

- у інноваційний процес включаються постачальники та споживачі, а також підприємства інших галузей;

- в результаті міжфірмової кооперації зменшуються витрати на НДДКР;

- фірми у кластері знаходяться під інтенсивним конкурентним тиском, який посилюється постійним порівнянням власної господарської діяльності з роботою аналогічних компаній [5].

На відміну від традиційних промислових кластерів, інноваційні кластери представляють собою систему тісних взаємозв'язків не тільки між фірмами, їх постачальниками та клієнтами, але й інститутами знань, серед яких великі дослідні центри та університети, будучи генератором нових знань та інновацій, забезпечують високий рівень регіону. З'являється можливість координації зусиль та фінансових засобів для створення нового продукту та технологій та виходу з ними на ринок. В рамках кластеру стає можливим побудова замкнутого технологічного ланцюга – від створення продукту до його виробництва та виходу на ринок.

Треба відзначити ще одну відмінність інноваційних кластерів від традиційних промислових, яке

відзначається створенням у їх рамках переважно продукції, орієнтованої на експорт, тобто внутрішньокластерні конкурентні переваги значні у міжнародному масштабі.

Безперечно, перевагою для посилення інноваційної компоненти у кластерах є особливість їх функціонування: перехід від жорсткого управління, що притаманно холдингам та іншим подібним структурам до гнучких мережевих структур, які здатні підвищити активність агентів-інноваторів (авторів інноваційних ідей), адаптивність агентів-імітаторів (які реалізують інноваційні ідеї) та реактивність агентів-фісилітаторів (які забезпечують фінансовими та іншими ресурсами цей процес) [6, с. 10]. Така гнучка мережева структура забезпечує ефективну трансформацію винаходів у інновації, а інновації у конкурентні переваги.

Родоначальником інноваційних кластерів вважається американська Кремнієва долина, на території якої знаходиться близько 87 тис. компаній, 40 дослідних центрів та десяток університетів, найбільший з яких – Стенфорд. Між університетом та приватним сектором налагоджений постійний обмін інформацією та «зарядженими» інноваційним духом людьми. Обслуговують кластер близько третини американських венчурних фірм (180 компаній), 47 інвестиційних та 700 комерційних банків, які так чи інакше фінансують діяльність компаній [7].

Такий об'єм інноваційної діяльності дозволив Кремнієвій долині стати лідером національного експорту, та на неї припадає 40% експортної торгівлі Каліфорнії. У всьому світі технорегіони намагаються повторити успіх долини, навіть у назві: Кремнієве плато у Бангалорі (Індія), Кремнієвий острів на Тайвані, Кремнієве болото в Ізраїлі.

Треба особливо зауважити роль держави у формуванні кластерних стратегій. Якщо спочатку кластери виникали виключно завдяки «невидимій руці ринку», перш за все при модернізації ТНК, то останнім часом уряди багатьох країн почали «виروضувати» їх за власною ініціативою в рамках державно-приватного партнерства, надаючи цьому процесу відчутну матеріальну та моральну підтримку.

Сучасна державна політика в області підтримки кластерів визначається багатьма національними особливостями. Вона може бути різною та виступати у вигляді:

- конкретної політики з чітко визначеною стратегією та виділеним бюджетом, яка охоплює ряд промислових секторів та різні аспекти розвитку кластерів;
- політики, сфокусованої на деяких аспектах розвитку кластерів: мережеві взаємодії серед бізнесу та між бізнесом та дослідними організаціями;
- політики як елемента інших стратегій економічного розвитку;
- загальної мети в ряду інших непогоджених заходів, націлених на конкретну галузь, наприклад, у Арве Велі (Франція), де заходи місцевого та національного рівня націлені на розвиток металообробної промисловості у регіоні.

Різноманітність політики, що проводиться, визначає також розмаїття напрямків та форм державної підтримки інноваційних кластерів, серед яких:

- пряма фінансова підтримка специфічних проєктів;
- забезпечення виконання адміністративних процедур;
- надання знань чи інших складових інфраструктури;
- зниження податків на дослідні та інноваційні витрати;

- зниження податків на інші витрати, не пов'язані з дослідженнями та розробками, інноваціями;
- організація публічних заходів (ярмарки, торгові місії);
- забезпечення мереж з університетами, адміністрацією;
- забезпечення мереж з фірмами;
- підтримка у розвитку інкубаторів;
- підтримка у покращенні репутації регіону (кластеру);
- забезпечення передачі інформації (запити ринку, ситуація на ринку, нові правила);
- забезпечення транспортних зв'язків з іншими кластерами чи географічними областями.

Важливе значення у реалізації державної підтримки розвитку кластерів за кордоном має формування спеціальної інфраструктури.

Як правило, реалізація кластерних стратегій передбачає наявність грантоутворюючих фондів (інститутів, агентств), які підтримують кластерні ініціативи: наприклад, Національне агентство планування DATAR (Франція), Інформаційна система пошуку та класифікації кластерів CASSIS (Люксембург), Національна рада з конкурентоспроможності (США), програма кооперації LINK (Великобританія) [9]. Крім того, формуються спеціальні інститути, які спроможні ефективно виконувати функції з розвитку, побудови мережевих структур та їх інтернаціоналізації. До них відносяться центри експертизи (Фінляндія), центри переваг (США), консалтингові, маркетингово-аналітичні та брендингові компанії (Economic Competitiveness Group (США), Центр маркетингово-аналітичних досліджень (Казахстан); інститути та агентства, які входять у кластерні ініціативи (Мюнхенський технічний університет). Невід'ємною частиною інфраструктурного забезпечення кластерних стратегій є створення бізнес-інкубаторів, технопарків, особливих економічних зон, які є каталізаторами виникнення промислових кластерів.

Входження у кластер підвищує статус компанії, що входить до нього, сприяє рости уваги до них зі сторони фінансових агентств, сприяє рости їх міжнародної репутації та популярності торговельної марки, привносить у регіон додаткові ресурси. У свою чергу присутність кластеру підвищує роль регіональних адміністрацій, оскільки розвиває та зміцнює економіку регіону, активізує економічне зростання та прискорює вирішення соціальних проблем, створює умови для успішного розвитку більш відсталіх територій.

У зв'язку з цим, як показує світова практика, ініціаторами проведення кластерної політики можуть виступати як центральні органи управління, які проводять кластерну політику «згори», так і регіональна влада чи місцеві об'єднання підприємців, які пропонують реалізацію програм активізації розвитку кластерів «знизу-вгору». Такі програми отримали назву «кластерна ініціатива», яка визначається як організована спроба збільшити темпи росту та конкурентоспроможності кластеру у окремому регіоні, залучаючи у процес кластерні фірми, державу та дослідні інститути [8].

Приклади найбільш вдалого розвитку кластерних ініціатив у Європейському Союзі серед країн-членів – Австрія серед малих країн (особливо кластерна ініціатива у землях Верхньої Австрії, де термін «кластер» ефективно використовувався як «бренд» для покращення іміджу регіону та залучення прямих іноземних інвестицій у місцеві підприємства), Великобританія (Шотландія), Іспанія (Каталонія), Німеччина (північний Рейн-Вестфалія), а серед країн Центрально-Східної Європи – державно-приватне партнерство у розвитку кластерних ініціатив найбільш ефективно діяло у

Словенії. На сьогодні на конкурсній основі правлінням Словенії було відібрано для цільового фінансування 11 кластерних ініціатив, серед яких найбільш розвинутими можна назвати три кластери: автомобільний, верстатобудівний та транспортно-логістичний [9].

Таким чином, сьогодні багато країн розробляють державні програми та несуть великі фінансові витрати на «зрощення» кластерів. Такі програми практично розробили всі країни ЄС. Вони реалізуються у відповідності до рішення Лісабонської стратегії з метою впровадження в країнах – членах ЄС економіки знань, спроможної на основі інноваційних кластерів забезпечити конкурентоспроможність, що перевищує показники економік США та Японії.

Так, правління Франції у 2005 році приступило до реалізації національної кластерної політики, метою якої було забезпечити протягом 15-20 років ріст конкурентоспроможності ключових галузей економіки. Кластерна політика в цій країні реалізується у вигляді створення полюсів конкурентоспроможності, покликаних об'єднати бізнес, науку співтовариство та освітні структури. При цьому всі організації вибудовують свою власну стратегію, яка не суперечить регіональній стратегії розвитку, створюють єдину організаційну структуру та на кожні три роки розробляють план цілей та дій. Далеко не останню роль в цьому процесі відіграє тісна взаємодія з регіональною владою. Французькі полюси конкурентоспроможності поділяються на «регіональні», «європейські» та «міжнародні». Кількість останніх збільшується, враховуючи зростаючу залученість місцевих організацій у інтеграційні процеси.

Варто зазначити, що французьке Агентство з інвестицій всіляко підтримує участь іноземних інвесторів у кластерних структурах, допомагаючи їм знайти найбільш привабливі проекти. Крім того, іноземні компанії часто залучаються для проведення наукових досліджень та розробок. Так, для реалізації проекту «Foremost» зі створення мікрочипів високого рівня в рамках кластеру «Minalogic», що працює в області мікро- та нанотехнологій, здійснюється співпраця з 24-ма партнерами з 8 країн, серед них такі відомі фірми, як «Philips», «Freescale Semiconductor», «Air Liquid». В рамках кластеру Secure Communications Solutions, створеного в галузі безпеки телекомунікацій, здійснюється співпраця з відомими великими американськими компаніями IBM та HP, а також з італійським кластером у Турині та туніським технологічним кластером.

Хоча французькі кластери існують достатньо недовго, проте, на думку багатьох спеціалістів, саме французька модель інноваційної промислової політики якщо не найкраща у Європі, то, безумовно, одна з них.

У Німеччині донедавна розвиток регіональних кластерів відбувався без втручання держави. Проте з 2003 року правління звертає увагу на кластерні ініціативи, в першу чергу це стосується проектів зі створення та розвитку кластерів у сфері високих технологій, де держава підтримує консолідацію зусиль промисловості та наукових центрів за рахунок не тільки місцевих, але й федеральних джерел. Центральне правління залучає більшу кількість програм підтримки окремих регіонів та галузей технологій, проте більш специфічне планування розвитку кластеру здійснюється місцевою владою, що дозволяє враховувати особливості кожного регіону.

Очевидно, що багато кластерів досі невеликі за розмірами чи не досягли конкурентоспроможності та знаходяться у пошуку способів виходу у лідери. На дієвість кластеру, а як наслідок, на його розвиток, значно впливає наявність наукового потенціалу та активність дослідницьких інститутів. Держава визначає сферу ді-

яльності дослідного інституту, надаючи їм відповідні повноваження та устаткування. В Баварії, наприклад, існують спеціальні особи (координатори), які організують взаємодію агентів всередині кластерів. Зазвичай координатори обираються з професорського середовища. У Німеччині налагоджені тісні зв'язки між бізнесом та академічним середовищем. Професори університетів часто також зайняті у дослідних інститутах, які в свою чергу співпрацюють з приватними фірмами. Таким чином, підтримують тісний зв'язок як з університетами, так і з промисловим сектором. На території університетів професорам з дозволу керівництва університетів дозволено створювати приватні дослідницькі центри, які є незалежними юридичними особами.

Міністерство освіти та досліджень Німеччини здійснює підтримку у міжнародному обміні знаннями та ключовими інноваціями в таких галузях як охорона здоров'я, біотехнології, інформаційні технології, екологія, транспорт та підтримує освітні та наукові програми за кордоном.

У Великобританії держава виділила 30 млн. дол. на створення фонду, який буде фінансувати інноваційні кластери, та виділила райони навколо Единбурга, Оксфорда та у Південно-Східній Англії як основні регіони розміщення біотехнологічних фірм. В Данії в рамках програми конкурентоспроможності виділено 16 кластерів загальнонаціонального рівня та 13 регіонального. Для кожного з них в ході діалогу між фірмами, які входять до складу кластеру та владою різних рівнів розроблені конкретні заходи підтримки. В Австрії також розроблена національна інноваційно-дослідна програма (TIP), ключовим фактором якої стала політика активізації розвитку зв'язків між дослідним інститутом та промисловим сектором, зниження регуляторних бар'єрів у інноваційних програмах, спеціалізація кластерів та формування центрів конкурентоспроможності.

У Фінляндії в рамках реалізації активної державної промислової політики сформований кластер інформаційних та телекомунікаційних технологій як альтернатива ресурсно-орієнтованому, що працює на «досвідченому» ринку лісового кластеру. Хоча переважна частина продукції кластеру виробляється однією компанією Nokia, що стрімко піднялася на вершину світових корпоративних рейтингів, створені в рамках цього кластеру системи – освіти, інноваційна, мережа пов'язаних виробництва та послуг – мають самостійну цінність та формують умови для розвитку стійких конкурентних переваг. Прогнозовані темпи розвитку цього кластеру до 2015 року складають 8,1% на рік, що перевищує очікувані темпи розвитку економіки в цілому більш ніж у 2,5 рази (3,2%) [10].

Якщо донедавна кластери були привілеєм найбільш розвинутих економік, то в останні роки спостерігається прояв цього феномену і у країнах, що розвиваються. В Угорщині, Польщі, Чехії, Словенії кластеризація підтримується спеціальними програмами. Зокрема, до 2003 року в Угорщині була створена система з більш ніж 150 кластерів за наступними напрямками: будівництво, текстильне виробництво, термальні води, оптична механіка, автомобілебудування, деревообробка, харчова продукція, електроніка та ін. Там також функціонує більш ніж 75 промислових парків, які об'єднують 556 компаній з кількістю працівників 60 тис. чол. промислові парки Угорщини мають суттєві митні та податкові пільги. У 2005-2009 рр. безпосередньо на створення технологічних платформ та інноваційних кластерів держава виділила 26 млрд. євро. Крім того, виділено 80 млн. євро для укріплення зв'язків між університетами та промисловістю, 7 млн. євро – на підтримку малого інноваційно-

го бізнесу, 50 млн. євро – на розширення мережі бізнес-інкубаторів, які підтримують малі фірми на ранніх стадіях [11].

У Чехії під егідою Міністерства промисловості та торгівлі діє програма «Кластери». Її цілі – створення та розвиток кластерів, закріплення таких горизонтальних та вертикальних форм кооперації, як наприклад, постачальник – споживач; науково-дослідний інститут – виробник; оптова торгівля – роздрібна. Як правило, підприємства певної галузі спільно з університетами в тому чи іншому регіоні утворюють кластер-юридичну особу, яка координує спільні розробки, виробництво та збут та отримує дотації. Кластер має обслуговувати не менше ніж 15 самостійних організацій, з них 75% мають займатись виробництвом, торгівлею чи наданням послуг. Більшість учасників кластеру (не менше 60%) мають бути малими або середніми підприємствами.

У Словенії прийнята стратегія підвищення конкурентоспроможності промисловості на основі функціонування кластерів, створена асоціація «Автомобільний кластер Словенії», в яку увійшли 22 підприємства та 5 наукових та освітніх закладів. Як слідує з даних Всесвітнього економічного форуму, активна кластеризація економік Угорщини, Чехії та Словенії дозволила цим країнам значно підвищити свої рейтинги конкурентоспроможності та увійти у 30-ку найбільш конкурентоспроможних.

Підкреслимо, що кластерна політика відрізняється різноманіттям практичних підходів та не існує у вигляді чітко виділеного набору політичних інструментів (на відміну, наприклад, від інвестиційної політики). Тож можна сказати про різноманіття розподілення компетенцій між центральною та місцевою владою.

У США федеральне правління не має повноважень напряму втручатися в політику штатів в галузі розвитку регіональних кластерів, хоча надає їм непряму підтримку. В останні роки ці відносини почали укріплюватися в рамках реалізації програм центрального управління, націлених на підтримку або окремих галузей або окремих університетів та дослідних центрів.

На рівні регіональної влади підтримку розвитку регіону надають так звані «інститути співпраці» (institutional of collaboration), які складаються з представників місцевої адміністрації, університетів, промислових груп та дослідних інститутів. Особлива роль належить університетам, відносини яких з бізнесом, включаючи процедури передачі технологій від університетів промислому сектору, чітко прописані у законодавстві США. Важливо, що ця співпраця заснована на принципах конкуренції – фінансування університету зі сторони приватного сектору зменшується чи збільшується в залежності від результатів досліджень. Разом з тим необхідно підтримувати баланс між учбовим процесом та роботою з бізнесом, яка не повинна відволікати увагу викладачів від освітньої діяльності.

Цінний досвід у створенні високотехнологічних інноваційних кластерів накопичений у Канаді. Серед найбільш відомих – біотехнологічний кластер (Монреаль, Торонто, Ванкувер, Оттава, Галіфакс); інформаційно-телекомунікаційний кластер (Ванкувер, Калгарі, Квебек та ін.); кластер високих технологій (Монреаль, Онтаріо та ін.); мультимедійний кластер (Монреаль, Торонто, Ванкувер); виноробний кластер (Ніагара); кластер харчової промисловості (Торонто) та ін. Сприяє кластерним ініціативам бізнесу в Канаді всі рівні влади – федеральний, регіональний та муніципальний, але конкретні форми підтримки різняться на кожному рівні.

У Канаді відсутня єдина концепція реалізації кластерної політики на федеральному рівні. Вважається, що основна роль правління має зводитися до встанов-

лених загальних для економіки правил з надання послуг, а реалізація конкретних кластерних ініціатив може бути доручено адміністраціям провінцій та муніципалітетів. В той же час кластерна стратегія є частиною національної інноваційної стратегії країни. Координацію даної стратегії здійснює Національна Дослідна Рада (НДР) – провідне федеральне агентство з науководослідного розвитку. Нею були ініційовані технологічні кластерні ініціативи. Окрім цього на федеральному рівні правління Канади здійснює підтримку кластерів у проведенні політики із залучення інвестицій, у сприянні в реалізації продукції компаній на зовнішніх ринках, регулюванні ринку робочої сили, інвестуванні у перспективні наукові дослідження та розробки, створенні освітніх програм, у захисті інтелектуальної власності та ін.

На рівні провінцій Канади кластерна політика отримує активну підтримку у вигляді фінансування наукових розробок, реалізації освітніх програм, залученні зовнішніх інвестицій та надання супутніх послуг. Провідну роль тут відіграють агентства регіонального розвитку – управляючі компанії при правлінні провінцій. Найбільш суттєва роль у реалізації кластерної політики належить органам місцевого самоуправління. До їх завдань входить широкий спектр питань – від створення освітніх програм до оновлення всіх ключових інфраструктур для кластерів.

В Японії формування промислових кластерів до недавня здійснювалося виключно за підтримки центрального управління, проте на сьогодні у цьому процесі активно приймає участь і регіональна влада. Регіональному співтовариству надається можливість реалізовувати кластерні ініціативи за рахунок власних ресурсів, створювати венчурний бізнес та нові виробництва. В даному контексті регіональні кластери виявляються новою формою концентрації промисловості, в якій університети, дослідні інститути та корпоративні кластери активно кооперуються. Завдяки цьому дослідження та розробки компаній почали все більше орієнтуватися на комерційний успіх, спрощено регулювання укладання угод з іноземними дослідниками з метою активізації співпраці та обміну напрацюваннями з зарубіжними університетами та дослідними інститутами.

Дослідження та розробки все більше орієнтовані на комерційний успіх, а представники університетів прагнуть до більш наочного прояву результатів своєї корисної для суспільства діяльності. У створених державою особливих зонах регулювання процес укладання угод з іноземними дослідниками було спрощено з метою активізації співпраці та обміну даними з зарубіжними університетами та дослідними інститутами.

У Китаї кластерна політика пов'язана з формуванням муніципальною владою з погодження центрального уряду особливих зон високотехнологічних галузей. Центральний уряд також відбирає фірми, які користуються виключними привілеями. Крім того, він всіляко заохочує співпрацю бізнесу та університетів, усвідомлюючи його важливість у появі власних технологічних інновацій, підвищенню технологічного рівня продукції. Поки успіху в організації такої співпраці досягли лише у декількох галузях, наприклад інформаційній та біотехнологіях, проте цей досвід швидко розповсюджується на інші галузі.

Надаючи великого значення розвитку власних інновацій, підвищенню технологічного рівня продукції з метою скорочення якісного розриву між конкурентоспроможністю економіки Китаю та розвинутих країн, урядом країни було прийнято рішення про створення офісів ліцензування технологій в університетах. Цей крок покликаний сприяти активізації співпраці бізне-

су та академічного середовища, сприяти комерціалізації результатів дослідної роботи та посиленню конкуренції.

Прикладом для створення наукомістких кластерів у Китаї вважається Силіконова долина та деякі інші успішні приклади зарубіжної практики кластеризації. На сьогодні в країні функціонує приблизно 60 високотехнологічних зон, проте їх рентабельність невисока і помітно різниться від регіону до регіону. Тому основним завданням уряд вважає усунення міжрегіональних відмінностей.

Аналізуючи світовий досвід кластеризації, не можна не відзначити тенденції розвитку все більшої кількості міжнародних світових кластерів, в тому числі тих, що виходять за рамки окремих регіонів. Так, наприклад, багато кластерів, які мають статус європейських, прагнуть вийти на міжнародний рівень. Головним чином це стосується міжнародних та транскордонних проєктів. Наприклад, скляний кластер у Верхній Австрії, Баварії (Німеччина) та Богемії (Чехія), текстильний кластер у Нижній Австрії та Богемії, верстатобудівний кластер у Штирії (Австрія) та Словенії, біотехнологічні кластери Ересун (Данія-Швеція, «БіоДолина» (Німеччина-Швейцарія-Франція), Твенте (Нідерланди-Німеччина), Інформаційно-телекомунікаційний кластер (Долина Домель» (Бельгія-Нідерланди) та консалтинговий кластер Венло (Нідерланди-Німеччина) [12]. Прикладом може бути «Біотехнологічна долина», що об'єднує кластери Франції та сусідніх з нею Німеччину та Швейцарію, завдяки чому досягається потужний ефект синергії. Французький фармацевтичний кластер через університет Луї Пастера здійснює співпрацю з канадським кластером «In vivo», який діє у Монреалі. Мета такої співпраці – знайти для компаній вказаних кластерів перспективні ринки збуту у Північній Америці та Європі.

Важливу роль у створенні міжнародних кластерів відіграють різні програми науково-технічної співпраці, зокрема, в європейській практиці – це «Єврика» та Рамкові програми НДДКР. Вони допомагають потенційним партнерам встановлювати контакти на національному рівні.

Перші спроби впровадження кластерного підходу в економіку здійснюються сьогодні в Україні. Наприклад, згідно з даними Міжнародного фонду сприяння ринку, в Україні сформовані і практично працюють більше 25 промислових агломерацій компаній та структур, які взаємодіють за схемою, близькою до кластерної. До числа найбільш успішних та великих за об'ємом продукції, що випускається, варто віднести будівельний та швейний кластер у м. Хмельницький.

У розпал кризи у липні 2009 року Постановою Президіуму НАН України погоджений Порядок створення та функціонування національних інноваційних кластерів, а також визначено перелік академічних закладів та промислових підприємств, що входять до їх складу. Кластери створюються за пріоритетними напрямками інноваційної діяльності: «Нові машини» (Дніпропетровськ), «Нові матеріали» (Харків), «Біотехнології» (Львів), «Нові продукти харчування» (Київ та Київська область), «Нові технології виробництва» (Донецьк), «Інноваційна культура суспільства» (Київ), «Найновіші силові установки та двигуни» (Запоріжжя), «Енергетика стійкого розвитку» (Київ).

Висновки з проведеного дослідження. Проведений аналіз світової практики в галузі формування та реалізації кластерних стратегій дозволяє зробити ряд принципово узагальнюючих висновків:

1. Застосування кластерного підходу є закономірним етапом у розвитку економіки, а його розповсю-

дження можна розглядати в якості головної риси всіх високорозвинених економік.

2. Специфікою кластера є отримання організаціями, що входять до нього, ефекту синергії, який виражається у підвищенні конкурентоспроможності всієї системи у порівнянні з окремими господарюючими суб'єктами. Кластерний механізм підвищення конкурентоспроможності заснований на ефективному поєднанні внутрікластерної кооперації в процесі виробництва продукції з внутрішньою конкуренцією в рамках промислового кластеру. При цьому важливо підкреслити мережевий характер взаємодії його учасників, оскільки саме горизонтальна інтеграція в даному випадку сприяє формуванню строго орієнтованого ланцюга розповсюдження нових знань, технологій та інновацій.

3. Відмінною рисою кластеру є його інноваційна орієнтованість. Найбільш успішні кластери формуються там, де здійснюється чи очікується «прорив» в галузі техніки та технології виробництва з наступним виходом на нові «ринкові ніші». У зв'язку з цим багато країн – як економічно розвинуті, так і ті, що тільки починають формувати ринкову економіку – все активніше використовують «кластерний підхід» у формуванні та регулюванні своїх національних інноваційних програм.

4. Проведення кластерної політики базується на організації взаємодії між органами державної влади та місцевого самоуправління, бізнесом та науково-освітніми закладами та сфери послуг, що сприяє взаємному удосконаленню та підвищенню ефективності в роботі.

5. Конкурентоспроможні кластери часто мають розвинуті зв'язки зі схожими кластерами в інших регіонах та країнах. Активізація подібних міжнародних зв'язків стає важливим напрямком кластерної політики та полягає в розвитку кооперації між близькими кластерами, розробці та реалізації програм розвитку співпраці.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Портер М. Конкуренція. – М.: Изд. дом «Вільямс», 2003.
2. Oulu Region The Direction for Expertise. – Oulu : Painotalo Suomenmaa, 2003.
3. Synopsis of Policy Options for Creating a Supportive Environment for Innovative Development. ECE/CEC/2008/3, Geneva, 9 September 2008.
4. Эдилерская А.А. Кластерно-сетевые принципы организации современного предпринимательства // Актуальные проблемы развития общества, экономики и права / Сб. науч. трудов аспирантов, 2008.
5. Колошин А., Разгуляев К., Тимофеев Ю., Русинов В. Анализ зарубежного опыта повышения отраслевой, региональной конкурентоспособности на основе развития кластеров [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://politanaliz.ru/articles_695.html.
6. Клейнер Г.Б., Качалов Р.М., Нагрудная Н.Б. Синтез стратегии кластера на основе системно-интеграционной теории // Наука – Образование – Инновации. – 2008. – № 7.
7. Грановеттер М. Успех инновационного кластера основан на открытости, гибкости и свободе // The New Times, 2010, 6 апреля.
8. European Commission. Innovation Clusters in Europe – A Statistical Analysis and Overview of Current Policy Support (2006). – Luxembourg : Office for Official Publications of the European Communities.
9. Solvell O., Lindqvist G., Ketels Ch. The Cluster Initiative Greenbook. The Competitiveness Institute / VINNOVA, Gothenburg, 2003.
10. Solvell O., Lindqvist G., Ketels Ch. The Cluster Initiative Greenbook. The Competitiveness Institute / VINNOVA, Gothenburg, 2003.
11. Научный эксперт. – 2007. – № 3.
12. Gabor Bekes Clusters, Science Parks and Regional Development (Strategies and Policies in Hungary). Presentation at UNECT TOS-ICP Geneva 14 February, 2008.

УДК 338.24:658.152:167.7

Кіркова Н.П.*кандидат економічних наук,
доцент кафедри економічної кібернетики і фінансів
Бердянського державного педагогічного університету***Савушкін Д.І.***аспірант
Університету менеджменту і бізнесу*

МОДЕЛІ РЕГУЛЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ

У статті піднімається питання вибору оптимального інвестиційного проекту. Наведено приклад застосування інтегрального експертно-аналітичного методу на промисловому підприємстві з метою збільшення обсягів продукції, що випускається. В результаті надані рекомендації по цілях проведення підсумкового ранжування проектів за показником фінансової ефективності із сукупності запропонованих.

Ключові слова: інвестиції, інвестиційний проект, ефективність, методика оцінки, промислові підприємства, експертно-аналітичний метод.

Киркова Н.П., Савушкин Д.И. МОДЕЛИ РЕГУЛИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

Статья посвящена методам исследования оптимальности инвестиционного проекта. На примере промышленного предприятия использован интегральный экспертно-аналитический метод. В результате предложены рекомендации для проведения итогового ранжирования проектов по показателям финансовой эффективности.

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционный проект, интегральная оценка, промышленные предприятия, экспертно-аналитический метод.

Kirkova N.P., Savushkin D.I. MODELS OF REGULATION OF INVESTMENT PROJECTS

The article is devoted to researching methods of economic evaluation of investments that are an effective means of competition. This paper analyzes the scientific achievements in this field and makes the appropriate conclusions. The article singles out two groups of methods to assess the effectiveness of investments – static and integral. There was conducted the analysis of the benefits and proposed methods for evaluating the results of the investment project on the basis of analytical method. This paper examines an algorithm of project selection and evaluation of its effectiveness. There was given an example of applying the integral expert-analytical method in an industrial plant in order to increase volume of manufactured products. As a result, there are given the recommendations on the purpose of the final ranking of projects on indicators of financial effectiveness from a set of proposed and on the choice of the optimal solution, which corresponds to the maximum value of the integral index of assessment of effectiveness.

Keywords: investments, an investment project, efficiency, methods, evaluation, estimation algorithm, industries, expert analysis method.

Постановка проблеми. На сучасному етапі будь-яке підприємство не може ефективно функціонувати без постійних заходів підвищення інвестиційної привабливості, оскільки інвестиції являють собою дієвий засіб конкурентної боротьби. В результаті якісного впровадження і реалізації вдалого інвестиційного проекту підприємства значно підвищують економічну ефективність свого функціонування, отримують змогу перспективного розвитку, а саме освоєння нових сегментів ринку, виходу на новий рівень господарювання та ін.

Для досягнення високих результатів у бізнес-боротьбі необхідно вміло застосовувати різні підходи, вони мають дуже широкий спектр як за змістом, так і за критеріями оцінювання.

При стратегічному плануванні діяльності підприємства необхідно враховувати не тільки внутрішні фактори, а і умови існування підприємства. Це є багатofакторна задача підвищення рівня ефективності діяльності підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Басовський Л.Є. у своїй роботі надав не тільки концептуальні аспекти, а і конкретні методики економічної оцінки інвестицій. В ній особливу увагу приділено застосуванню кількісних методів запропонованих провідними західноєвропейськими університетами [1]. Це дуже важливий вклад у розвиток напрямку інвестиційних оцінок, бо багато вчених не проводять зовнішнього аналізу.

У [4] автори розглядають особливості економічної оцінки інвестиційної привабливості підприємства, бо

вважають, що у фундаментальних роботах не повною мірою обґрунтовано питання залежності інвестиційної привабливості від сфери діяльності та умов функціонування підприємства.

У [6] пропонуються критерії відповідності комплексної оцінки інвестиційно-інноваційної привабливості, серед яких «урахування інтересів різних груп користувачів: самого підприємства й окремих груп інвесторів, зацікавлених в ефективності вкладання коштів». Всього виділено чотири критерію, але необхідно провести більш ґрунтовний аналіз.

Так як процеси, які висвітлюються у даному дослідженні, відбуваються в умовах невизначеності, проф. Соболев В.М. пропонує два етапи здійснення оцінки економічної ефективності альтернативних інвестиційних проектів, спочатку знаходити суму рангів часткових показників, а потім розраховувати довірчі інтервали їх математичних сподівань [3].

Постановка завдання. В роботі необхідно обґрунтувати доцільність вибору оптимального інвестиційного проекту за допомогою інтегрального експертно-аналітичного методу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Економісти зарубіжних країн використовують дві групи методів оцінки ефективності інвестицій – статичні та інтегральні. У першій групі показники розраховуються без урахування фактору часу, а друга група методів враховує дисконтовані грошові потоки.

Для оцінки ефективності інвестиційного проекту на підприємстві, з точки зору наявності у нього позитивного фінансового результату, найчастіше вико-

ристовують інтегральні експертно-аналітичні методи. Перевагою цього методу є використання експертної системи, спрямованої на вирішення конкретної проблеми в певний час. Застосування кваліфікованої думки спеціаліста-експерта виражає «суб'єктивний аналіз і діагностику» того чи іншого параметру проекту, який не піддається прямому вимірюванню.

Дана методика ґрунтується на визначенні єдиного інтегрального показника ефективності проекту з використанням загальновідомих у світовій практиці показників динамічної оцінки (*NPV, PV, IP, DPP*).

Економічна ефективність визначається як відносний показник, що прирівнює отриманий економічний ефект з витратами або ресурсами, використаними для досягнення цього ефекту. При цьому цільовою орієнтацією даних взаємодій, є прагнення до певної екстремальної точки. Таким чином, оцінка ефективності певного процесу, що відбувається на підприємстві, припускає використання побудови оптимізаційних моделей. Кожен з критеріїв оцінки, використаний в інтегральній методиці, в окремому вигляді являє собою функцію оптимізації з декількома аргументами.

Процес оптимізаційного моделювання передбачає розробку різних варіантів попередніх проектів моделі (сукупність рішень і заходів), за якими приймаються відповідні рішення. Процес безпосереднього вибору певного варіанту називається процесом оптимізації, а обов'язкова умова вибору того чи іншого варіанту – умовою оптимальності. Можливо кілька способів організації варіантів рішень: хронологічна побудова, взаємовиключні один одного варіанти, взаємовиключні варіанти, але побудовані не в хронологічному порядку. Однак характер побудови системи варіантів не є основним в процесі оптимізації.

Набагато більш істотним, критично важливим служить обґрунтування критерію оптимальності, на базі якого здійснюється вибір найкращого варіанту. Оцінка ефективності реалізації проектів за кількості критеріїв *n*, характеризує множинність і багатокomпонентність цілей та завдань підприємства. Варіантність проектів, здійснюваних на підприємствах, за параметрами від термінів реалізації до галузевої приналежності, тому для оцінки ефективності будь-якого процесу, що відбувається на підприємстві, в тому числі й інвестування, допустимо використовувати декілька критеріїв оптимальності, ряд різних показників. Показники оцінки ефективності проектів нерідко виявляються досить суперечливими, в кризових умовах суперечливість може бути особливо напруженою.

Доцільно розглянути алгоритм оцінки інвестиційного проекту [2], який наведено у таблиці 1.

В окремих випадках порівнянність різних проектів за результатами розрахунків окремих показників неможлива або недостовірні. У такому разі потенційний інвестор просто ризикує пропустити ряд альтернатив, що в кінцевому підсумку може призвести до помилкової політики фінансування, а відповідно, і значних втрат, як фактичних, так і у вигляді втрачених можливостей. У зв'язку з цим для всебічної оцінки ефективності інвестиційного проекту, а саме для достовірного опису вимог до нього однією величиною, рекомендуються найбільш значущі одиничні фінансово-економічні показники звести в єдиний інтегральний показник оцінки системи. Це необхідно для того, щоб потенційне джерело фінансування вирішило задачу вибору найбільш ефективного альтернативного рішення з максимальною корисністю для себе.

Проаналізуємо послідовність вибору потенційним інвестором найбільш ефективного інвестиційного проекту за допомогою інтегральної оптимізації.

Таблиця 1

Алгоритм оцінки ефективності інвестиційного проекту

<p>I Дисконтні показники оцінки ефективності інвестицій:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Чистий приведений ефект (<i>NPV</i>) (Абсолютний прибуток від вкладень з урахуванням тимчасової вартості грошей) • Індекс рентабельності інвестицій (<i>IP</i>) (Відносний прибуток від вкладень з урахуванням тимчасової вартості грошей) • Відхилення внутрішньої норми прибутку (<i>IRR</i>) від норми дисконту (<i>E</i>) (Оцінка запасу міцності проекту) • Дисконтований термін окупності інвестицій (<i>DPP</i>) (Оцінка максимальної ліквідності)
<p>II Встановлення ваги і розрахунок коефіцієнта значущості для кожного показника оцінки ефективності інвестиційного проекту (<i>NPV, IRR - E, IP, DPP</i>)</p>
<p>III Нормування показників ефективності щодо оцінок їх значущості і розрахунок приведених коефіцієнтів ефективності для кожного проекту</p>
<p>IV Визначення єдиного інтегрального показника оцінки ефективності інвестицій на підставі направлень оптимізації дисконтних показників оцінки</p> $\mathcal{E}_{\text{int}(n)} = \frac{\bar{\mathcal{E}}_{NPV(n)} * \bar{\mathcal{E}}(IRR - E)(n) * \bar{\mathcal{E}}_{IP(n)}}{\bar{\mathcal{E}}_{DPP(n)}}$

По-перше, визначаються майбутні значення дисконтних показників оцінки ефективності інвестування (*NPV, IRR, P, DPP*) для кожного з розглянутих проектів.

По-друге, розраховані показники нормуються з урахуванням коефіцієнта значущості кожного окремо взятого показника. Звідси коефіцієнт значимості (γ) розраховується за наступною формулою:

$$\gamma = V(\gamma) / \sum_{i=1}^n V(\gamma) \tag{1}$$

де $V(\gamma)$ – прийнята експертом вага показника ефективності в діапазоні від 1...10; n – кількість оцінюваних інвестиційних проектів.

Нормування показників оцінки ефективності інвестування щодо коефіцієнту їх значущості здійснюється за формулою:

$$\bar{\mathcal{E}} = \gamma_i * \mathcal{E}_i / \sum_{i=1}^n \mathcal{E} \tag{2}$$

де $\bar{\mathcal{E}}$ – нормований коефіцієнт ефективності;
 \mathcal{E}_i – розрахункове значення певного показника оцінки ефективності для кожного проекту.

По-третє, визначаються напрямки оптимізації показників оцінки ефективності інвестиційних проектів:

$NPV \rightarrow \max; P \rightarrow \max; DPP \rightarrow \max; (IRR - E) \geq 0$
 де E – норма дисконту, прийнята для оцінюваного проекту.

По-четверте, на підставі своїх напрямків оптимізації показники оцінки ефективності вкладень в аналізовані проекти згортаються з комбінованого типу у модель для розрахунку єдиного інтегрального показника оцінки ефективності інвестиційного проекту щодо значущості обраних показників:

$$\mathcal{E}_{\text{int}(n)} = \frac{\bar{\mathcal{E}}_{NPV(n)} * \bar{\mathcal{E}}(IRR - E)(n) * \bar{\mathcal{E}}_{IP(n)}}{\bar{\mathcal{E}}_{DPP(n)}} \tag{3}$$

де $\mathcal{E}_{\text{int}(n)}$ – інтегральний показник оцінки ефективності для кожного альтернативного рішення – проекту (n), ($\mathcal{E}_{\text{int}(n)} \rightarrow \max$);

Оптимальним рішенням є та альтернатива, яка призведе до максимізації інтегрального показника при дотриманні встановлених обмежень [7, с. 252-262].

Наведемо приклад застосування інтегрального експертно-аналітичного методу на Азовській кабельній компанії з метою збільшення обсягів продукції, що випускається. Саме на підприємстві, що динамічно розвивається, ми можемо впроваджувати інвестиційні проекти. Азовська кабельна компанія є досить молодим підприємством з постійною позитивною динамікою розвитку. Було подано два інвестиційні проекти: проект А (спрямований на придбання нового обладнання) та проект В (спрямований на модернізацію існуючого обладнання). Але, зважаючи на обмеженість коштів, вирішено вибрати один з представлених на розгляд проектів.

Підсумкові значення дисконтних показників оцінки ефективності фінансування інвестиційних проектів відображені в таблиці 2.

Таблиця 2

Розрахунок дисконтних показників оцінки економічної ефективності фінансування інвестиційних проектів

Розрахунок основних показників ефективності інвестування	Альтернативні проекти	
	ПРОЕКТ А	ПРОЕКТ В
Норма дисконту, %	20	20
Чистий приведений ефект NPV, грн.	2779,3	1861,2
Розмір інвестицій, грн.	2440	1760
Дисконтований індекс рентабельності DIP, грн.	1,139	0,945
Внутрішня норма дохідності IRR, %	0,25	0,23
Різниця між внутрішньою нормою прибутковості та існуючої нормою дисконту (IRR-E), процентних пунктів	0,05	0,03
Дисконтований термін окупності інвестицій DPP, міс.	46	35

Згідно з розрахованими показниками, всі представлені до оцінки проекти є ефективними і можуть бути застосовані при збереженні даних умов. Проте фінансування всіх проектів одночасно може бути пов'язане з великими витратами і численними факторами ризику для потенційних інвесторів. У цьому зв'язку, а також в цілях проведення підсумкового ранжування проектів за показником фінансової ефективності із сукупності запропонованих до реалізації альтернатив необхідно вибрати найбільш оптимальне рішення, яке відповідає максимальному значенню інтегрального показника оцінки ефективності.

Розрахунки нормованих коефіцієнтів ефективності щодо значущості вибраних показників за формулами (1) і (2), які сформовані на їх основі, є єдиними інтегральними показниками оцінки ефективності фінансування інвестиційних проектів по кожному з них (3), представлені в таблиці 3.

Враховуючи те, що $\mathcal{E}_{int(n)} \rightarrow \max$, можна зробити висновок: найбільш оптимальним є проект А – проект придбання обладнання. Проведене дослідження по впровадженню розробленої інтегральної методики оцінки та вибору інвестиційного проекту повністю підтвердило той факт, що методика надає адекватну і об'єктивну кількісну оцінку ефективності фінансування проектів розвитку підприємства.

Висновки з проведеного дослідження. В результаті якісного впровадження і реалізації інвестиційного проекту, підприємства значно підвищують економічну ефективність свого господарювання. Перевагою експертно-аналітичного методу є використання експерт-

Таблиця 3
Вибір оптимального інвестиційного проекту з урахуванням інтегральної методики

Показник оцінки ефективності	Вага	Значимість	Нормований коефіцієнт ефективності відносно значущості вибраних показників	
			ПРОЕКТ А	ПРОЕКТ В
Чистий приведений ефект NPV	10	0,3346	0,1906	0,1769
Дисконтований індекс рентабельності DIP	5	0,1785	0,0893	0,0740
Внутрішня норма прибутковості IRR	8	0,2731	0,1092	0,1187
Дисконтований термін окупності інвестицій DPP	6	0,2138	0,0813	0,0813
Інтегральний показник, $\mathcal{E}_{int(n)}$	–	–	0,0228	0,0191

ної системи, спрямованої на вирішення конкретної проблеми в певний час. Дана методика ґрунтується на визначенні єдиного інтегрального показника ефективності проекту з використанням загально визначених у світовій практиці показників динамічної оцінки.

Запропонована методика дозволяє здійснити вибір оптимального рішення, визначити узагальнену економічну вигідність інвестицій з точки зору фінансової віддачі від них з урахуванням тимчасового чинника. Отримані результати можуть бути використані в діяльності підприємства у стратегічному плануванні його розвитку, оскільки чітке регулювання інвестиційних проектів дає можливість отримувати більшу ефективність від цих вкладень.

Підводячи підсумки, можна зробити висновки, що використана методика дає можливість підвищити точність і об'єктивність оцінки ефективності інвестування на підприємстві, а також усунути суб'єктивні чинники. На основі аналізу результатів можна обґрунтувати оптимальний вибір інвестиційного проекту для підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Басовский Л. Е. Экономическая оценка инвестиций / Л. Е. Басовский, Е. Н. Басовская : учебное пособие. – М. : ИНФРА-М, 2007. – 241 с.
2. Елович А.Я. Интегральная оценка инвестиционной привлекательности и критериев эффективности проекта фирмы / А.Я. Елович // Культура народов Причерноморья. – № 45. – 2003. – С. 38-41.
3. Соболев В.М. Оцінка економічної ефективності альтернативних інвестиційних проектів в сучасних економічних умовах / В.М. Соболев [Електронний ресурс]. – Режим доступу : dspace.univer.kharkov.ua/bitstream/123456789/4541/2/Sobolev.pdf.
4. Ткаченко А.М. Економічна оцінка інвестиційної привабливості підприємства / А.М. Ткаченко, О. Кушнір // Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії. – 2013. – № 4. – С. 154-161.
5. Ткаченко А.М. Інвестиційне забезпечення інноваційного потенціалу промислового підприємства / А.М. Ткаченко, Д.М. Тимошенко // Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії. – 2013. – № 6. – С. 119-125.
6. Фесенко Н.В. Методичні засади оцінки інвестиційно-інноваційної привабливості підприємства в сучасних умовах / Н.В. Фесенко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.pu.if.ua/depart/Finances/resource/2011>.
7. Шелобаев С.И. Математические методы и модели в экономике, финансах, бизнесе / С.И. Шелобаев : учеб. пособие. – М. : ЮНИТИДАНА, 2001. – С. 367.

УДК 338.1:911.375.3(777-25)

Крамаренко Р.М.*кандидат економічних наук,**доцент кафедри міжнародного обліку і аудиту**Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана***Галенко С.М.***кандидат економічних наук,**доцент кафедри міжнародного обліку і аудиту**Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана*

СТРУКТУРНА ТРАНСФОРМАЦІЯ ГОСПОДАРСТВА КИЄВА

У статті досліджено структурну трансформацію господарства столиці, визначено основні проблеми подальшого розвитку міста. Проаналізовано тенденції розвитку української столиці та секторальні особливості розвитку. З'ясовано особливості галузевих змін у інших країнах світу в процесі вивчення динаміки структурних змін у секторах зайнятості. Розглянуто секторальні пріоритети інвестування бізнесу в Києві. Виявлено основні причини скорочення ринку робочої сили в столиці.

Ключові слова: столичні мегаполіси, структурна трансформація, глобалізаційний ефект, глобалізоване місто.

Крамаренко Р.М., Галенко С.М. СТРУКТУРНАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ ХОЗЯЙСТВА КИЕВА

В статье исследована структурная трансформация столицы, определены основные проблемы дальнейшего развития города. Проанализированы тенденции развития украинской столицы и секторальные особенности. Выявлены особенности отраслевых изменений в других странах мира в процессе изучения динамики структурных изменений в секторах занятости. Рассмотрены секторальные приоритеты инвестирования бизнеса в Киеве. Определены основные причины сокращения рынка рабочей силы в столице.

Ключевые слова: столичные мегаполисы, структурная трансформация, глобализационный эффект, глобализованный город.

Kramarenko R.M., Galenko S.M. STRUCTURAL TRANSFORMATION OF KYIV ECONOMY

This paper investigates the structural transformation of the economy of the capital, the main problems of further development. The tendencies of Ukrainian capital and sectoral peculiarities of development. The features of sectoral changes in other countries in the study of the dynamics of structural change in the employment sector. The sectoral investment priorities of business in Kiev. The basic reasons for the reduction of the labor market in the capital city.

Keywords: the capital metropolis, structural transformation, the globalization effect, globalized city.

Постановка проблеми. Швидкий розвиток міського господарства, котрий у багатьох випадках зумовлений докорінними змінами у способах виробництва створюваних у суспільстві товарів і послуг, на пряму впливає з посилення комерціалізації здобутків технологічного прогресу, адже структура попиту на них весь час зазнає змін і потребує постійного переосмислення не лише через застосування маркетингових досліджень, а й через когнітивні дії людей.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Багато вітчизняних та зарубіжних вчених вивчали проблему розвитку столичних мегаполісів серед вітчизняних Чужиков В.І. [5], Льницький Д. [5] та Федірко О. [5], зарубіжні економісти – Гриффитс А. [7] та Уолл С. [7] та ін., зокрема відомий американський економіст Пітер Друкер зазначає, що створювати нового споживача продуктованих зараз товарів чи послуг можна чотирма різними шляхами:

- «– наданням корисних якостей;
- ціноутворенням;
- адаптуванням до соціальних та економічних реалій покупців;
- наданням покупцям того, що являє для них цінність» [1, с. 379].

Постановка завдання. Основною метою статті є дослідження структурної трансформації господарства столиці, визначення основних проблем подальшого розвитку міста. Аналіз тенденцій розвитку української столиці та секторальних особливостей розвитку. Завданням статті є вивчення досвіду інших країн світу для подальшого впровадження в столиці України. Проаналізувати секторальні пріоритети інвестування бізнесу в Києві та виявити основні причини скорочення ринку робочої сили в столиці.

Виклад основного матеріалу. Столичні мегаполіси беруть на себе особливу відповідальність за створен-

ня нової моделі організації суспільства, економічна складова якого далеко не завжди базується на традиційних схемах галузевої ієрархії. Доволі показовими можуть вважатися структурні зміни, що мали місце в Європейському Союзі впродовж 90-х рр. XX ст. Традиційний поділ структури промисловості на виробництво продуктів харчування, хімічну галузь, транспортне устаткування, електронну та електротехнічну промисловість, машинобудування, металургію тощо здійснювався у недалекому минулому за трьома способами розрахунків: питомої ваги кожної з галузей в обсягах виробництва, з виокремленням європейського лідерства в процесі випуску продуктів харчування – 16%, товарів хімічної промисловості – 14,7%, транспортного устаткування – 13,2%, (1997 р.). Важливими також вважалися дослідження щодо структури зайнятості (лідерство тут посідали хімічна промисловість – 14,1%, харчова – 13%, електротехнічна та електронна – 12,7%) та в структурі доданої вартості (хімічна – 16,3%, транспортне устаткування – 11,8%, харчова – 11,4%) [2, с. 88]. Подібного роду ієрархія галузевих пріоритетів тривалий час використовувалась у багатьох країнах світу у т. ч. в СРСР, де вираховували частку основних фондів при виробництві готової продукції, втім й вона не відображала суті технологічних зрушень, що мали місце в державах-лідерах у 90-х р. XX ст.

На зламі тисячоліть зазначені вище підходи втратили свою актуальність через низьку репрезентативність отриманих аналітичних даних. Доволі яскравим прикладом такої «методологічної незіставності» може вважатися використання офісного обладнання, яке М. Peneder відносить до високих ІТ-технологій, ідентифікація яких виходила поза межі означених класифікацій [3, с. 78-79]. Відповідною реакцією з

боку Єврокомісії у 2003 році стало розроблення її фахівцями нової структурної моделі класифікації відтепер вже не галузей, а секторів промисловості країн-членів Європейського Союзу, в яких з'явилися нові субсектори (целюлоза, папір і вироби з нього; фармацевтика; неметалеві мінеральні продукти, офісна техніка, телекомунікаційне обладнання, наукові інструменти, аерокосмічні апарати, тощо). Натомість методик класифікації відтепер виявилось вже п'ять: виробництво ІКТ (інформаційно-комунікаційних технологій), ІТ-класифікація (інформаційно-технологічна), рівень освіти персоналу, характер інновацій, рівень наукомісткості [4, с. 68]. Вітчизняні дослідники інноваційної економіки ЄС В. Чужиков, Д. Ільницький та О. Федірко глибоко переконані, що при вивченні структуральних змін в економіці України надзвичайно корисним для системного аналізу трансформаційних змін має стати перехід до так званої європейської таксономії [5, с. 93]. Важливим, на нашу думку, є також зауваження польської дослідниці Т. Баль-Вожняк, яка, polemізуючи про доцільність і перспективи структуральних змін в суспільстві в умовах посилення його інноваційності, наполягає тим не менш на необхідності дослідження процесів концентрації на певній території взаємозалежних одиниць й фірм [6, с. 194]. Якщо враховувати заявлене вище, то можна було б віднести українських виробників КБ імені Антонова та Київський авіаційний завод до сектору «аерокосмічні апарати», які є споживачами ІКТ, потребують зростаючої ІТ-кваліфікації робітників і службовців, мають середній рівень освіти персоналу, в основі характеру інновацій в них лежить ефект масштабу, а рівень наукомісткості є високотехнологічним.

При визначенні структурної трансформації промислової функції столиці завжди виникає проблема залучення бізнесу задля подальшого розвитку міста, котрий має забезпечити необхідні умови для підвищення конкурентоспроможності. Однак неважко передбачити, що саме це буде провокувати виникнення дилеми фокусування аналітичних досліджень чи на досконалії або ж на монополістичній конкуренції (табл. 1).

Таблиця 1
Ефективність досконалої та монополістичної конкуренції [7, с. 249-250, с. 264-265]

Досконала конкуренція	Монополістична конкуренція
<ul style="list-style-type: none"> - ефективність виробництва забезпечується через низьку собівартість; - Оптимальний розподіл ресурсів за Паретто; - Забезпечення «справедливого» розподілу цін в мережі Інтернет. 	<ul style="list-style-type: none"> - Отримання нормального прибутку; - Більш високий рівень цін та низький рівень цін обсягів виробництва; - Ефективність виробництва не досягається; - Надлишкові виробничі потужності; - Ефективність розподілу ресурсів не забезпечується.

Як випливає з таблиці, в умовах існування великого міста з потужною індустріальною базою, яким, без сумніву, є столиця України, найбільш бажаною могла б стати так звана досконала конкуренція, яка підштовхує покупців обирати найменш дорогий товар зазначеної якості, а товаровиробників – забезпечувати його низьку собівартість через більш оптимальний розподіл ресурсів. Водночас надання переваг для розвитку бізнесу має певні обмеження, а також деякі недоліки, адже приймаючи рішення щодо пільг уряд

підсвідомо сприяє формуванню монополістичної (олігополістичної) конкуренції. На думку А. Гриффітса та С. Уолта, такими вхідними бар'єрами є:

- суттєва економія на ефекті масштабу;
- контроль за дефіцитними ресурсами;
- володіння патентами і копірайтами;
- дозвіл використовувати франшизу;
- урядове регулювання [7, с. 254].

Внаслідок цих змін структурна модель для аналізу, за вищезгаданими авторами, полягає в ідентифікації трьох основних секторів: видобувного, обробного і обслуговуючого [7, с. 796-797]. Дещо далі А. Гриффітс та С. Уолт виокремлюють, виходячи з існуючого рівня технологій що застосовуються на виробництві три основні сектори: первинний, вторинний і третинний [7, с. 799], водночас відмічаючи, що, приміром, питома вага сільського господарства в структурі ВВП країн-лідерів мала стійку тенденцію до зменшення з 6% (1960) до 1,7% (2001), у промисловості так зміни ідентифікувалися, відповідно, 41% до 28,6%. Натомість питома вага сфери послуг помітно зросла з 53% до 69,7% [7, с. 799]. Подібні тенденції, як це буде продемонстровано далі, характерні й для української столиці – Києва, котрий з кожним роком стає все більш глобалізованим містом.

Показовими є тенденції й в інших державах-лідерах, з урахуванням, щоправда, своєї національної та міської специфіки. З огляду на це, надзвичайно важливим може вважатися дослідження українського вченого Я. Кашуби, що було проведене задля з'ясування особливостей галузевих змін в Японії в процесі вивчення динаміки структурних змін в первинному, вторинному і третинному секторах зайнятості впродовж 1955-1995 рр. Автором було доведено, що питома вага зайнятих у первинному секторі зменшилася з 41% до 6%, а відтак сільське господарство почало вважатися в цій країні швидше за все даниною культури, екологічних традицій та самотності, аніж масовим товарним виробництвом. Вторинний сектор також зазнав змін, наочно демонструючи підвищення питомої ваги зайнятих з 23,5% у 1955 році до 34,1% у 1975 році з подальшим поступовим зменшенням частки до 31,6% (1995) [8, с. 94-95].

Певний інвестиційний феномен розвитку канадських регіонів передусім столичного – Отави наводить D. Doherty [9], що, як нам здається, є надзвичайно важливим для розуміння нової сутності інституційного феномену головних міст країн-лідерів.

На явні глобалізаційні ознаки міста-столиці в глобальній економіці завжди вказували обсяги прямих і портфельних інвестицій, які надходили в мегаполіс та створювали відповідні переваги щодо зайнятості, продукування товарів та послуг, модернізації наявної інфраструктури тощо. Такі зміни тягнули за собою й суттєві секторальні зміни, доволі сильно поляризували економічні здобутки не лише столиці, а й решти територій. Гіперконцентрації ПП, що мала місце в столицях країн ЦСЄ, призводила ще й до додаткового ефекту – так званого «столичного магнетизму», що зумовлений повторним стягуванням до столиці тих капіталовкладень, які були завезені з-за кордону до інших регіонів, але з часом зазнали процесів внутрішньоолокалізаційної мобільності (переміщення), зумовивши, таким чином, подальше дистанціювання столиці від країни у цілому (табл. 2).

Лідерство Києва, як це випливає з таблиці, є беззаперечним, з огляду на концентрацію в ньому інвестицій. Однак, якщо на початку трансформаційних реформ питома вага столиці у майже чверть залучених ПП (1995 р.) вважалася занадто обтяжливою, то

Таблиця 2

Питома вага м. Києва в структурі прямих іноземних інвестицій, що надійшли в Україну та ПІІ з України

Рік	ПІІ, що надійшли до м. Києва		ПІІ з м. Києва	
	млн. дол. США	Питома вага в Україні, %	млн. дол. США	Питома вага в Україні, %
1995	120,7	24,9	2,9	14,3
2000	1064,2	32,4	8,4	8,5
2005	3017,6	33,3	44,7	22,5
2010	19225,1	48,0	617,2	9,9
2013	27278,1	49,3	671,9	10,4

Складено автором за даними Міського статуправління м. Києва [10]

в силу описаного раніше «столичного магнетизму» вона не лише не зменшилась, а й, навпаки, зазнала акселерованого зростання, збільшившись, таким чином, фактично удвічі. Станом на кінець 2013 р. у столиці України було зосереджено 27,3 млрд. дол. США ПІІ, що становить майже половину залученого в нашу країну інвестування. Зазначимо, що подібна асиметрія характерна й для невеликих країн (Естонія, Латвія, Литва, Словаччина, Угорщина), але для держав з подібною до України чисельністю населення це не є типовим.

Виявити певну закономірність щодо експортованих ПІІ з Києва доволі таки важко, адже чітка динаміка нарощування такої активності по роках не прослідковується. Так, якщо у 1995 році сума інвестованих коштів становила лише 2,9 млн. дол. США, що дорівнювало 14,3% вивезених з України капіталовкладень, то вже у 2005 році їх питома вага зросла до 22,5%, втім вже у 2013 р. вона знову впала до 10,4%. Пропорція між ввезеними і вивезеними інвестиціями у 1995 році становила в Києві 41 до 1, у 2005 році вона зросла до 68 до 1, а вже у 2013 році – зменшилася знову ж таки до 41:1, що, на нашу думку, яскраво говорить про нетто-позитивну динаміку інвестування в м. Київ та абсолютно малі величини обсягів ПІІ, котрі надходять з української столиці за кордон.

Найбільш привабливою сферою для іноземного інвестування у 2005-му році була оптова і роздрібна торгівля, в яку було спрямовано більш як чверть усіх ПІІ, що надійшли до столиці. Другою за значущістю виявилася фінансова діяльність, адже вітчизняні банки та філії іноземних фінансових компаній стрімко насичувалися відповідними інвестиційними ресурсами з боку європейських і російських корпорацій. Водночас питома вага промисловості в зазначеній структурі не була доволі великою і в її межах мав місце асиметричний розподіл ПІІ. Питома вага, приміром, харчової промисловості в загальній структурі становила лише 3%, виробництва машин і устаткування – 2,7%, металургії та оброблення металу – 2,3%, хімічної та нафтохімічної промисловості – 2,1%. Тобто компанії, що інвестували в столицю України, не проявляли великого інтересу до її промислового сектору. Доволі симптоматичними виглядають також показники інвестицій в соціальну сферу. Питома вага інвестицій в освіту становили лише 0,1%, в галузь охорони здоров'я та соціальну допомогу – 0,4% всіх надходжень з-за кордону. Інакше кажучи, зарубіжні інвестори мали до України свій селективний інтерес, постійно збільшуючи свою присутність лише в тих секторах міської економіки Києва, котрі забезпечували їм швидко і, головне, гарантоване надходження прибутків.

У посткризовий (у науковій літературі використовують також вираз – міжкризовий) період новим секторальним пріоритетом виявилася фінансова діяльність. Відтепер вона стала домінуючою, адже за-

гальні обсяги інвестувань в неї зросли з 840 млн. дол. США у 2005 році до 12123 дол., тобто в 14,4 рази, що було разючим контрастом до всіх інших сфер асигнування, у сферу торгівлі і ремонту зросли повільніше, з 980,4 млн. дол. до 2815,8, тобто у 2,9 рази; операції з нерухомістю – з 378,7 млн. дол. до 2692,8, – у 7,1 рази. Натомість зростання інвестування промислової функції йшло доволі повільно з 553,7 млн. дол. у 2005 році до 1146,2 млн. дол. у 2010 році, тобто лише в 2,1 рази. Своєрідний посткризовий бум також мав місце в операціях з нерухомістю (зростання у 7,1 рази), а також в будівельній сфері (збільшення в 9,6 рази).

Висновки з проведеного дослідження. З огляду на вищезазначене, можна констатувати, що пріоритетами інвестування в економіку столиці є фінансова діяльність, висока конкуренція в якій стає дедалі все більш очевидною і такою, що з часом може перетворити український мегаполіс на один з фінансових центрів країн Центральної та Східної Європи.

Особливість багатьох столичних мегаполісів полягає в тому, що вони значно повільніше і пізніше входять у кризову стадію і більш швидко виходять з неї. Водночас жителі столиці можуть розраховувати на більш високу заробітну плату в ній, швидке працевлаштування за умов втрати робочого місця та можливість комбінування своєї часткової зайнятості, ведення бізнесу та участі в політичних, громадських, релігійних та інших організаціях, що, без сумніву, є привабливішим й для інших громадян країни та слугує однією з причин маятникової міграції.

В цілому означене вище підходить й до міста Києва, щоправда з певним виключенням у період 2010-2012 рр. Якщо тенденція щодо працевлаштування незайнятих трудовою діяльністю киян упродовж 2002-2010 рр. підтверджувала загальну закономірність, то далі мали місце суттєві зміни, котрі яскраво свідчили про те, що межі розвитку київської міської агломерації є обмеженими. Так, у 2012 році були працевлаштовані 10770 жителів столиці, що є у 3,3 рази меншим, аніж у 2010 році. З нашої точки зору, основними причинами скорочення ринку робочої сили в столиці є наступні:

- зростання потреби роботодавців щодо висококваліфікованої робочої сили та фахівців з окремих сфер інтелектуальної діяльності;
- врахування попереднього досвіду при прийомі на роботу;
- внутрішньокорпоративний делокалізований трансфер працівників;
- розвиток аутсорсингової зайнятості;
- збільшення частки іноземних громадян, що працюють у селективних секторах економіки міста.

Аналізуючи секторальні особливості розвитку м. Київ, варто відмітити й цілу низку специфічних рис його розвитку, які позиціонують українську столицю не лише в межах нарощування конкурентоспроможності його окремих субгалузей, а й на рівні розви-

тку мережного суспільства, яке більше, ніж будь-яке інше, стимулює розвиток мегаполісу, адаптуючи його до реального глобального середовища. В основі пропонуваної таксономізації лежить виокремлення тих ефектів, які дають місту його столичний статус, секторальна трансформація, посилення впливу глобалізаційних чинників, розвиток новітніх технологій, креативізація та кластеризація міського господарства.

В основу системи глобалізаційних ефектів покладено два важливих інтеграційних компоненти, відомих під назвою статичних та динамічних ефектів, адже, як відомо, столичне місто в країні завжди виконує важливу інтеграційну функцію. Натомість емпіричний досвід застосування інновацій та інвестицій в міській економіці нерідко відіграє визначальну роль при ухваленні масштабних політичних та економічних рішень. До групи статичних ефектів були віднесені ефекти створення торгівлі, які складаються з двох субефектів (зростання споживання, розширення виробництва). Проте навіть разом узяті вони лише частково пояснюють динамічний і водночас асиметричний баланс споживання столиці, коли вона експортує вдвічі менше, ніж імпортує, маючи водночас розгалужену систему торговельних підприємств, значна частина яких орієнтована на імпорт продукції.

До числа динамічних ефектів слід відносити такі складові: економія масштабу, загострення конкуренції та стимулювання припливу інвестицій. Разом узяті вони визначають нові потенційні можливості Києва в глобальному економічному середовищі, обумовлюють стримання ним прямих і непрямих ефектів європейського мегаполісу та ідентифікують характер локально-глобальної співставності його міського господарства.

Зростання відкритості економіки міста, посилюється цілою низкою додаткових ефектів, з-поміж яких слід виокремити панелі негативних, позитивних та мікс-ефектів, дія яких може як посилювати,

так і знижувати отримані переваги європейської столиці. Таким чином, схема системних глобалізаційних ефектів Києва являє собою ієрархічну поліструктурну модель динамічних, статичних та світових секторальних переваг, консолідована дія яких забезпечує підвищення конкурентоспроможності міста, зменшення негативного впливу світових криз, збалансований розвиток міського господарства та його інфраструктури в межах створюваних світових продуктивних мереж.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Друкер П. Бизнес и инновации: Пер. с англ. – М. : ООО «И.Д. Вильямс», 2009. – 432 с.
2. Gellynck X., Verbeke W., Viaene J. Food processing Industries in Europe. Competition. Trends and Policy Issues / Ed. by Peter Johnson. – Cheltenham : Edzar Elgar, 2003. – 356 p.
3. Peneder M. The Employment of IT-Personnel // National Institute Economic Review. – 2003. – April. – P. 74-85.
4. European Commission. EU Productivity and Competitiveness: An Industry Perspective. Can Europe Resume the Catching-up Process? – Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities, 2003. – 126 p.
5. Чужиков В., Ільницький Д., Федірко О. Трансформаційні зміни в промисловій структурі Європейського Союзу / В. Чужиков, Д. Ільницький, О. Федірко // Економіка України. – 2006. – № 6. – С. 85-93.
6. Баль-Вожняк Т. Мережеві структури інноваційної економіки / Інституційна парадигма цивілізаційного розвитку : монографія / за ред. А. Ткача. – Київ-Краків-Мелітополь : М / ДМУ Гуманітарного університету «ЗДМУ», 2007. – 275 с.
7. Гриффитс А., Уолл С. Экономика для бизнеса и менеджмента / Пер. с англ. Я. Невмержицкого. – Днепропетровск : Баланс, Бизнес Букс, 2007. – 944 с.
8. Кашуба Я. Японський феномен розвитку приватного бізнесу : монографія. – Львів : Астролябія, 2009. – 272 с.
9. Doherty D. Making economic choices. – Toronto : Copp Clark Pitman Ltd, 1992. – 426 p.
10. Прямі іноземні інвестиції в м. Київ. Міське статуправління м. Києва [Електронний ресурс] – Режим доступу : www.gorstat.kiev.ua/p.php3?c=527&Lang=1.

Крикун В.А.*кандидат економічних наук,
асистент кафедри міжнародного бізнесу
Інституту міжнародних відносин**Київського національного університету імені Тараса Шевченка*

СУТНІСТЬ ТА ЕВОЛЮЦІЯ КОНЦЕПЦІЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ БІЗНЕСУ

Проаналізовано історичні етапи розвитку соціальної відповідальності бізнесу, досліджено основні теорії взаємодії бізнесу як з робітниками, так і з оточуючим бізнес-середовищем – концепції стейкхолдерів, соціально відповідальних інвестицій та корпоративного громадянства.

Ключові слова: соціальна відповідальність бізнесу, концепція стейкхолдерів, піраміди Керролла, матриця Менделоу, концепція соціально відповідальних інвестицій, концепція корпоративного громадянства.

Крикун В.А. СУЩНОСТЬ И ЭВОЛЮЦИЯ КОНЦЕПЦИИ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ БИЗНЕСА

Проанализированы исторические этапы развития социальной ответственности бизнеса, исследованы основные теории взаимодействия бизнеса как со служащими, так и с внешней бизнес-средой – концепции стейкхолдеров, социально ответственных инвестиций и корпоративного гражданства.

Ключевые слова: социальная ответственность бизнеса, концепция стейкхолдеров, пирамида Керролла, матрица Менделоу, концепция социально ответственных инвестиций, концепция корпоративного гражданства.

Krikun V.A. ESSENCE AND EVOLUTION OF BUSINESS SOCIAL RESPONSIBILITY

Social responsibility historical background, main theories of business, workers and external environment interaction such as stakeholder theory, theory of sustainable and responsible investing and theory of corporate citizenship.

Keywords: business social responsibility, stakeholder theory, Carroll's pyramid, Mendelow's matrix, theory of sustainable and responsible investing, theory of corporate citizenship.

Постановка проблеми. Концепція соціальної відповідальності бізнесу як поняття в сучасному розумінні з'явилася у 2 половині ХХ ст. як показник «зрілості» бізнесу в розвинених країнах. На той час лише деякі лідируючі компанії могли стверджувати, що вони дійсно впроваджують принципи соціальної відповідальності у своїй роботі. Але, розглядаючи дане поняття у більш широкому сенсі, як відповідальність підприємців за виготовлення якісної продукції та надання якісних послуг, за сплату у повному обсязі податків, відповідальність бізнесу перед соціумом, можна стверджувати, що дана концепція має більш глибоке коріння.

Аналіз останніх досліджень. Різні аспекти сутності та становлення соціальної відповідальності бізнесу, концептуальних підходів до визначення та еволюційного розвитку даного поняття в економічній літературі розглянуто в працях таких відомих учених, як Г. Боуен, П. Друкер, К. Девіс, Дж. МакГурі, М. Фрідман, А. Керролл, Е. Фріман, Р. Акофф, А. Менделоу, В. Віттенберг та інших.

Формування цілей статті. Основною метою даного дослідження є розгляд історичних етапів розвитку концепції соціальної відповідальності та аналіз основних теоретичних підходів, концепцій, інститутів соціальних аспектів розвитку міжнародного бізнесу.

Виклад основного матеріалу. Досліджуючи історію розвитку концепції соціальної відповідальності бізнесу, науковці приходять до висновку, що подібні ідеї були притаманні бізнесменам ще у часи Стародавнього Єгипту, Греції, Римської імперії, Середніх віків. Різні історичні джерела вказують на те, що вже тоді існували виробники, які відчували свою відповідальність перед суспільством: сумлінно платили податки, виробляли якісну продукцію, не ошукували споживачів і робітників. Те, що багато творинь будівельників, скульпторів, майстрів, ювелірів тих часів пережили багато сторіч і дійшли до нас, є підтвердженням їх соціально відповідальної поведінки, яка полягала у виробництві якісних товарів. У ста-

родавні часи заможні торговці і ремісники жертвували значні кошти на допомогу бідним, сиротам, на будівництво різних соціальних споруд.

У процесі розвитку підприємництва також були етапи, коли соціальна відповідальність поступалася соціальній безвідповідальності бізнесу. Таким періодом є початок розвитку капіталізму, коли спостерігалися такі явища, як експлуатація робітників, недотримання правил техніки безпеки праці на підприємствах, нерозвинуте законодавство про працю, несплата податків, підкуп держслужбовців та багато інших прикладів порушення соціально відповідальних принципів. З бурхливим розвитком економіки, появою зрілого класу підприємців і бізнесменів поступово відбувається розуміння необхідності впровадження принципів соціальної відповідальності в управління та поступовий перехід до положень даної концепції.

Також варто зазначити, що суттєвою базою для формування поняття соціальної відповідальності бізнесу у сучасному розумінні були і є моральні, етичні та релігійні постулати. Соціально відповідальні принципи бізнесу зародилися з релігійних ідей різних конфесій. Так, наприклад, у Біблії засуджуються неефективність і лінощі, заохочується продуктивна і якісна праця землеробів, скотарів, ремісників і купців і стверджується, що лише особиста праця може бути основою добробуту людини. Цікавим є те, що у даному релігійному документі навіть сформовано положення про необхідність сплати податків. На питання людей «Чи потрібно платити податки кесарю?» Ісус відповів: «Віддайте кесареве – кесареві, а Богові – Боже». У Біблії завжди підкреслюється необхідність чесного ведення справ (притчі Соломонові): «Краще небагато з правдою, ніж безліч прибутків з неправдою», та сформовані основи добродійної діяльності: «Не відмовляй в благодіянні, коли рука твоя в змозі зробити його». У релігійних ісламських документах зазначено, що фінансова система цих країн має чітку соціальну спрямованість згідно з морально-етич-

ними принципами та принципами, які зафіксовані у Корані. Одним з яскравих прикладів таких соціальних ідей є заборона лихварства в ісламських країнах, тобто банки не мають права отримувати відсоток за кредит, вони отримують частину прибутку від доходів підприємства, що кредитується і несуть ризики збитків на рівні зі своїм клієнтом. Також релігійні норми ісламу забороняють «гру з часом», тобто будь-які ф'ючерсні угоди, пов'язані з ризиком, що майбутній товар буде неналежної якості, а отже може виникнути конфлікт між продавцем і покупцем.

Як зазначалося раніше, сучасна історія соціальної відповідальності бізнесу почала з'являтися у ХХ столітті, а одним з поштовхів для її розвитку слугував швидкий ріст філантропії і добродійності, який розпочався наприкінці ХІХ століття. Серед відомих філантропів даного історичного періоду можна згадати Генрі Форда, засновника корпорації «Форд Мотор» та ініціатора значних позитивних зрушень у професійному та соціальному житті своїх робітників; Мати Терезу, фундаторку Ордену милосердя, який сьогодні функціонує у 133 країнах світу та Нобелівської лауреатки миру «за діяльність, спрямовану на допомогу стражденним людям»; Джона Девісона Рокфеллера-старшого, американського підприємця, першого в світі доларового мільярдера та благодійника, який все життя фінансував різні освітні, медичні та культурні проекти; Евангелоса Запаса, ініціатора та спонсора відроджених Олімпійських змагань і, нарешті, Миколу Терещенка, відомого українського «цукрового» підприємця і благодійника та мецената, який жертвував свої кошти на допомогу дітям, хворим, безхатченкам, будовав лікарні, притулки та дарував місту Києву чудові витвори архітектурного мистецтва.

Вважається, що засновником концепції соціальної відповідальності бізнесу є Говард Боуен, який у 1953 році опублікував свою монографію під назвою «Соціальна відповідальність бізнесу». Він писав: «Соціальна відповідальність бізнесу – це реалізація такої політики, прийняття таких рішень або слідування такій лінії поведінки, котрі були б бажаними для цілей і цінностей суспільства» [1, с. 28-34]. Ідеї даної концепції також описував у своїх роботах відомий вчений в галузі менеджменту Пітер Друкер. Серед його відомих робіт у даній сфері виділяють наступні: «Кінець індустріальної людини» (1936), «Майбутнє індустріальної людини» (1942), «Концепція корпорації» (1946), «Практика менеджменту» (1954), «Менеджмент: задачі, відповідальність і практика» (1974). Саме після публікації робіт Г. Боуена і П. Друкера у західній науці почалася активна розробка сучасної теорії соціально відповідального бізнесу. У 60-80 рр. ХХ ст. вийшли десятки наукових робіт, в яких розроблялася теорія СВБ, узагальнювався досвід соціально відповідальних компаній, досліджувалися національні і регіональні моделі. Так, К. Девіс, один з вчених-дослідників даного поняття у 1967 році писав: «Ті, хто не бере на себе відповідальність, адекватну їх владі, в результаті втрачають цю владу». Ще один вчений, Дж. МакГурі, стверджував, що компанія повинна залучатися до політики, добробуту соціуму, освіти, щастя своїх робітників і взагалі до всього оточуючого її соціуму. Бізнес повинен поводитися законно і справедливо, як повинен поводитися кожен законослухняний громадянин. Компанія не є відповідальною за рішення всіх існуючих проблем, але є відповідальною за вирішення тих проблем, котрі сама породжує, котрі пов'язані з її діяльністю і зачіпають її інтереси.

З моменту появи сформованої теорії соціальної відповідальності бізнесу і бурхливого її розвитку, у неї з'явилися і противники. Одним з лідерів руху опонентів концепції виступив відомий американський економіст, який у 1976 році став лауреатом премії пам'яті Альфреда Нобеля «за досягнення у дослідженні споживчого аналізу, розробку грошово-кредитної теорії та демонстрацію складності стабілізаційної політики» – Мілтон Фрідман. У своїй статті «СВБ – збільшення свого прибутку», яка вийшла у 1970 році, вчений наголосив, що почуття відповідальності можуть мати лише люди, а бізнес повинен концентруватися лише на отриманні прибутку, задовольняючи тим самим потреби суспільства. Також М. Фрідман визначив багато протиріч між соціальною відповідальністю бізнесу перед суспільством і інтересами самого бізнесу, навівши у своїй роботі наступні приклади: соціально відповідальний бізнес завжди має піклуватися про свій персонал, а отже, не скорочувати робітників, а навпаки, зберігати робочі місця, але в той же час ліквідація робочих місць задля впровадження нових технологій і підвищення конкурентоздатності і прибутковості бізнесу суперечить концепції СВБ, але є головною метою підприємства; збільшення витрат на охорону навколишнього середовища суперечить інтересам власників компаній і робітників, зацікавлених у збільшенні дивідендів і заробітної плати [2].

Наукові праці Г. Боуена, П. Друкера, К. Девіса, М. Фрідмана та інших дослідників викликали багато дискусій з приводу підтримки або відмови від концепції соціальної відповідальності бізнесу. Деякі аргументи «за» і «проти» інтеграції соціальної відповідальності у стратегії розвитку компаній наведено у табл. 1.

Таблиця 1

Аргументи «за» і «проти» впровадження бізнесом соціальної відповідальності

Аргументи «за»	Аргументи «проти»
сприяє підвищенню конкурентоздатності компанії, зростанню продуктивності праці, підвищенню якості продукції	відмова від постійної максимізації прибутку
позитивно впливає на капіталізацію компанії, перш за все за рахунок збільшення вартості її нематеріальних активів, таких як бренд, імідж, репутація	додаткові витрати на проведення соціальної активності
існує позитивний взаємозв'язок між фінансовими показниками діяльності корпорації і масштабами їх соціально відповідальної діяльності	можливе розмивання основних цілей бізнесу
сприяє підвищенню стабільності розвитку компанії і мінімізації ризиків, пов'язаних зі страйками робітників, протестами населення, конфліктами з владними структурами	невдоволення деяких груп стейкхолдерів
сприяє зростанню соціального капіталу компанії у вигляді партнерських відносин зі всіма стейкхолдерами	
допомагає оптимізації операційних процесів та зменшенню виробничих витрат	
впливає на підвищення продажів та лояльності споживачів	
сприяє покращенню доступу до капіталів та лояльності інвесторів	

Спираючись на вищенаведені дані, можна стверджувати, що, хоча і існують досить суттєві аргументи «проти» впровадження принципів соціальної

відповідальності у діяльність компаній, аргументи «за» є більш переконливими та надають можливість бізнесу покращувати свої фінансові результати, посилювати свої конкурентні позиції, зміцнювати прихильність клієнтів до себе, посилювати свою стабільність на ринку і мінімізувати можливі ризики. За даними глобального дослідження, проведеного компанією IBM у 2008 р., однією з виведених 5 базових характеристик успішної компанії майбутнього є соціальна відповідальність. Бізнес з'явився у ході розвитку суспільства і його потреб. Тобто він повинен нести відповідальність перед суспільством і відповідати певним суспільним очікуванням.

На сьогоднішній день існує досить багато визначень соціальної відповідальності бізнесу. Це і стійка прихильність бізнесу до дотримання етичних норм, а також внесення вкладу в економічний розвиток і одночасно покращення якості життя персоналу і його сімей, і, нарешті, допомога суспільству. Це відповідальність тих, хто приймає бізнес-рішення, перед тими, на кого прямо чи опосередковано ці рішення впливають. Це етичне чи ідеологічне явище, яке лежить у сутності бізнесу. Також СВБ – це просування практик відповідального бізнесу, котрі приносять користь бізнесу і суспільству і сприяють соціальному, економічному і екологічному сталому розвитку шляхом максимізації позитивного впливу бізнесу і мінімізації негативного.

Одним з найпопулярніших підходів до визначення сутності соціальної відповідальності бізнесу є підхід, запропонований наприкінці 1970-х років американським вченим Арчі Керролом. За його визначенням, СВБ – це відповідність економічним, правовим, етичним і дискреційним очікуванням, які ставляться суспільством перед компанією у даний період часу [1, с. 35-39]. Згодом, у 1991 році, А. Керролл переформатував свою модель, і створив так звану піраміду соціальної відповідальності бізнесу. Дана піраміда складається з чотирьох прошарків соціальної відповідальності: економічної, правової, етичної та дискреційної. Згідно з пірамідою Керролла, економічна відповідальність – це базова функція підприємства на ринку як виробника товарів та послуг, які можуть задовольнити потреби споживачів і приносять прибуток. Правова відповідальність – необхідність бути законслухняним в умовах ринкової економіки, відповідність дій підприємства очікуванням суспільства, які зафіксовані у правових нормах. Етична відповідальність – потребує ведення бізнесу згідно з очікуваннями суспільства, які не є закріпленими у правових нормативно-правових актах, а які базуються на нормах моралі. І, нарешті, дискреційна (філантропічна) відповідальність – спрямовує діяльність фірми на підтримку і розвиток добробуту суспільства шляхом її добровільної участі в реалізації соціальних програм. Тобто, якщо фірма є соціально відповідальною, вона повинна прагнути отримувати прибуток, бути законслухняною, етичною, а також бути хорошим корпоративним громадянином. Піраміда Керролла стала дуже популярною і зайняла лідируючу позицію у теоретичних і практичних розробках науковців. У 2004 році автор запропонував використовувати її для аналізу соціальної відповідальності у міжнародному бізнесі і назвав її «глобальною пірамідою СВБ». Він зазначив, що міжнародні компанії повинні бути орієнтованими на отримання прибутку, який буде відповідати очікуванням міжнародного бізнесу, виконувати закон країн перебування і відповідати нормам міжнародного права, бути етичними у своїх операціях, приймаючи до уваги відповідні ло-

кальні і глобальні стандарти, бути хорошими корпоративними громадянами, орієнтуючись на очікувані місцевих громад.

В процесі формування і використання у діяльності компаній концепції соціальної відповідальності бізнесу виникало багато теоретичних і практичних теорій, внутрішніх і зовнішніх елементів, які формували і пояснювали дане поняття. Згодом дані підходи були об'єднані у цілісні концепції, які пояснювали механізми взаємодії бізнесу як з робітниками, так і з оточуючим бізнес соціальним, політичним, екологічним середовищем. Серед таких теорій на належну увагу заслуговують концепція стейкхолдерів, концепція соціально відповідальних інвестицій та корпоративного громадянства, які виникли у 80-90-х роках ХХ століття.

Концепція стейкхолдерів розроблялася і досліджувалася багатьма вченими, але один з найбільших внесків до даної теорії зробив американський економіст Едвард Фріман, який у 1984 році опублікував свою монографію під назвою «Стратегічний менеджмент: стейкхолдерський підхід», в якій дав визначення даному поняттю та класифікував стейкхолдерів на дві групи. Отже, за Е. Фріманом, стейкхолдером вважається будь-яка особа або група осіб, що впливає на діяльність організації або відчуває на собі вплив цієї діяльності. Бізнес функціонує у конкретному соціальному середовищі і не тільки впливає на нього за допомогою свого виробництва, товарів, послуг, технологій, але й сам залежить від нього. Тобто бізнес і суспільство взаємопов'язані і взаємозалежні. Тому бізнес, який хоче буди успішним, зацікавлений у гарних партнерських відносинах зі всіма своїми стейкхолдерами. Е. Фріман поділяв всіх стейкхолдерів на 2 групи: внутрішніх і зовнішніх. До внутрішніх стейкхолдерів відносяться службовці компанії, менеджмент, акціонери, а до зовнішніх – споживачі продукції, партнери, кредитори, постачальники сировини, структура влади, політичні партії, профспілки, ЗМІ, громадяни [3]. Пізніше інший вчений, Р. Акофф, додав до переліку зовнішніх стейкхолдерів майбутні покоління і обґрунтував це тим, що сучасний бізнес повинен передбачати наслідки своїх управлінських рішень в перспективі і не робити нічого, що може завдати проблем майбутнім поколінням і обмежити їх можливості у виборі шляхів подальшого розвитку.

Дослідження іншого вченого, А. Менделоу, дозволили поділити всіх стейкхолдерів на 4 групи в залежності від їх інтересів і наявності влади, яка може впливати на бізнес [4]. А. Менделоу запропонував матрицю, яка ілюструє моделі взаємодії зі стейкхолдерами (рис. 1). Слабкі прибічники – низький рівень зацікавленості у діяльності компанії і відсутність влади робить дану групу стейкхолдерів відкритою та легкою для впливу. Тому компанія повинна моніторити ситуацію і у разі необхідності вживати рішучих заходів. Слабкі опоненти – зацікавлені у стратегії і розвитку компанії, але відсутність влади не дозволяє їм впливати на щось. Керівництво компанії повинно інформувати їх і переконувати у правильності обраної стратегії, тому що в іншому випадку вони можуть об'єднатися зі стейкхолдерами, які мають владу. Сильні прибічники – головною задачею менеджменту компанії є підтримка задоволеності даної групи стейкхолдерів і недопущення використання ними своєї влади проти компанії. Головні партнери – основна рушійна сила розвитку компанії. З ними потрібно радитися і обговорювати стратегічні цілі, тому що у разі невдоволення ця група стейкхолдерів може заблокувати подальшу діяльність.

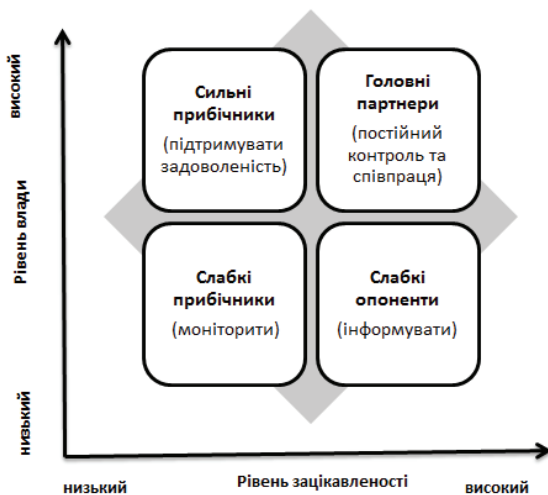


Рис. 1. Матриця моделей взаємодії зі стейкхолдерами за А. Менделоу

Сутність концепції соціально відповідальних інвестицій полягає у тому, що соціально відповідальний інвестор інвестує, керуючись не тільки намірами отримати дохід, але й етичними нормами. Такі інвестиції не здійснюються у компанії, які отримують прибутки від виробництва, продажу і розповсюдження зброї, тютюнової і алкогольної продукції, грального бізнесу, в компанії, які порушують права людини, використовують дитячу працю тощо. Сьогодні такий вид інвестування стає популярним у всьому світі, але лідерами все ж залишаються США і Європа. У 2012 році загальний світовий обсяг соціально відповідальних інвестицій склав 13,568 млрд. дол. США [5].

Існує три стратегії, види соціально відповідальних інвестицій: інвестиції ESG, активність акціонерів (shareholder advocacy) і інвестування в громади (community investing). Під інвестиціями ESG («Environmental, Social and Governance») розуміється інвестування у такі компанії, котрі відповідають заданим екологічним, соціальним критеріям (захист споживачів, релігійні переконання, права робітників та інші). При цьому використовуються два шляхи пошуку таких компаній (screening) на основі методів негативного і позитивного відбору (negative і positive screening). Негативний відбір передбачає видалення зі списку об'єктів інвестування тих компаній, чия діяльність суперечить етичним чи моральним цінностям інвестора. У свою чергу, позитивний відбір має на меті цільовий пошук компаній, які відповідають вимогам інвестора та характеризуються позитивним впливом на розвиток суспільства. Такий вид соціального інвестування є найбільш поширеним. Активність акціонерів (shareholder advocacy) передбачає їх втручання у діяльність компанії, яке проявляється у можливості зміни стратегії її діяльності, під впливом тих чи інших соціальних або екологічних проблем суспільства. Інвестування в громади (community investing) відбувається у рамках роботи різних проектів, фондів, які надають фінансування малозабез-

печеним верствам населення, які знаходяться у несприятливих економічних умовах, живуть у бідних місцевостях під низький відсоток, наприклад для будівництва муніципального житла, розвитку малого бізнесу. Метою такого інвестування є вирівнювання рівня життя і зменшення соціальної напруги у світі.

Концепція корпоративного громадянства є найвищою сходиною розвитку соціальної відповідальності бізнесу і базується на тому, що бізнес не тільки йде назустріч очікуванням і побажанням суспільства і влади у вирішенні соціальних питань, але й сам стає активною силою, яка виступає з соціальними ініціативами та визначає пріоритети соціального розвитку. Міжнародним визнанням та закріпленням даної концепції стало заснування у 2000 році з ініціативи Генерального Секретаря Організації Об'єднаних Націй Кофі Аннана Глобального Договору, який є ініціативою, спрямованою на сприяння соціальній відповідальності бізнесу та підтримку вирішення підприємницькими колами проблем глобалізації та створення більш стабільної та всеохоплюючої економіки. Глобальний договір у своїй діяльності керується десятьма принципами бізнесової діяльності, які розподілені на 4 групи: права людини, трудові відносини, захист навколишнього середовища та антикорупційний принцип. За даними організації, на сьогоднішній день до Глобального договору приєдналося більше ніж 6 500 компаній та організацій з більш як 130 країн світу, які впроваджують принципи соціальної відповідальності та вносять зміни у свою роботу, публічно підтримують таку діяльність у своїх прес-релізах, виступах, інформаційних заходах, комунікативній діяльності та щорічно звітують про результати своєї активності [6].

Висновки з проведеного дослідження. Концепція соціальної відповідальності на сьогодні є надзвичайно актуальною у сфері міжнародного бізнесу. Завдяки даному підходу аналізуються та досліджуються соціальні, правові, політичні, корпоративні, етичні та екологічні складові бізнесу, які з часом все більше впливають на прибутковість економічних суб'єктів. У свою чергу, аналіз та розуміння взаємозв'язків бізнесу та його зовнішніх і внутрішніх стейкхолдерів допомагає прогнозувати тенденції розвитку його середовища та захиститися від можливих ризиків.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Виттенберг Е.Я. Социальная ответственность бизнеса на постсоветском пространстве. – М.: РГГУ, 2011. – 477 с.
2. The Social Responsibility of Business is to Increase its Profits by Milton Friedman [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.colorado.edu/studentgroups/libertarians/issues/friedman-soc-resp-business.html>.
3. R. Edward Freeman Strategic Management: A stakeholder approach. – Cambridge University Press, Mar 11, 2010 – 292 p.
4. Mendelow's matrix [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://kfkknowledgebank.kaplan.co.uk/KFKB/Wiki%20Pages/Mendelow's%20matrix.aspx>.
5. Report on Sustainable and Responsible Investing Trends in the United States [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ussif.org/trends>.
6. UN Global Compact [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.unglobalcompact.org/>.

УДК 339.137.44

Матвеева В.Ю.

*кандидат экономических наук,
доцент кафедры международной экономики
Донецкого национального университета экономики и торговли
имени Михаила Туган-Барановского*

Гленская О.А.

*студентка
Донецкого национального университета экономики и торговли
имени Михаила Туган-Барановского*

ОСОБЕННОСТИ АНТИДЕМПИНГОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ В УКРАИНЕ

Проанализирован опыт применения антидемпинговых мер с участием украинской стороны. На основе анализа географической и товарной структуры внешней торговли, а также действующих в настоящее время антидемпинговых мер показано, что Украина недостаточно эффективно использует возможности антидемпингового регулирования. Предложены рекомендации, направленные на совершенствование антидемпингового регулирования в Украине.

Ключевые слова: демпинг, антидемпинговые меры, антидемпинговое расследование, антидемпинговая пошлина, ВТО.

Матвеева В.Ю., Гленська О.А. ОСОБЛИВОСТІ АНТИДЕМПІНГОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ В УКРАЇНІ

Проаналізовано досвід застосування антидемпінгових заходів за участю української сторони. На основі аналізу географічної та товарної структури зовнішньої торгівлі, а також нині діючих антидемпінгових заходів показано, що Україна недостатньо ефективно використовує можливості антидемпінгового регулювання. Запропоновано рекомендації, спрямовані на удосконалення антидемпінгового регулювання в Україні.

Ключові слова: демпінг, антидемпінгові заходи, антидемпінгове розслідування, антидемпінгове мито, СОТ.

Matvieieva V.Yu., Glenska O.A. FEATURES OF ANTIDUMPING REGULATION OF THE FOREIGN TRADE IN UKRAINE

The article is devoted to the analysis of Ukraine's experience of anti-dumping regulation both as its holder and defendant. On the base of geographical and goods structure of Ukraine's foreign trade and that of incumbent anti-dumping measures there has been concluded that Ukraine doesn't use effectively all the possibilities of anti-dumping regulation. So, there has been proposed a set of recommendations for improving anti-dumping regulation in Ukraine.

Keywords: dumping, anti-dumping measures, anti-dumping investigation, anti-dumping duty, WTO.

Постановка проблемы. Активизация мировой торговли, ее либерализация и институционализация на мировом и национальном уровнях обусловили необходимость создания механизмов, обеспечивающих соблюдение прозрачности и справедливости торговых отношений. Одним из таких механизмов обеспечения равноправия субъектов международной торговли, внедряемых в торговую практику в соответствии с нормами и правилами Всемирной торговой организации (ВТО), является система временных защитных мер в составе антидемпинговых, компенсационных и специальных мер. Эти защитные меры направлены на нейтрализацию ущерба, наносимого товаропроизводителям страны-импортера в случае демпингового, субсидированного или иного недобросовестного импорта.

Анализ последних исследований и публикаций. В современной научной литературе вопросам применения защитных мер, в частности, мер антидемпингового регулирования, посвящены работы таких исследователей, как Т.Дж. Пруса, Ф. Бентли, О. Зильберстон в дальнем зарубежье; И.Н. Герчикова, Н.Н. Акимов, Л.В. Величковская в ближнем зарубежье; С.Г. Осыка, В.Т. Пятницкий, А.И. Шнырков в Украине.

Однако в подобных исследованиях, на наш взгляд, недостаточно комплексно проанализирована роль в регулировании внешней торговли Украины антидемпинговых мер, применяемых как украинской стороной против демпингового импорта, так и зарубежными партнерами против украинских товаров, в том числе с учетом особенностей отраслевой структуры отечественной и мировой экономики.

Постановка задачи. Целью данной статьи является исследование масштабов и особенностей применения антидемпинговых мер в украинской внешнеэкономической практике.

Изложение основного материала исследования. Присоединившись в 2008 г. к ВТО, Украина получила возможность использования предусмотренного в рамках данной организации механизма защиты интересов отечественных производителей на внутреннем рынке наряду с правом защиты их интересов на внешних рынках, требуя справедливого к ним отношения при поведении антидемпинговых расследований (АДР). Международно-правовая база антидемпинговых мер заложена еще в Ст. VI ГАТТ-1994 и в Соглашении о применении Ст. VI ГАТТ-1994, которыми предусмотрены механизмы инициации и проведения АDR, введения и прекращения предварительных и окончательных антидемпинговых мер, а также обжалования и пересмотра результатов АDR [1].

Украина еще в процессе гармонизации национального законодательства с нормами и правилами ВТО приняла соответствующие нормативно-правовые акты, предусматривающие использование соответствующих защитных мер против недобросовестного, в том числе демпингового импорта. В области антидемпинговых мер таким законодательным актом стал Закон Украины «О защите национального товаропроизводителя от демпингового импорта», принятый 22 декабря 1998 г. [2] и уточненный непосредственно перед присоединением Украины в ВТО Законом Украины «О внесении изменений в некоторые законы Украины по вопросам защиты национального товаропроизводителя от субсидированного, демпингового

и возрастающего импорта» от 10 апреля 2008 г. [3]. Данным законом определены порядок инициации АДР; пакет документов, на основании которого такое расследование может быть начато компетентным органом; собственно компетентный орган (Межведомственная комиссия по международной торговле); порядок проведения АДР, установления факта демпинга и объемов причиненного им ущерба; порядок введения предварительных и окончательных антидемпинговых мер, установления размера антидемпинговых пошлин (АДП) и иных мер, времени их действия, условий их прекращения и продления; механизм разрешения споров, возникающих в ходе АДР, обжалования решений уполномоченного органа и т. д. [2].

Основным инструментом противодействия демпинговому импорту являются АДП, представляющие собой разновидность временных пошлин, вводимых импортирующей страной с целью нейтрализации негативных последствий недобросовестной ценовой конкуренции в форме демпинга [4, с. 125]. Согласно правилам ВТО и украинскому законодательству, ставка АДП определяется одним из следующих способов:

1) как разница между ценами, по которым товар реально продается на рынке экспортирующей страны и на рынке импортирующей страны (в случае отсутствия подобного товара на рынке страны-импортера, сравнение производится с рынком любой третьей страны);

2) как разница между ценой, по которой товар должен был потенциально продаваться на рынке экспортирующей страны (такая цена устанавливается на базе суммы издержек производства, общих издержек, прибыли от продажи на внутреннем рынке, стоимости упаковки и транспортировки товара в импортирующую страну), и ценой, по которой он реально продается на рынке импортирующей страны [1; 2].

В мире АДП являются распространенным защитным инструментом: в течение 1995-2012 гг. (т. е. с момента образования ВТО) членами ВТО было инициировано 4312 АДР, 3374 из которых завершились введением окончательных АДП [5]. Последствия антидемпинговых мер аналогичны последствиям введения импортного тарифа: они повышают цену импортного товара, тем самым снижая его ценовую конкурентоспособность на внутреннем рынке по сравнению с отечественными товарами, а также способствуют росту поступлений в государственный бюджет.

Несмотря на наличие соответствующей институциональной базы, механизм антидемпинговой защиты использовался и продолжает использоваться Украиной недостаточно активно. С момента введения в действие соответствующего закона (2001 г.) и до вступления Украины в ВТО украинской стороной было инициировано лишь 17 АДР, лишь 9 из которых завершились введением окончательных АДП, а в первые годы членство в ВТО (2008-2009 гг.) – 13 подобных расследований, по результатам которых были введены окончательные АДР лишь в 4 случаях [6]. Таким образом, следует отметить недостаточную эффективность проводимых расследований и ограниченность доказательной базы в отношении факта демпинга, предоставляемой предприятием (группой предприятий) – подателей в Министерство экономического развития и торговли Украины соответствующей жалобы по факту демпинга [2; 6; 7, с. 51-52].

В последующие годы активность украинской стороны в сфере проведения АДР существенно не возросла – по состоянию на апрель 2014 года [6] в Укра-

ине проводится 2 АДР – против импорта бесшовных нержавеющей труб происхождением из Китая и против ленты конвейерной резиноканевой происхождением из Российской Федерации; действуют окончательные АДП по результатам 14 антидемпинговых расследований против товаров, производимых предприятиями 10 стран мира (Российская Федерация, Китай, Беларусь, Болгария, Польша, Турция, Испания, ФРГ, Великобритания и Республика Корея); проводится пересмотр четырех антидемпинговых мер, связанный с окончанием срока действия таких мер (законодательством Украины предельный срок антидемпинговых мер ограничен пятью годами [2]).

В то же время украинские товары намного чаще становились предметом АДР и объектом обложения АДП. До 2008 г. против определенных товаров украинского производства и отдельных украинских товаропроизводителей было введено в действие более 90 антидемпинговых мер, в результате которых украинские экспортеры, по оценкам экспертов, понесли потери в виде недополученного дохода от экспорта более, чем на 2 млрд. дол. США [8]. Но после вступления Украины в ВТО активность иностранных торговых партнеров по введению защитных мер в отношении импорта товаров из Украины несколько снизилась. В течение 2008-2009 гг. против украинских товаров было инициировано 14 АДР, лишь 5 из которых завершились введением АДП [8]. То есть результативность АДР против товаров, импортированных из Украины, составила 35,7%; для сравнения в Украине аналогичный показатель для того же периода составил 30,8%.

По состоянию на апрель 2014 г. против украинских товаров проводится 4 АДР, предметами которых являются нитрат натрия, экспортируемый в Индию, стальные трубы, поставляемые в США и Бразилию, прутья из железа и стали круглого или профильного сечения (арматура), поставляемые на рынок Таможенного Союза (Беларусь, Казахстан и Российская Федерация); действуют 25 окончательных АДП, введенных США, ЕС, Мексикой, странами Таможенного Союза, Аргентиной, Таиландом, Турцией, Канадой, Индией, Индонезией и Бразилией; проводится пересмотр результатов 5 антидемпинговых мер, введенных США, ЕС, странами Таможенного Союза, Мексикой и Аргентиной [6].

Подытоживая обзор антидемпинговых мер, применяемых Украиной против импортных товаров и иными странами против украинских товаров, следует отметить, что вступление Украины в ВТО не привело к заметной активизации использования Украиной возможностей антидемпингового регулирования с целью защиты интересов отечественных товаропроизводителей. В то же время возможности импортеров украинской продукции по введению против нее антидемпинговых мер были ограничены нормами и правилами внедрения подобных мер против стран, являющихся членами ВТО. Этот момент представляется особенно важным с учетом того, что законодательством большинства членов ВТО предусмотрены особые механизмы проведения АДР против стран с нерыночной экономикой и стран, не являющихся членами ВТО [1].

Например, подобные уточнения содержатся в Регламенте Совет ЕС от 30 ноября 2009 г.; они касаются особенностей определения нормальной цены в случае выявления фактов демпингового импорта из стран с нерыночной экономикой и стран, не являющихся членами ВТО. В подобном случае предусмотрено взятие за основу в качестве нормальной цены

товара той цены, которая действует на рынке любой третьей страны [9]. Это может привести к искажению ситуации, поскольку на рынке третьей страны нормальный уровень цен может значительно отличаться от реальных цен на данный товар, действующих на рынке страны-экспортера.

Анализ географического охвата ныне действующими антидемпинговыми мерами торговых партнеров Украины показывает, что наиболее активно меры АДР вводятся в отношениях с теми странами, которые являются основными торговыми партнерами Украины, причем это касается как антидемпинговых мер, применяемых Украиной, так и мер, применяемых другими странами против Украины (табл. 1).

На основе приведенных данных следует отметить, что наибольшее количество АДР, проводимых против украинских товаров, касаются товаров, импортируемых из Российской Федерации, – основного торгового партнера Украины, и Китая, являющегося третьим после Российской Федерации и стран ЕС-28 поставщиком импортных товаров в Украину. В прочих случаях антидемпинговые меры являются единичными и направлены против демпингового импорта в Украину отдельных видов товаров из ряда стран.

Например, в мае 2012 г. на основе заявления ЗАО «Лисичанский стеклозавод «Пролетарий» введены АДП против листового флоат-стекла (стекла термически полированного), импортируемого из Беларуси, Болгарии, Польши, Турции, а также Российской Федерации [6]. В данном случае установлены адресные АДП, т. е. пошлины, применяемые к продукции определенных производителей из Российской Федерации и Польши, отличающихся от антидемпинговых пошлин, применяемых к остальным производителям из этих же стран, экспортирующим данный вид товара в Украину, а также к флоат-стеклу, импортируемому из Беларуси, Болгарии и Турции. Срок действия АДП истекает в 2017 г., однако уже на начальном этапе их применения эксперты заявляют о

снижении убытков предприятия-заявителя, вызванных демпинговым импортом [11].

Среди эффективных АДП, срок действия которых уже завершен, следует назвать пошлины, применявшиеся в течение 2008-2013 гг. в отношении импорта в Украину бытовой холодильной и морозильной техники из КНР и Турции. Данное АДР было инициировано в 2007 г. на основании заявления единственного украинского производителя холодильной техники АО «Норд», выпускающего холодильную технику среднего ценового сегмента (до 350 долл. США). Именно в данном сегменте отмечается наиболее острая конкуренция со стороны китайских и турецких производителей [12].

В результате применения к турецким производителям АДП в размере 97,71% и китайским производителям (за исключением Samsung Electronics Overseas B.V. и LG Electronics Overseas Trading FZE) в размере 135,45% [6], АО «Норд» в течение 2012 г. увеличило свое присутствие на украинском рынке холодильной и морозильной техники с 8,5% до 9,9%, несмотря на продолжающееся влияние кризисных явлений на мировых и отечественных рынках [12]. Одновременно на украинском рынке холодильной и морозильной техники отмечено сокращение доли производителей, против продукции которых были введены АДП. Например, доля на украинском рынке турецкого концерна «Arcelik», который выпускает технику под маркой «Beke», сократилась с 5% в 2007 г. до 2,2% в конце 2012 г. [12].

Из новых антидемпинговых мер, применяемых Украиной, следует упомянуть инициирование в ноябре 2013 г. АДР против импорта из Российской Федерации конвейерных лент резинотканевых. Заявителем в данном расследовании стала компания «Эрлайт» (г. Донецк), поставляющая продукцию на предприятия угольной, горно-обогатительной и машиностроительной промышленности. Основанием для инициации расследования стал тот факт, что цена 1 м² конвейер-

Таблица 1

Географическая структура внешней торговли Украины товарами и антидемпинговые меры, 2013 г.

Торговый партнер	Экспорт		Количество антидемпинговых мер, против украинских товаров	Импорт		Количество антидемпинговых мер с украинской стороны
	млрд. дол. США	%		млрд. дол. США	%	
Всего	63,31	100,0	25	76,96	100,0	23
Таможенный Союз, в т.ч.	22,06	34,8	2	27,93	36,3	X
Беларусь	1,98	3,1	X	3,61	4,7	3
Российская Федерация	15,07	23,8	X	23,23	30,2	7
ЕС-28, в т.ч.	16,81	26,5	3	27,11	35,2	X
Болгария	0,59	0,9	X	0,30	0,4	1
Великобритания	0,55	0,9	X	1,13	1,5	1
Испания	0,99	1,6	X	0,86	1,1	1
ФРГ	1,60	2,5	X	6,77	8,8	1
Польша	2,55	4,0	X	4,07	5,3	1
Индия	1,97	3,1	1	0,84	1,1	0
Индонезия	0,32	0,5	1	0,44	0,6	0
Китай	2,73	4,3	0	7,90	10,3	6
Республика Корея	0,41	0,6	0	0,83	1,1	1
Таиланд	0,25	0,0	1	0,20	0,3	0
Турция	3,81	6,0	1	1,85	2,4	1
Аргентина	0,01	0,0	1	0,12	0,2	0
Бразилия	0,20	0,3	2	0,46	0,6	0
Канада	0,06	0,1	2	0,24	0,3	0
Мексика	0,13	0,2	4	0,11	0,1	0
США	0,89	1,4	7	2,76	3,6	0

Составлено авторами по данным [6; 10]

ной ленты данного типа, импортируемой из Российской Федерации, оказывается на 7-14% дешевле, чем аналогичная продукция украинского производства. В результате демпингового импорта украинская сторона несет убытки от снижения спроса на ее продукцию на внутреннем рынке, что негативно отражается на финансово-экономическом состоянии предприятия в целом и, как следствие, ухудшает его конкурентные позиции и на внешних рынках, приводя в конечном итоге и к сокращению экспорта данной продукции [6].

Если украинская сторона проводит АДР и применяет по их результатам соответствующие меры в отношении товаров из отдельных стран, то против украинских товаров вводятся АДП со стороны интеграционных блоков – ЕС-28 и Таможенного Союза, что значительно расширяет перечень стран, на рынках которых экспорт украинских товаров подвергается ограничениям. По состоянию на апрель 2014 г. наиболее активно применяют ограничительные антидемпинговые меры против украинского экспорта США и Мексика. Однако, как показано в табл. 1, доля этих стран в украинском товарном экспорте составляет лишь 1,2% и 0,4% соответственно. Более того, облагаемый АДП в размере 60,1% экспорт украинского горячекатаного обрезаемого проката составляет лишь 0,4% совокупного экспорта данного вида товаров из Украины в 2013 г. [6]. Иными словами, данные ограничения в большей мере оказывают влияние не на финансово-экономическое состояние украинских экспортёров, а скорее негативно отражаются на их имидже, что, конечно, опосредованно может отразиться и на их финансово-экономических показателях.

Результаты анализа товарной структуры внешней торговли Украины и ее сопоставления с количеством антидемпинговых мер, применяемых Украиной или импортёрами ее продукции в основных отраслях (табл. 2), свидетельствуют, что в настоящее время все АДП введены против продукции украинской металлургической и химической промышленности, которые являются одними из основных статей украинского товарного экспорта.

Так, металлопродукция составила в 2013 г. 27,8% украинского товарного экспорта, и именно против данного вида продукции применяется наи-

большее количество антидемпинговых мер – 21 из 25, по состоянию на начало 2014 г. Однако практика активного применения антидемпинговых мер для ограничения импорта металлургической и химической продукции широко применяется большинством стран мира: 28% антидемпинговых мер, применявшихся в мире в течение 2003-2013 гг., касались металлургической продукции, а 33% – химической продукции [5].

Особую значимость антидемпинговые меры импортёров украинской металлургической продукции обретают в условиях, когда доля экспорта в совокупном объеме реализации такой продукции превышает 50% [10], что свидетельствует об экспортной ориентированности отечественной металлургии и об ее зависимости от экспортных поставок. При этом экспорт металлопродукции из Украины в течение 2013 г. и в начале 2014 гг. не демонстрировал выраженных позитивных тенденций (рис. 1).

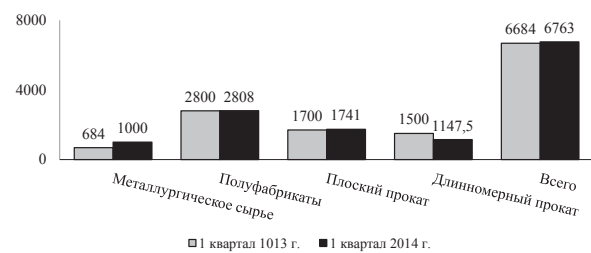


Рис. 1. Экспорт металлургической продукции из Украины, 2013-2014 гг.

Составлено авторами по данным [10]

Лишь экспорт металлургического сырья продемонстрировал в I квартале 2014 г. рост на 46,2% по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года, тогда как экспорт полуфабрикатов вырос на 0,3%, плоского проката – на 2,4%, а экспорт длинномерного проката сократился на 23,5%. В условиях кризисной нестабильности внешних и внутренних рынков, а также обострения внутривосточной ситуации в Украине ухудшение доступа отечественной металлопродукции на экспортные рынки может ус-

Таблица 2

Товарная структура внешней торговли Украины и антидемпинговые меры, 2013 г.

Вид товаров	Экспорт		Количество антидемпинговых мер против украинских товаров	Импорт		Количество антидемпинговых мер с украинской стороны
	млрд. дол. США	%		млрд. дол. США	%	
Всего	63,31	100,0	25	76,96	100,0	23
Продукция сельского хозяйства и пищевой промышленности	17,03	26,8	0	8,19	10,7	0
Продукция горнодобывающей промышленности	7,49	11,8	0	22,36	29,1	0
Продукция химической промышленности	5,12	8,0	4	13,03	17,0	4
Продукция целлюлозно-бумажной и деревообрабатывающей промышленности	2,39	3,8	0	2,32	3,0	2
Продукция легкой промышленности	1,16	1,8	0	3,49	4,5	2
Продукция промышленности	17,57	27,8	21	5,00	6,5	1
Продукция машиностроения	10,32	16,3	0	18,37	23,9	1
Продукция прочих отраслей промышленности	2,24	3,7	0	4,21	5,3	13

Составлено авторами по данным [6; 10]

губить ситуацію в отрасли и в национальной экономике в целом.

Выводы. Исходя из вышеизложенного, очевидной является необходимость совершенствования отечественного опыта применения антидемпинговых мер с целью повышения эффективности защиты интересов украинских экспортеров на внешних и внутренних рынках. И если на применение антидемпинговых мер против украинской продукции влияние украинской стороны является минимальным, то для активизации использования возможностей, предоставляемых данным видом мер защиты внутреннего рынка, на наш взгляд, необходимо предпринять следующие меры:

- законодательное предоставление государству в лице уполномоченных органов инициировать АДР без соответствующего заявления национальных товаропроизводителей, их представителей либо их объединений, поскольку последние зачастую лишены оперативного доступа к необходимой информации, способной подтвердить факт наличия демпинга;

- содействие развитию информационного обеспечения внешней торговли, в том числе путем создания информационного центра, деятельность которого будет направлена на мониторинг ценовой ситуации на внутреннем и внешних рынках с целью скорейшего выявления фактов демпинга;

- активизация использования мер антидемпингового регулирования в тех отраслях экономики, в которых экспортно-импортная деятельность существенным образом влияет на финансово-экономическое состояние предприятий, а также в отношении экспорта и импорта тех товаров, на которые приходится значительная часть отечественного экспорта и импорта (например, следует уделить внимание выявлению фактов демпинга при импорте продукции пищевой промышленности, металлургии и химической промышленности);

- популяризация среди национальных товаропроизводителей механизма мирного разрешения споров, связанных с фактами демпинга, заключающегося в согласовании действий заинтересованных сторон до завершения процедуры АДР, что позволит повысить оперативность устранения негативных последствий влияния демпингового импорта на отечественных товаропроизводителей.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Официальный сайт : World Trade Organization [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.wto.org>.
2. Про захист національного товаровиробника від демпінгового імпорту : Закон України від № 330-XIV від 22 грудня 1998 року [Електронний ресурс] / Верховна Рада України : за станом на 11 серпня 2013 року. – Режим доступа : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/330-14/page>.
3. Про внесення змін до деяких законів України з питань захисту національного товаровиробника від субсидованого, демпінгового та зростаючого імпорту : Закон України № 252-VI від 10 квітня 2008 року [Електронний ресурс] / Верховна Рада України : за станом на 10 квітня 2008 року. – Режим доступа : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/252-17>.
4. Маслов Д.Г. Мировая экономика : учебное пособие / Д.Г. Маслов. – Пенза : Изд-во ПГУ, 2004. – 165 с.
5. Global Antidumping Database (GAD) : part of the Temporary Trade Barriers Database (TTBD) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://econ.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/EXTDEC/EXTRESEARCH/0,,contentMDK:22574930~pagePK:64214825~piPK:64214943~theSitePK:469382~isCURL:Y,00.html>.
6. Официальный сайт : Министерство экономического развития и торговли Украины [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.me.gov.ua>.
7. Микольська Н. Заходи торговельного захисту та вирішення спорів у рамках СОТ: нові можливості для українських компаній / Н. Микольська, А. Махінова // Членство України у СОТ: нові можливості та виклики для бізнес-асоціацій / Серія «Школа професійної освіти для бізнес-асоціацій. Модуль G: бізнес-асоціації та СОТ» / Д.В. Ляпін, В.М. Мовчан та інші ; за заг. ред. Д.В. Ляпіна. – К. : Ін-т власності і свободи; LAT&K, 2010. – С. 49-77.
8. Другий рік України у СОТ: тенденції у зовнішній торгівлі товарами та аналіз виконання зобов'язань / за ред. М. Свенціцькі. – К. : Аналітично-дорадчий центр Блакитної стрічки, 2010. – 80 с.
9. On protection against dumped imports from countries not members of the European Community [Электронный ресурс] : Council Regulation (Ec) № 1225/2009 of 30 November 2009 / Council of the European Union. – Режим доступа : http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2010/april/tradoc_146035.pdf.
10. Официальный сайт : Государственная служба статистики Украины [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
11. Официальный сайт : Ассоциация предприятий стекольной промышленности Украины «Скло України» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.sklo.kiev.ua/?mid=1>.
12. Официальный сайт : ПАО «Норд» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://nord.ua/index.php?route=common/home>.

УДК 331.056

Мірошніченко Т.Є.*кандидат економічних наук, старший науковий співробітник
Інституту світової економіки та міжнародних відносин
Національної академії наук України***ЗАКОНОМІРНОСТІ МІЖНАРОДНОЇ МІГРАЦІЇ РОБОЧОЇ СИЛИ
В КОНТЕКСТІ ПРОГРАМИ БЕЗВІЗОВОГО РЕЖИМУ УКРАЇНИ З ЄС**

У статті розглянуто визначення закономірностей міжнародної міграції робочої сили в контексті програми безвізового режиму України з ЄС, а також розробка на цій основі рекомендацій щодо політики регулювання ринків праці в контексті інтеграційних процесів. Трудова еміграція з України, в першу чергу до ЄС, сьогодні набула великих масштабів і стала важливим чинником впливу на перебіг багатьох економічних та соціальних процесів, а тому потребує адекватного вивчення й аналізу.

Ключові слова: міграція, ринок праці, Європейський Союз, Україна, безвізовий режим, політика міграційних процесів.

Мірошніченко Т.Е. ЗАКОНОМЕРНОСТИ МЕЖДУНАРОДНОЙ МИГРАЦИИ РАБОЧЕЙ СИЛЫ В КОНТЕКСТЕ ПРОГРАММЫ БЕЗВИЗОВОГО РЕЖИМА УКРАИНЫ С ЕС

В статье рассмотрены определения закономерностей международной миграции рабочей силы в контексте программы безвизового режима Украины с ЕС, а также рекомендации на этой основе политики регулирования рынков труда в контексте интеграционных процессов. Трудовая эмиграция из Украины, в первую очередь в ЕС, сегодня приобрела большие масштабы и стала важным фактором влияния на течение многих экономических и социальных процессов, а потому требует адекватного изучения и анализа.

Ключевые слова: миграция, рынок труда, Европейский Союз, Украина, безвизовый режим, политика миграционных процессов.

Miroshnichenko T.E. THE ASPECTS OF INTERNATIONAL LABOR MIGRATION IN THE CONTEXT OF VISA-FREE REGIME UKRAINE-EU

The article deals with the definition of patterns of international labor migration in the context of a visa-free regime between Ukraine and the EU, and on this basis policy recommendations labor market in the context of integration processes. Labors migration from Ukraine, most notably the EU, now assumed large proportions and has become an important factor influencing the course of many economic and social processes and requires adequate study and analysis.

Keywords: migration, labor market, European Union, Ukraine, visa requirements, policy migration.

Постановка проблеми. Зростання масштабів міграційних процесів, залучення до них значних обсягів трудових ресурсів актуалізує дослідження міжнародної міграції робочої сили як однієї з основних форм світових господарських зв'язків та її впливу на світове господарство. Щорічно в пошуках роботи у світі мігрує 25 млн. осіб. Із врахуванням обсягів нелегальної міграції загальна чисельність міжнародних трудових мігрантів у 3-5 разів вища. Це певною мірою віддзеркалює міграційну ситуацію і в нашій країні, де за різними оцінками фахівців, за останні роки, за межі України з метою працевлаштування виїхало близько 5 млн. українців. Сучасна ситуація в Україні дозволяє говорити про наміри збільшення міграційних потоків, завдячуючи програмі безвізового режиму України з ЄС, але в'їзд українців в Шенгенську зону не буде відбуватися автоматично навіть після можливого введення безвізового режиму з Євросоюзом. Потрібне розуміння того, що під час перетину зовнішніх кордонів країн-членів Євросоюзу українці повинні будуть обґрунтувати мету та умови своєї поїздки, а також підтвердити намір залишити територію країни-члена після закінчення терміну перебування. Саме з цього і виникає проблема дослідження наслідків програми безвізового режиму України з ЄС.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у вивчення трудової міграції, нормативно-правових аспектів регулювання міграційних процесів зробили такі вчені, як: В. Будкін, О. Власюк, В. Геєць, М. Долішній, С. Злупко, А. Кравченко, Е. Лібанова, Л. Лісогор, Д. Лук'яненко, Ю. Макогон, О. Малиновська, Н. Марченко, А. Мокій, С. Пирожков, Ю. Пахомов, С. Писаренко, О. Позняк, А. Поручник, О. Рогаць, М. Романюк, А. Румянцев, Є. Савельєв,

Л. Семів, А. Філіпенко, І. Школа, О. Шнирков тощо, але досконалого вивчення питання «вільного кордону» так і не відбулося.

Постановка завдання. На основі викладеного можна сформулювати питання дослідження, яке полягає в розгляді закономірностей міжнародної міграції робочої сили в контексті програми безвізового режиму України з ЄС, а також розробка на цій основі рекомендацій щодо політики регулювання ринків праці в контексті інтеграційних процесів. Трудова еміграція з України, в першу чергу до ЄС, сьогодні набула великих масштабів і стала важливим чинником впливу на перебіг багатьох економічних та соціальних процесів, а тому потребує адекватного вивчення й аналізу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Трудова еміграція із України, в першу чергу до ЄС, сьогодні набула великих масштабів і стала важливим чинником впливу на перебіг багатьох внутрішніх економічних та соціальних процесів, а тому потребує адекватного вивчення й аналізу. У цьому контексті для України вкрай важливим є вивчення досвіду інтеграції ринків праці у процесі розширення ЄС, оскільки його можна використати в майбутньому на етапі створення спільного ринку між Україною та ЄС. Відкриття ринків ЄС є своєрідним економічним експериментом, який дозволяє спостерігати й оцінювати процес лібералізації ринків праці в реальному вимірі, а не в рамках теоретичних концепцій і моделей та отримувати унікальний емпіричний матеріал для дослідників.

Трудова міграція громадян України за кордон є на сьогодні наймасовішим і соціально значущим міграційним потоком, що позначається на демографічній ситуації, ринку праці, розвитку

економіки та соціальної сфери, добробуті громадян, рівнях бідності та соціального розшарування, сімейних відносинах і вихованні дітей, має численні психологічні, світоглядні, культурні та інші наслідки. Породжені нею проблеми потребують адекватних відповідей засобами міграційної, соціально-економічної, зовнішньої політики, захисту прав людини.

Міграційні тенденції з України в ЄС можна вважати стабільними. Люди перетинають кордони дуже часто, але не на стільки як би хотілося, що зумовлено частково візовим режимом, а частково – значними витратами на проїзд. Також правила візового режиму не надто зрозумілі, а громадяни України недостатньо обізнані з ними. Зараз існує домовленість про використання біометричних паспортів, що начебто загалом зніме всі перепони до візових питань, але й тут є певні проблеми. По-перше, це спільна візова база, де буде банк відбитків пальців. Європейська комісія та країни-члени ЄС готуються поширити на територію України дію нової візової бази даних. Її введення вимагатиме від українців здавати відбитки пальців при поданні документів на шенгенську візу. Впровадження Візової інформаційної системи (VIS) в країнах Східного партнерства, в тому числі і в Україні, заплановане на 29 січня 2015 року, однак ця дата ще потребує офіційного підтвердження Єврокомісії.

Впровадження VIS не означає одночасної зміни візової політики. Ця база даних не модифікує критерії, що їх використовують консули, ухвалюючи рішення про видачу візи або про відмову у видачі. Однак з початком її роботи всі, хто звертається за візою в Україні – незалежно від того, чи мають вони український паспорт чи ні – повинні будуть здавати відбитки пальців і ці біометричні дані заноситимуться до VIS. Правила ЄС щодо здавання відбитків пальців передбачають кілька винятків, зокрема для дітей віком до 12 років. За правилами ЄС, відбитки пальців у візовій системі дійсні протягом 5 років – в цей період громадяни, що будуть повторно звертатися за візою, не повинні здавати відбитки повторно.

Як відомо, з 1 січня наступного року Україна планує почати видачу біометричних паспортів, де також будуть міститися скановані відбитки пальців. Однак обмін цими даними не передбачений, для європейської бази даних відбитки доведеться здавати окремо. Знову ж таки виникає питання доцільності програми скасування візового режиму, якщо обмін даними не відбувається.

По-друге, є питання досвіду європейських країн, що саме відбувається при «відкритті кордонів», і як це впливає на міграційні процеси в країні. Як приклад, приблизно два мільйони поляків працюють нині за межами своєї батьківщини. Трудова міграція стрімко зросла після вступу Польщі в ЄС, коли громадяни країни отримали доступ до всіх ринків праці у Євросоюзі. Найбільше поляків виїхало до Великобританії, можемо говорити про 600-700 тисяч. Через кілька років після того, як Польща вступила до Євросоюзу, свій ринок праці для поляків відкрила й Німеччина. Це також приваблива держава для польських трудових мігрантів, сьогодні там майже півмільйона поляків. Також популярно серед поляків є Ірландія, це приблизно 130 тисяч трудових мігрантів, Голландія – 108 тисяч, і також Норвегія. В Норвегії, за офіційними даними, є 60 тисяч поляків, але за іншими даними, ця кількість сягає навіть 90 тисяч. Перед вступом до ЄС поляки теж там працювали, але нелегально. А зараз – законно, мають гарантії і соцзабезпечення, не бояться поліції. І тут ми бачимо позитив у «відкритих кордонах».

Тому є багато як позитивних, так і недосконалих моментів саме в програмі безвізового режиму України з ЄС, і має бути досконала інституція, яка б розглядала б саме ці питання та викривлені вузли даної проблематики. Ця інституція має розглянути всі аспекти впливу на різні сфери трудових відносин у економічних процесах України. Як приклад, можемо розглянути польський АПК після «відкритого кордону».

Польща отримує від Євросоюзу на розвиток АПК менше грошей, ніж інші країни. Ця сума зростає, але розмір допомоги стає таким самим, як у старих членів ЄС, лише у 2013 році, тобто через багато років після «вільного кордону». Це становить 210 євро за 1 гектар землі. За час членства в ЄС Польща отримала 16 млрд євро. Тобто кожний поляк отримав 775 євро, але мусив заплатити податків до бюджету ЄС на 350 євро.

Наступна проблема: Польща отримує грошову допомогу в євро, а аграріям вона виплачується в злотах. Іноді селяни отримують загалом на 5% більше, але по сумі за курсом – менше.

Нарешті, проблему також становить те, що до законодавчих норм ЄС ще додаються внутрішні законодавчі вимоги, які мають бути не в розрізі із нормами ЄС. Так, щороку селяни повинні заповнювати надзвичайно багато різноманітних чеків та документів. Проте, заповнюючи їх в статусі учасників певних програм допомоги, можна отримати від ЄС великі кошти. Бо безпосередні прямі доплати на 1 гектар землі не є великими грошима. Наприклад, пересічне господарство у регіоні Кракова отримує 2 тис. злота на гектар на рік. Значні кошти можна отримати, коли береш участь у європейських програмах.

Отже, членство в ЄС («вільні кордони») має свої вади, але також і багато переваг. По-перше, ЄС більше приділяє уваги та виділяє коштів на охорону оточуючого природного середовища, ніж би це робила Польща самотужки. По-друге, безперечним позитивом є гарні консультації для польських аграріїв. По-третє, за однією з програм Євросоюзу аграріям компенсували 50% вартості придбаної сільськогосподарської техніки. По-четверте, тепер в Польщі є гарна система аграрної ринкової інформації, в тому числі по цінах на агропродукцію, а також прогнозів динаміки цих цін. Основним імпортером польських товарів є Німеччина. Експортують ягоди (полуницю, порічку, смородину), молоко та молочну продукцію. Проте в польському експорті до Європи нині утворилася ніша, оскільки багато поляків виїхало до Великобританії, Ірландії і там мають власні магазини. Це в принципі є позитивний момент, який притаманний й українцям. Але знову ж таки треба підводити до цього внутрішнє законодавство, тому що українська тендерна система є великою перепорою до реалізації таких програм.

Надалі можемо прослідкувати й інші аспекти «вільних кордонів». Протягом 2004-2010 років ЄС виділив на ці цілі 243 млрд євро. Результат капіталовкладень не змусив себе довго чекати: у перші п'ять років після вступу до ЄС середній розмір ВВП на душу населення за паритетом купівельної спроможності в країнах Вишеградської четвірки (Польща, Чехія, Словаччина та Угорщина) збільшився з 14 тис. до 17 тис. євро, а розрив у доходах між новими членами і середнім показником по Євросоюзу скоротився майже на 10%.

До неоднозначних результатів привело відкриття кордонів. Доступ до сусідніх ринків праці спровокував масштабний відтік рук і мізків з країн-новачків,

і часом там не вистачало, наприклад, звичайних зварювальників. Латвію залишили 13% громадян – для держави з населенням меншим, ніж у Києві, це стало загрозою національного рівня. Втім, прості громадяни вітали зміни: до кінця 1990-х безробіття на периферії Європи досягало рекордних цифр, без роботи опинився в середньому кожен п'ятий. Відкриття кордонів дозволило багатьом жителям Східної та Центральної Європи працевлаштуватися в більш успішних регіонах континенту, що знизило безробіття на їхніх малих батьківщинах, а також сприяло вирівнюванню рівня оплати праці в розширеному ЄС. Тільки з моменту підписання Угоди про асоціацію до вступу в ЄС середній розмір зарплат у цих державах зріс з позначки \$ 300 більш ніж удвічі. А коли вдарила економічна криза 2008 року і країни ЄС одна за одною стали вводити жорсткі заходи економії, свобода пересування пом'якшила протестні настрої. «Людам простіше було купити квиток до Лондона, ніж скидати уряди...» [1].

Проте експерти, опитані «Кореспондентом», одностайні: за численних «але» вони оцінюють входження в загальноєвропейський ринок як велике, якщо не головне досягнення своїх країн. Естонці сьогодні живуть набагато краще з точки зору добробуту, свободи пересування та безпеки [2]. Не дивно, що від «нових членів сім'ї» європейські старожилки чекали загострення соціального розшарування, неконтрольованого нашествия мігрантів з бідних східних країн до багатих західних, а також зростання безробіття. Але значною мірою ці застереження не підтвердилися. За даними Eurostat, число мігрантів зі сходу досягло 1,8 млн осіб, і, за оцінками економістів, більшість з них заповнили на Заході саме ті ніші ринку праці, які були порожніми. Крім того, «старі» держави на кілька років ввели заборонювальні заходи проти трудових мігрантів зі сходу, які скасовувалися поступово. У підсумку частка «нового» населення в

більшості «старих» країн, за винятком Великобританії та Ірландії, не перевищує 1% [3].

З іншого боку, виграв західноєвропейський бізнес, що отримав в особі нових членів ЄС додаткові ринки збуту. Торгівля між старими і новими членами ЄС менш ніж за десять років зросла втричі. Водночас загальними проблемами ЄС стали проблеми нових членів – наприклад, висока злочинність у Болгарії та Румунії, вразливість східних кордонів співдружності і фінансові негаразди, що загострилися після кризи 2008 року. Незважаючи на всі ці мінуси, ЄС має намір приростати новими територіями, в тому числі бачить таким партнером й Україну, але не в найближчій перспективі.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, визначення закономірностей міжнародної міграції робочої сили в контексті програми безвізового режиму України з ЄС, а також рекомендації щодо політики регулювання ринків праці в контексті інтеграційних процесів, потребує подальших розвідок. Своє дослідження науковцям треба присвятити всім «за» та «проти» саме із впливом «вільного кордону» на трудову міграцію з України. В Україні потрібно створити конкурентні умови саме «вітчизняним мізкам», які ще залишилися в Україні, надати соціальні гарантії тощо, інакше програма «безвізового режиму України з ЄС» може мати негативні наслідки в цілому для країни.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Кореспондент: Східний експрес. Як змінилися країни Східної Європи після підписання угод про асоціацію й вступу до ЄС [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ua.korrespondent.net/world/3209116>.
2. Все буде ЄС [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://korrespondent.net>.
3. Statistics Database [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/eurostat/home>.

УДК 339.972

Опалько В.В.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри економічної теорії та міжнародної економіки
Черкаського національного університету імені Богдана Хмельницького

МОДЕРНІЗАЦІЯ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ: ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНИЙ АСПЕКТ

Статтю присвячено поглибленому вивченню сутності дефініції «модернізація світової економіки», дослідженню різних підходів до визначення модернізації: глобальному, соціальному, радикальному та еволюційному. Основну увагу приділено етапам розвитку економічної модернізації світової економіки та модернізаційній перспективі. Аргументовано перспективи подальшої модернізації світової економіки.

Ключові слова: модернізація світової економіки, етапи модернізації, модернізаційна перспектива, парадигма модернізації, теорія модернізації.

Опалько В.В. МОДЕРНИЗАЦИЯ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ: ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

Статья посвящена углубленному изучению сущности дефиниции «модернизация мировой экономики», различных подходов к определению модернизации: глобальному, социальному, радикальному и эволюционному. Основное внимание уделено этапам развития экономической модернизации мировой экономики и модернизационной перспективе. Аргументированы перспективы дальнейшей модернизации мировой экономики.

Ключевые слова: модернизация мировой экономики, этапы модернизации, модернизационная перспектива, парадигма модернизации, теория модернизации.

Opalko V.V. MODERNIZATION OF THE WORLD ECONOMY: THEORETICAL AND METHODOLOGICAL ASPECTS

The article is devoted to in-depth study of the essence of the definition of modernization of the global economy, the study of different approaches to the definition of modernization: global, social, and evolutionary radicalnyy. The main attention is paid to the development stages of economic modernization of the global economy and the modernization perspective. It is argued the prospect of further modernization of the global economy.

Keywords: modernization of the global economy, the stages of modernisation, modernization perspective, the paradigm of modernization, the theory of modernization.

Постановка проблеми. Початок третього тисячоліття у глобальному вимірі характеризується масштабними зрушеннями в розвитку та управлінні світовою економікою, які ґрунтуються на високіх технологіях, економіці знань та інноваціях, що призвело до зміни глобальних (світових) ринків, розвитку відкритої мережевої економіки (wikinomics), фінансової системи. Відбулися зміни у взаємовідносинах між економіками різних країн, глобальними гравцями світового масштабу (ТНК, регіональними угрупованнями), суттєво змінилася роль держав як організаційно-політичних інструментів, що пов'язано з модернізацією світової економіки. Модернізація – явище комплексне, детермінанти якого охоплюють соціальні, економічні, політичні та екологічні зміни розвитку світового господарства, тим самим забезпечуючи якісну перебудову суспільства. Сьогодні усвідомлення нової біфуркації, нелінійності світового розвитку, об'єктивної трансформації світової архітекτονіки, нагромадження наукових знань ставлять перед суспільством завдання – перегляду теорії модернізації, пошуку механізмів, підходів, принципів і цінностей, що сприяють формуванню ефективної системи світового господарства, подальшому динамічному безперервному розвитку суспільства і збереженню інтересів як окремої країни, так і людства в цілому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема модернізації економіки відносно нова, і розглядалася авторами з 60 років ХХ ст., нею займалися провідні зарубіжні дослідники, серед яких Дж. Берлі, Х. Блекленд, С. Гавров, О. Конт, І. Побережников, Б. Старостин, К. Чін та ін., які виокремлювали, переважно, соціокультурні основи модернізації. У вітчизняній теорії та практиці дослідження цієї проблеми розпочалося накінці 90-х рр. ХХ століття та продовжується до нашого часу, варто виділи-

ти праці О. Амосова, В. Городяненка, Н. Гавкалова, С. Жукова, Е. Лібанової та ін., тематика яких переважно пов'язана з суспільно-політичними чинниками та передумовами модернізації українського суспільства. Проте дана проблематика залишається недостатньо дослідженою, оскільки переважна більшість досліджень охоплювали основи трансформації соціально-політичної модернізації, залишаючи поза увагою економічну складову модернізації світового господарства.

Постановка завдання. Мета дослідження – систематизувати теоретико-методологічні основи дослідження модернізації світової економіки, які застосовуються у контексті модернізаційної перспективи. Подібний підхід дозволяє більш глибоко розкрити еволюційні парадигми модернізації світової економіки та намітити можливі перспективи її подальшого розвитку.

Досягнення мети зумовило постановку та вирішення таких завдань: розкрити сутність дефініції «модернізація»; визначити етапи становлення школи модернізації; обґрунтувати перспективи подальшої модернізації світової економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Дефініція модернізація походить від англ. «modern», що дослівно означає оновлений, сучасний, швидкісний приріст наукових знань. Зазвичай під модернізацією розуміють суспільно-історичний процес, що представляє собою будівництво та оновлення суспільства зі зміною суспільного й індивідуального, технологічного і соціального розвитку; рівністю громадянських прав і обов'язків для всіх верств населення, зміною світогляду, зростанням ролі науки як основного культуроутворюючого чинника.

Теоретико-методологічні основи модернізаційної парадигми утворюють класичні теорії соціальних змін К. Маркса, Ф. Тьонніса, Г. Спенсера, Е. Дюрк-

гейма, М. Вебера, Е. Конта та ін. Одним із перших дослідників процесу модернізації був К. Маркс (Marx [1858] 1973), який зазначав, що технічні інновації та соціально-економічний розвиток ведуть до передбачуваних наслідків у сфері культури та політики, зберігає свою актуальність і сьогодні. На думку К. Маркса, теорія «модернізації» розглядає соціалізм як один з варіантів економічної та соціальної модернізації суспільства.

На противагу К. Марксу А. Сміт висунув гіпотезу теорії модернізації, яка підтримувала капіталізм (Smith [1776] 1976). Проте, незважаючи на різку розбіжність у поглядах на шляху модернізації, обидва дослідники вважали, що технічні інновації та їх соціально-економічні наслідки є основою прогресу людства та зміни політичних інститутів і культурної сфери.

Поняття модернізації охоплює дослідження кардинальних суспільних змін у різних вимірах, таких як: історичний процес, а всередині нього – історична ранньокapіталістична модернізація у країнах західної цивілізації; модернізація в умовах бюрократичного державно-монополістичного капіталізму і сучасні зміни у країнах, які ще відстають від розвинутих; суспільство як система (синхронний аналіз економічної, соціально-політичної і культурної модернізації); модернізація людської особистості [1, с. 460-461].

Згідно з сучасними поглядами на теорію модернізації [2] – розвинутою може вважатися та країна, яка має значний рівень індустріалізації, стабільний економічний розвиток, віру суспільства у силу раціонального наукового знання як основу прогресу, високий рівень та якість життя, розвинуті політичні структури, вагому частку середнього класу у структурі населення. Суспільства, які не відповідають цим критеріям, належать або до «традиційних», або до «перехідних».

У більшості класичних концепцій модернізації акцент робиться на формуванні індустріального суспільства, де модернізація розглядається як процес, паралельний індустріалізації, тобто перетворення традиційного аграрного суспільства в індустріальне, трансформація самої системи господарства, технічне озброєння й ефективна організація праці. З таких позицій розрізняють «первинну» та «вторинну» модернізацію [3]. Під «первинною» модернізацією розуміють процес, здійснений в епоху промислових революцій, – класичний «чистий» тип «модернізації першопрохідників». Під «вторинною» модернізацією розуміється процес, що супроводжується формуванням індустріального суспільства у країнах третього світу – вона відбувається за умов наявності зрілих моделей, апробованих у країнах індустріально-ринкового виробництва, і також за можливості прямих контактів з ними – як у торгово-промисловій, так і в культурній сферах.

Таким чином, дефініція модернізація з різних точок зору розглядається через: призму соціальних перетворень суспільства (М. Вебер, Е. Дюркгейм, О. Конт, Г. Спенсер); «історичну модернізацію – як процес змін, що приводить до двох типів соціальних, економічних і політичних систем, які склалися в Західній Європі і Північній Америці в період між XVII і XIX століттями і поширилися на інші країни і континенти» (Ш. Ейзенштадт [4, с. 173]); створення нових інституціональних механізмів, кардинальну трансформацію, пов'язану з рухом від традиційності до сучасності (С. Хантінгтон, В. Алексеев, І. Побережников); економіко-технологічну трансформацію суспільства шляхом індустріалізації (К. Маркс,

Б. Старостін); формування нового типу динамічної і активної особистості, орієнтованої на досягнення нових, нетрадиційних цілей (А. Сміт, П. Бергер); високий рівень індустріалізації, техніко-економічні відносини (В. Городяненко); еволюційний характер змін, що призводять до зміни суспільного устрою (Г. Спенсер, Ш. Ейзенштадт).

Модернізація як процес і модерність як її наслідок, виникнувши в західному світі, у XX ст. стали поширюватися в глобальному масштабі. Е. Гідденс [5, с. 119] вважає, що «ніякі інші, більш традиційні, суспільні форми не можуть протистояти їй, зберігаючи повну ізоляваність від глобальних тенденцій». Модернізація є виключно західним феноменом з точки зору способу життя і прискореного науково-технічного розвитку.

Отже, поняття модернізація є неоднозначним і сприймається з декількох точок зору: по-перше, це процес людського розвитку, в межах якого соціально-економічний прогрес веде до змін у культурній, соціальній та економічній сферах всередині окремого суспільства; по-друге, це оновлення об'єкту, враховуючи нові вимоги, норми, якісні характеристики; по-третє, з точки зору історичного розвитку – це макропроцес переходу від традиційного суспільства до сучасного суспільства, від аграрного – до індустріального; по-четверте, модернізація – це процес повної або часткової трансформації глобальної системи з метою прискорення розвитку.

У межах нашого дослідження модернізація – це соціальний та цивілізаційний процес удосконалення, трансформації суспільства, економіки і перехід до нового технологічного укладу. Модернізація світової економіки розглядається як комплексний процес глибинних змін цивілізаційного характеру, який здійснюється у різних країнах під впливом потреб розвитку суспільства і людини, досягнень науки і техніки, конкуренції та інших способів взаємодії інститутів всередині країн і між ними. Підтвердженням нашої думки є теза щодо сутності модернізації у доповіді «Оглядова доповідь про модернізацію у світі і Китаї (2001–2010)» [6, с. 46], де модернізація – один із видів фундаментальних трансформацій людської цивілізації, починаючи з XVIII ст. Маються на увазі зміни у діяльності, поведінці, процесі, змісті, структурі, системі й самій ідеї людської цивілізації.

Нечіткість вихідних понять, еволюція історичного процесу викликали необхідність численних доповнень вихідної концепції модернізації. Сучасний модифікований модернізаційний підхід помітно дистанціювався від класичної версії, перетворившись із односторонньої, абстрактної концепції в історико-емпіричних дослідженнях, у суперечливу, запутану й еластичну по відношенню до історичної реальності дослідницьку програму. Але прихильники теорії модернізації підкреслюють, що модернізаційна перспектива ніколи не претендувала на роль універсальної пізнавальної відмички, що пояснює все і вся в історичному минулому.

Таким чином, теорія модернізації охоплює велике коло питань. Зазначимо, що термін «модернізація» не варто застосовувати до всього періоду соціального прогресу, а лише до сучасного етапу (середина XX ст. – початок XXI ст.) – зародження розвинутого капіталізму, коли модернізацію розглядають у форматі цінностей зазначеної історичної епохи, серед яких раціоналізм, урбанізація, ефективність, індустріалізація, інформатизація тощо.

Виходячи з результатів дослідження, на нашу думку, концептуально, можна виділити декілька

підходів до визначення модернізаційної парадигми: глобальний, соціальний, радикальний, еволюційний. *Глобальний*, коли модернізація сприймається як процес змін в напрямку тих типів соціальної, економічної і політичної організації, які склалися в Західній Європі і Північній Америці в XVII–XIX століттях, потім поширилися на інші європейські країни, а в XIX–XX століттях – на південноамериканський, азіатський і африканський континенти. Модернізація, відповідно до даного підходу, є широкомасштабним, багатостороннім процесом, який передбачає швидку економічну динаміку, радикальні зміни в соціальній, економічній структурі, науці, техніці, життєвих стандартах, культурних нормах і цінностях. *Радикальний* – модернізація супроводжується процесами індустріалізації, біфуркації, урбанізації, секуляризації суспільства, розвитком нових систем комунікації та освіти (зростання грамотності, поява нових програм тощо). *Соціальний* – трансформація суспільства, формування суспільства знань, удосконалення відносин, інфраструктури, розвитку інститутів, які враховувати соціальні зміни. *Еволюційний підхід* здійснювався в межах проходження певних стадій або фаз модернізації, через які повинні були пройти всі суспільства (наприклад, зазвичай виділяються стадії традиційного, перехідного і модернізованого суспільства).

С. Блеком запропоновано чотири фази модернізації, які ідентифіковані як: 1) виклик modernity – первісна конфронтація суспільства, що характеризується традиційним рівнем знань, з сучасними ідеями та інститутами; 2) консолідація модернізаторської еліти – перехід влади від традиційних до нових, модернізаторських лідерів у процесі, зазвичай, революційної боротьби, яка може тривати кілька поколінь; 3) економічна і соціальна трансформація – економічне зростання і соціальні зміни до того моменту, коли суспільство трансформується з переважно аграрного з домінуванням сільськогосподарського способу життя в переважно урбанізоване й індустріальне; 4) інтеграція суспільства – фаза, на якій економічна і соціальна трансформація впроваджує фундаментальну реорганізацію соціальної структури суспільства [7]. Пізніше С. Блек пропонує розглядати міжнародну модернізацію – глобальне управління процесами зміни суспільства, як логічну наступну фазу модернізації.

Еволюційно модернізація, на думку багатьох вчених (І. Побережніков, Г. Альмонд, Е. Соу, О. Амосов, Н. Гавкалова. Ш. Эйзенштадт [8-9]) має такі етапи розвитку: 1) 1950-ті-перша половина 1960-х рр. – період зародження і швидкого нагромадження модернізаційних досліджень у класичній версії (Г. Альмонд, Ш. Эйзенштадт); 2) кінець 1960-1970-х рр. – період, протягом якого модернізаційна перспектива підлягала значній критиці, зокрема з боку таких конкуруючих теорій, як: відсталості (залежності) розвитку, міросистемного аналізу І. Валлерстайна [10], неомарксизму; 3) 1980-і роки – посткритичний період відродження модернізаційних досліджень, протягом якого проявилися тенденції конвергенції шкіл модернізації та міросистемного аналізу; це період "нових модернізаційних штудій", за трактовкою Е. Соу; 4) кінець 1980-х – 1990-х рр. – становлення неомодернізаційного та постмодернізаційного аналізу переважно під впливом значних трансформацій в країнах Центральної і Східної Європи і Азії [8]; 5) XXI ст. – процеси модернізації пов'язані з дослідженнями постіндустріального, інформаційного суспільства, технологічно-інноваційного розвитку, гармонізації глобального управління тощо.

Модернізація України, яка відбулася протягом останніх десятиліть, пов'язана з цивілізаційним розвитком, географічними особливостями і нав'язуванням різних, іноді діаметрально протилежних думок: радянська буржуазно-демократична модернізація, пострадянська бюрократично-капіталістична, неоднорідна за своїм змістом модернізація перехідного періоду. Українська модернізація, на сьогодні, торкається окремих галузей, підприємств, не проводиться масштабно, проте від ефективних напрямів програми модернізації залежить подальший розвиток нашого суспільства. Власне сама програма модернізації сприймається як прискорений перехід від традиційної економіки до сучасної, як альтернатива (перспектива) еволюційного розвитку.

Варто зазначити, що у середині XX ст. процеси модернізації економічних систем набули глобального характеру. Модернізаційна перспектива, на думку І. Побережнікова – це приклад теорії, яка розвивалася в постійній взаємодії з реальними процесами розвитку, і вносила корективи в її зміст [8]. Надалі, модернізаційна парадигма, що сформувалася, в значній мірі, під впливом еволюціонізму, радикалізму та функціоналізму, пройшла тривалий шлях вдосконалення.

В якості методики вимірювань модернізації вважаємо на даному етапі доцільним використовувати інструментарій Центру досліджень модернізації Китайської академії наук (ЦДМ КАН), за допомогою якого китайські вчені щорічно, з 2001 р. вимірюють стадії, їх рівні і фази динаміки всесвітньої модернізації – для 131 країни, з населенням не менше 1 млн. осіб у яких живуть 97% населення Землі [11]. Згідно даної методики розрізняють первинну і вторинну модернізації.

Методика вимірювання первинної модернізації (ПМ) враховує три галузі життя індустріального суспільства: економічну, соціальну та когнітивну (знання). Вони розраховуються за допомогою 10 індикаторів, з яких 9 – стандартні, середні для індустріальних країн початку 60-х років XX ст., а один індикатор (ВВП на душу населення) щорічно перераховується. Значення вторинної модернізації (ВМ) визначаються для чотирьох сфер: інновації в знаннях, трансляція знань, якість життя, якість економіки. При цьому використовуються 16 індикаторів, які щорічно підраховуються як середні по 18-20 розвинутих країнам.

Для кожної стадії визначаються чотири фази: початок, зростання, зрілість, перехід до наступної стадії. Ідентифікація з фазою здійснюється за допомогою структурних індикаторів, стандартні значення яких враховують 200-річну історію індустріальних країн [11]. Введено також інтегрований індекс (ІІ) модернізації, що включає 12 індикаторів, більшість яких запозичені з методик вимірювання двох стадій. За допомогою цього індексу вимірюється сукупний рівень обох стадій модернізації.

Таким чином, існує декілька варіантів широкого розуміння модернізації. Основою їх відмінності є виділення в якості головного різних складових цього процесу. Проте усі дослідники наголошують на комплексному характері процесу модернізації. Модернізацію розглядають через призму різних сценаріїв майбутнього суспільства та пов'язують з виникненням політично стабільної, правової демократичної держави з високотехнологічною економікою та розвинутою соціальною сферою. Модернізоване суспільство має комплекс взаємопов'язаних рис, котрі часто розглядають як окремі процеси економічної, політичної,

соціальної та культурної, індустріальної та міжнародної модернізації.

Метою економічної модернізації є підвищення конкурентоспроможності країни на світовому ринку. Перспектива модернізації розглядається як гіпотеза (один із можливих варіантів розв'язку проблеми модернізації) розвитку модернізації – перетворення науки на виробничу (економічну) силу та розвиток національного управління виробництвом.

Модернізація світової економіки стала чинником формування різноманітних економічних форм та інститутів, які сприяють розвитку та домінуванню товарно-грошових відносин у виробництві, споживанні та примусі до праці, що призвело до розвитку буржуазного укладу та капіталізму. Це, у свою чергу, спричинило розвиток та поширення ринкових відносин, формування та розвиток національних і транснаціональних ринків. Економічна модернізація також передбачає постійне вдосконалення методів управління економікою та виробничими технологіями, раціоналізацію ведення господарства, менеджменту і є позитивною рушійною силою розвитку.

Модернізаційна перспектива вказує шлях входження до світового співтовариства у вигляді розвинутої ринкової економічної системи. Міжнародний досвід демонструє два різновиди модернізаційної перспективи: органічну (власний розвиток держави, визначений попередньою еволюцією) та неорганічну, як відповідь на виклик більш розвинутих країн, це «розвиток, що наздоганяє». Прикладом можуть слугувати держави, які в силу тих чи інших геокультурних або геополітичних обставин «загальмували» свій розвиток.

Модернізація нарівні із глобалізацією стала провідним способом поширення капіталізму (ринкової економіки) у світі. У західних країнах культурна модернізація призвела до реформації та контрреформації, свідченням є важливі етапи розвитку пізніє Відродження, доба Гуманізму, Просвіти тощо.

У ході модернізації зростає роль економічних організацій (підприємств, банків, торгово-посередницьких фірм, міжнародних об'єднань, ТНК) у житті суспільства, посилюється їх незалежність від політики та ідеології. Відбувається перенесення стандартних, простих виробництв і простої важкої праці з розвинутих країн до до «традиційних країн». Структурні зміни, які спостерігаються нині, призводять до поглиблення розриву між економічними центрами і периферією. В економічних центрах відбуваються процеси централізації і концентрації, а в периферійних районах – процеси децентралізації та деконцентрації. Тому дуже важливо не відставати від прогресу, а рухатися разом з ним і економічно модернізувати народне господарство.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, модернізація світової економіки являє собою раціональний контроль над політичним і соціальним середовищем суспільства; поглиблену інтеграцію у світову економіку; здійснення наукової революції поетапно в усіх країнах, розширення прикладних наукових досліджень з найбільш до найменш розвинутих країн; розповсюдження раціонального погляду на світові ресурси; побудову демократичного суспільства. Модернізація пов'язана з використанням відтворюваних джерел енергії, індустріалізацією, розповсюдженням нових глобальних акторів.

Модернізаційна парадигма продовжує розвиватися, здійснюючи при цьому експансію в нові для неї галузі теоретизування, абсорбуючи і адаптуючи нові теоретико-методологічні підходи. Класична і сучасні версії модернізаційної перспективи істотно різняться. Модифікація теоретичних основ модернізаційного підходу сприяла перетворенню односторонньою і абстрактною теоретичною моделі, що не грала істотної ролі в емпіричних дослідженнях, у багатовимірну й еластичну по відношенню до економічної реальності розвитку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Філософський словник соціальних термінів / За ред. В.П. Андрущенка. – К.-Харків : Р.И.Ф., 2005. – 672 с.
2. Городяненко В.Г. Соціологія : підручник. – К., 2003.
3. Старостин Б.С. Социальное обновление: схемы и реальность [Текст]: (критический анализ буржуазных концепций модернизации развивающихся стран) / Б.С. Старостин. – Москва : Политиздат, 1981. – 179 с.
4. Eisenstadt S.N. Modernization: Protest and Change / S.N. Eisenstadt. – Englewood Cliffs : Prentice-Hall, 1966. – P. 173.
5. Гидденс Э. Последствия модернити // Новая постиндустриальная волна на Западе: Антология. – М., 1999. – С. 119.
6. Обзорный доклад 2011 – Обзорный доклад о модернизации в мире и Китае (2001-2010). Гл. ред. Хэ Чуаньци. Отв. ред. Н.И. Лапин. – М. : Весь мир. 2011.
7. Black C.E. The Dynamics of Modernization: A Study in Comparative History. – N.Y. : Harper Colophon Books, 1975. – P. 67-68.
8. Побережников И.В. Модернизация: теоретико-методологические подходы // Экономическая история. Обзорение / Под ред. Л.И. Бородкина. Вып. 8. – М., 2002. – С. 146-168.
9. Амосов О.Ю. Капіталізація як засіб модернізації суспільства / О.Ю. Амосов, Н.Л. Гавкалова // Демографія та соціальна економіка. – 2012. – № 1(17). – С. 43-50.
10. Валлерстайн И. Исторический капитализм. Капиталистическая цивилизация / Иммануил Валлерстайн. – Москва : Товарищество научных изданий КМК, 2008. – 176 с. – ISBN 978-5-87317-50
11. Обзорный доклад 2011 – Обзорный доклад о модернизации в мире и Китае (2001-2010). Гл. ред. Хэ Чуаньци. Отв. ред. Н.И. Лапин. – М. : Весь мир, 2011.

УДК 338.48

Осипчук М.Д.

кандидат економічних наук,
науковий співробітник відділу макроекономічного регулювання
відділення управління державними фінансами
Академії фінансового управління

МІЖНАРОДНИЙ ТУРИЗМ У КОНТЕКСТІ МОДЕРНІЗАЦІЇ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ УКРАЇНИ НА ЗАСАДАХ СТАЛОГО РОЗВИТКУ

Визначено сутність та проаналізовано типологію сталого туризму, а також методологію оцінки рівня сталості. Здійснено аналіз тенденцій розвитку міжнародного туризму. Розглянуто досвід розвитку сталого туризму в Китаї, окреслено пріоритетні напрями сталого розвитку туризму в контексті модернізації зовнішньоекономічної діяльності України.

Ключові слова: міжнародний туризм, сталий розвиток, дестинація, модернізація, глобальні критерії сталого туризму.

Осипчук М.Д. МЕЖДУНАРОДНЫЙ ТУРИЗМ В КОНТЕКСТЕ МОДЕРНИЗАЦИИ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ УКРАИНЫ НА ОСНОВЕ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ

Определена сущность и проанализирована типология устойчивого туризма, а также методология оценки уровня устойчивости. Осуществлен анализ тенденций развития международного туризма. Рассмотрен опыт развития устойчивого туризма в Китае, обозначены приоритетные направления устойчивого развития туризма в контексте модернизации внешнеэкономической деятельности Украины.

Ключевые слова: международный туризм, устойчивое развитие, дестинация, модернизация, глобальные критерии устойчивого туризма.

Osyrychuk M.D. INTERNATIONAL TOURISM IN THE CONTEXT OF FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY MODERNIZATION OF UKRAINE ON THE BASIS OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT

The essence and typology of sustainable tourism as well as the methodology of assessing of the sustainability level are analyzed. Trends in the international tourism development are analyzed. The experience of sustainable tourism development in China is considered, the priority areas of sustainable tourism development in the context of the modernization of foreign economic activity in Ukraine are defined.

Keywords: international tourism, sustainable development, destination, modernization, global sustainable tourism criterias.

Постановка проблеми. Необхідність модернізації зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД) України визначається якісно новою ситуацією у довгостроковій перспективі, що зумовлено глобалізаційними процесами, загостренням конкурентної боротьби на світових ринках, а також необхідністю переходу всього економічного комплексу країни на засади інноваційного та сталого розвитку. Сталий розвиток об'єднує найважливіші напрями діяльності, які тісно взаємопов'язані, зокрема: економічний, екологічний та соціальний. Туризм виступає галуззю, що концентрує у собі всі зазначені складові, і посідає одну із провідних позицій в структурі міжнародних економічних відносин, будучи динамічно зростаючим та високодохідним сектором світового господарства.

Разом з тим слід відзначити, що масовий міжнародний туризм, відіграючи, безумовно, позитивну роль як фактор економічного росту і соціокультурного розвитку (у тому числі формування толерантного відношення до представників інших культур), володіє значним руйнівним потенціалом. Зокрема, надмірне антропогенне навантаження на природні та культурно-історичні туристичні ресурси, що формують туристичну дестинацію, деградація та забруднення навколишнього середовища, руйнація культурних ландшафтів, проблема утилізації відходів тощо. У сукупності це призводить до зниження привабливості території і зниження попиту на туристичні продукти. В таких умовах актуалізується питання щодо комплексного вирішення даної проблеми на основі концепції сталого розвитку як однієї з найбільш перспективних у контексті модернізації економіки України. Для перетворення туристичної галузі на дієвий фактор соціально-економічного розвитку країни чи регіону необхідна модернізація та розвиток даного сектору відповідності до принципів сталого розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання сталого розвитку та розвитку міжнародного туризму висвітлені в наукових працях вітчизняних та зарубіжних науковців, зокрема: О. Виноградової, Д. Діамантиса, Г. Заячківської, В. Квартальнова, Ф. Котлера, Д. Медоуза, Г. Папіряна, М. Портера, В. Смалья, Т. Ткаченко, А. Філіпенка, Ф. Франжіаллі, К. Хантера, Т. Циганкової та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. В сучасних умовах залишаються недостатньо вивченими та потребують конкретизації та подальшого дослідження питання щодо сутності концепції сталого туризму, методології оцінки рівня сталості, досвіду розвитку сталого туризму в окремих країнах з метою імплементації останнього в Україні для максимізації позитивного впливу туризму на основні соціально-економічні показники в країні та мінімізації негативних наслідків для навколишнього середовища.

Мета статті. Головною метою даного дослідження є визначення сутності та типології сталого туризму, дослідження сучасних тенденцій розвитку міжнародного туризму, удосконалення теоретичних аспектів та практичних рекомендацій щодо розвитку сталого туризму в Україні.

Виклад основного матеріалу. На основі аналізу теоретичної бази видається можливим визначити сталий розвиток туризму як такий, що орієнтований на довгостроковий період, у процесі якого можливим є досягнення балансу в реалізації економічних, екологічних, соціальних і культурних цілей розвитку з урахуванням інтересів усіх зацікавлених сторін (туристів, приймаючих та генеруючих дестинацій, місцевого населення), на основі раціонального використання туристичного потенціалу і багатостороннього партнерства. Дотримання принципів сталого розвитку туризму забезпечує знижен-

ня негативних наслідків туризму і досягнення максимально раціонального використання позитивних ефектів від туристичної діяльності.

У 1996 р. під егідою Всесвітньої туристичної організації (ЮНВТО) було виділено ключові принципи концепції сталого розвитку туризму у XXI ст., які пізніше було доповнено Всесвітньою радою туризму і подорожей (ВРТП) та Всесвітнім фондом дикої природи (ВФДП). Загалом, можна визначити наступні принципи концепції сталого туризму та способи їх впровадження: заощадливе використання ресурсів; зниження рівня надмірного споживання та шкідливих викидів; збереження та розвиток природної та культурної спадщини; стратегічне планування розвитку туризму; сприяння розвитку туризму, що підтримує місцеву економіку; залучення місцевих громад; підготовка персоналу; маркетинг туризму; системний та перманентний моніторинг діяльності галузі [1-3].

З екологічної точки зору сталий туризм полягає у посиленні докладених зусиль щодо охорони навколишнього середовища, а також впровадженні практичного досвіду в цій сфері. Соціологія ідентифікує сталий туризм як спробу сконцентрувати якомога більше уваги на ознайомленні з місцевим населенням, що сприятиме розумінню місцевих звичаїв, традицій, цінностей певного регіону (країни). У зв'язку з цим туристи повинні: бути зацікавленими, проте обережними з природним середовищем; обирати засоби розміщення, що відповідають критеріям сталості; поважати стиль життя місцевих громад, їхню культуру, мову. Отже, сталий туризм вважається формою туризму, що сприяє довгостроковому менеджменту ресурсів з метою задоволення економічних та соціальних потреб, підтримки культурної цілісності та характерних екологічних процесів [4].

К. Хантер (Великобританія) представив чотири підходи до сталого розвитку туризму на базі чотирьох типів сталості у туризмі (табл. 1).

Аналіз табл. 1 дає можливість визначити, що сталий розвиток туризму залежить від рівня докладених зусиль, залучених уповноважених органів (приватних чи державних), адаптації та застосування відповідних законодавчих важелів, проведення заходів з метою охорони навколишнього середовища, ефективності та систематичності фінансування туристичних проектів, інвестиційної привабливості туристичного сектору, ступеня кваліфікації трудових ресурсів галузі, залучення місцевих громад, ефективного менеджменту дестинацією.

Слабкий тип сталості передбачає домінування зусиль щодо розвитку туристичної індустрії над збереженням навколишнього середовища. Така позиція буде доречною в умовах, де суспільство більшою мірою залежить від туризму і відповідно зміни можуть призвести до суттєвих загроз. Третя форма сталості туризму – сценарій екологічного туризму – представляє міцний зв'язок між успішністю індустрії туризму та рівнем охорони навколишнього середовища, при цьому останній виступає пріоритетним завданням. Четвертий сценарій неотенічного туризму передбачає заборону розвитку туризму та пропонується до застосування в особливо екологічно вразливих регіонах. З вищевказаних чотирьох типів сталості туризму, на наш погляд, слід орієнтуватися на перехід до третього та четвертого сценаріїв (залежно від умов конкретної території).

Сталий розвиток туризму, безперечно, сприяє економічному розвитку будь-якої держави. Але його досягнення потребує створення певних умов (насамперед, забезпечення чистого довкілля). З метою усві-

Таблиця 1

Типи сталості в туристичній галузі

Типи сталості в туристичній галузі	Характеристики
Дуже слабка (сценарій туристичного імперативу)	Статус: туризм перебуває на ранньому етапі формування. Критерій: туристична діяльність не спричиняє деградацію. Переваги: туризм є альтернативною формою розвитку; створює додаткові робочі місця; підвищує захист навколишнього середовища. Витрати: формує певний антропологічний вплив на місцевість.
Слабка (сценарій турпродукту)	Статус: розвинена галузь туризму. Критерій: підтримка туристичної діяльності та розвиток нових турпродуктів. Переваги: сприяє покращенню місцевої економіки та підвищенню зайнятості, збереженню навколишнього середовища, розвитку туристичного планування. Витрати: на збереження існуючої інфраструктури та турпродуктів.
Сильна (сценарій екологічного туризму)	Статус: туризм перебуває на ранньому етапі формування. Критерій: застосування екологічного менеджменту. Переваги: висока якість навколишнього середовища; економічне зростання; ріст рівня зайнятості; формування потужної туристичної дестинації. Витрати: у випадку недостатнього рівня попиту.
Дуже сильна (сценарій неотенічного туризму)	Статус: туризм на стадії активної експлуатації. Критерій: абсолютна консервація природи. Переваги: захист відновлюваних та невідновлюваних ресурсів; довгострокова екологічна привабливість. Витрати: у зв'язку з обмеженням розвитку туризму; практично заборона туристичної діяльності з метою мінімізації негативного екологічного впливу.

Джерело: складено за [5, с. 115-116]

домлення значущості навколишнього природного середовища (НПС) для розвитку туристичної індустрії Європейська комісія проводить щорічні дослідження шляхом опитування населення. Результати дослідження провідних факторів, що детермінують вибір туристичної дестинації громадян Європейського Союзу (ЄС), представлено на рис. 1.

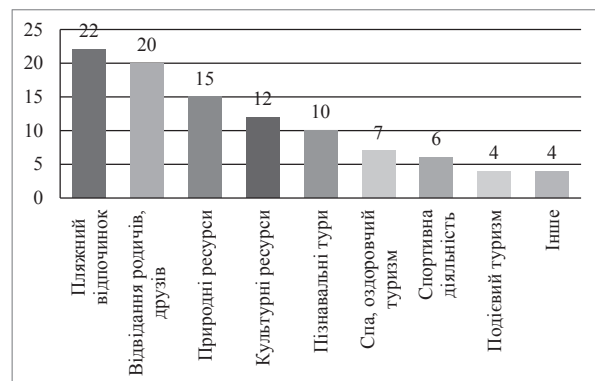


Рис. 1. Фактори, що детермінують вибір туристичної дестинації у ЄС, 2013 р.

Джерело: [6, с. 6]

Результати опитувань свідчать, що в цілому НПС відіграє значну роль у формуванні потужного туристичного комплексу. Наявність належної інформації щодо можливостей ефективного використання природних ресурсів, а також їх збереження є важливою умовою в контексті перетворення цієї категорії ресурсів у значущий рушій розвитку туристичних секторів економіки. Оскільки показник частки природоохоронних територій у загальній площі держави є найнижчим з-поміж інших країн Європи, вкрай важливим є проведення заходів щодо охорони НПС, збільшення площ природоохоронних територій та стимулювання розвитку туристичних маршрутів на даних територіях в Україні (рис. 2).

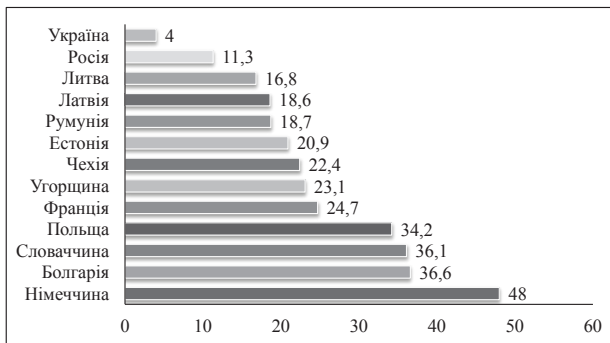


Рис. 2. Природоохоронні території у країнах Європи, 2012 р.

Джерело: за даними [7]

Отже, метою стратегії розвитку сталого міжнародного туризму є досягнення першочергових цілей, а саме: збереження природно-рекреаційних ресурсів; проведення маркетингової діяльності з метою просування туристичного продукту на світовий туристичний ринок; поєднання туризму з іншими галузями економіки.

Згідно з даними ЮНВТО, кількість міжнародних туристичних прибуттів постійно зростає, сягнувши 1,087 млрд. осіб у 2013 р. При цьому лідером-реципієнтом залишається європейський туристичний регіон, що прийняв у 2013 р. 563 млн. туристів (52%). За прогнозами ЮНВТО, до 2020 р. очікується їх подальше збільшення – до 1,4 млрд. [8].

Результати аналізу статистичних даних туристичних потоків України свідчать про останню як одну із перспективних держав європейського туристичного регіону. Після суттєвого падіння показників туристичних потоків внаслідок глобальної фінансово-економічної кризи з 2010 р. спостерігається тенденція до відновлення та розвитку ринку – 24,7 млн. іноземних туристів у 2013 р. (рис. 3)

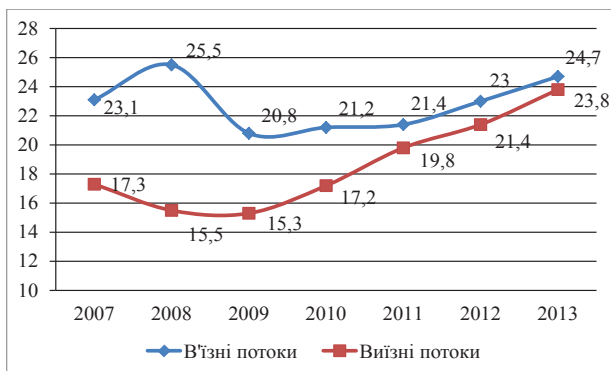


Рис. 3. Динаміка туристичних потоків в Україні за 2007-2013 рр.

Джерело: за даними [9]

Зважаючи на останні події в Україні, варто зазначити, що у зв'язку із анексією АР Крим загальні обсяги туристичних потоків в Україні, на нашу думку, кардинально не зміняться. Згідно зі статистичними даними, у 2013 р. частка регіону становила 24% від загальної кількості прийнятих туристів (6 млн. осіб) [10], з яких 70% становили українці. Прогнозується, що у 2014 р. дана частка українських туристів буде переорієнтована на інші регіони України, тому можна очікувати лише незначного зменшення за рахунок іноземних туристів (в основному з країн СНД), що складає приблизно 1,8 млн. осіб. Не слід виключати можливості спрямування туристів з України на курорти Болгарії, Грузії, Туреччини, Греції, Хорватії чи Іспанії, проте, враховуючи девальвацію національної валюти та зниження рівня реальних доходів населення, перетікання їх до виїзних туристичних потоків не буде масовим.

Таким чином, позитивні тенденції розвитку туристичної галузі, а також її сприятливий вплив на розвиток держави в цілому, повинні стимулювати більшу увагу з боку органів державної влади та представників туристичного бізнесу до розвитку туристичної індустрії, але обов'язково на засадах сталого розвитку. Базуючись на міжнародному досвіді, можна виділити такі основні передумови сталості туризму: наявність належних умов для успішної туристичної діяльності, яким повинні відповідати підприємства туризму та дестинації (надійність і безпека; якість сервісу; надійність інформації; контакт зі споживачем); здатність передбачати зміни та адаптуватися до них [11, с. 7-8].

Із зростанням ролі сталого розвитку туризму виникла необхідність розробки методології визначення та оцінки останнього. У зв'язку з цим Глобальною радою зі сталого туризму (GSTC) у 2012 р. було затверджено Глобальні критерії сталого туризму [12]. Для забезпечення відповідності суті сталого туризму дестинаціям слід дотримуватися міждисциплінарного, цілісного та інтегрального підходу, що включає наступні цілі: демонстрація управління дестинацією на засадах сталого розвитку; максимізація соціально-економічних ефектів для місцевих громад й мінімізація негативного впливу; максимізація вигоди для навколишнього середовища та мінімізація негативних наслідків. Критерії розроблено для застосування дестинаціями всіх типів та масштабів на основі існуючих підходів, включаючи індикатори рівня дестинації ЮНВТО, критерії GSTC для готелів та туроператорів тощо.

Сфера використання критеріїв охоплює широкий спектр туристичних організацій та слугує основним орієнтиром для дестинацій, які прагнуть підвищити конкурентоспроможність, допомагає споживачам ідентифікувати регіони сталого туризму, пропонує сертифікаційним та іншим добровільним програмам рівня дестинації гарантії, що їхні стандарти відповідають загальноприйнятим зразкам.

Подальше успішне впровадження принципів сталості у розвиток туризму потребує консолідації зусиль усіх зацікавлених сторін на всіх рівнях. Важливою при цьому є роль уряду, оскільки прерогативу останнього складає формування стратегічної бази планування розвитку індустрії туризму на основі принципів сталості, забезпечення вивчення рекреаційного потенціалу територій, ініціювання розробки систем сертифікації, показників сталого розвитку з метою контролю за наслідками туристичної діяльності з соціальної, екологічної та економічної точок зору. Україна, власне, лише формує сучасну інфра-

структуру і має своєрідну перевагу – відразу розвивати туристичну індустрію на засадах сталості.

Важливим, на наш погляд, є досвід сталого розвитку туризму Китаю, що полягає у активному використанні переваг взаємодії з міжнародними організаціями, які сприяють розвитку туризму. Серед них ЮНЕСКО, Всесвітній фонд дикої природи (ВФДП) та Міжнародний Фонд охорони навколишнього середовища (МФОНС). Саме останні відіграли ключову роль у визначенні територій природоохоронного значення Китаю і активно співпрацювали з місцевим населенням з метою формування ефективної та сучасної індустрії туризму. Діяльність вищевказаних організацій сприяла активізації інвестицій у делімітацію природоохоронних територій з боку місцевих жителів. Досвід взаємодії Китаю із МФОНС характеризується інноваційними рішеннями, зокрема, створенням міжнародної Академії екологічного туризму, що забезпечує навчання у сфері туристичного менеджменту 200 студентам щорічно. Крім того, Національна Туристична Адміністрація Китаю бере активну участь у різноманітних проєктах сталого розвитку, зокрема, у співпраці з ЮНВТО було відкрито третю Обсерваторію сталого туризму для спостереження за екологічними і соціально-економічними наслідками від туристичних потоків [13].

Рух у напрямку сталого розвитку туризму сприяє забезпеченню комплексу переваг як для споживачів турпослуг, так і для місцевого населення, а саме: покращення якості життя місцевого населення; посилення інтелектуальної значущості культурно-історичної спадщини та підвищення її привабливості для туристів; збереження задовільної якості навколишнього середовища; формування справедливого економічного механізму розподілу доходів і затрат серед усіх секторів економіки, що беруть участь в обслуговуванні туристів; наповнення місцевого бюджету внаслідок створення нових робочих місць та підприємств як у межах галузі туризму, так й у суміжних сферах; забезпечення притоку інвестицій в економіку регіону, в т. ч. у будівництво, сільське господарство та ін.; розвиток місцевого самоврядування та залучення місцевого населення до участі у розробці та прийнятті управлінських рішень у сфері розвитку туризму; підтримка та розвиток мережі природоохоронних територій; створення нових об'єктів туристичної атракції тощо.

Отже, концепція сталого розвитку дає можливість вирішити наростаюче протиріччя між необхідністю задоволення зростаючих потреб туристів та обмеженою кількістю природних, соціальних, економічних ресурсів приймаючих дестинацій в умовах погіршення стану екологічного середовища.

Висновки і пропозиції. З урахуванням міжнародного досвіду видається можливим виокремити наступні пріоритети сталого розвитку туризму в контексті модернізації ЗЕД України:

1. Активна співпраця з міжнародними організаціями, які займаються питаннями сталого розвитку (ЮНЕСКО, ВФДП, МФОНС тощо), що значно посилить туристичну політику України та сприятиме залученню міжнародних інституцій до процесу її ефективної реалізації.

2. Підготовка кадрів для управління об'єктами природоохоронного значення.

3. Розробка проєктів збалансованої експлуатації туристичних ресурсів та залучення інвестицій для їх виконання.

4. Виховання відповідального ставлення до природи з боку населення, особливо в межах територій,

що володіють унікальними природними та історико-культурними ресурсами.

Крім того, потребують перегляду особливості оподаткування вітчизняних суб'єктів господарської діяльності, що здійснюють експорт туристичних послуг, зокрема, необхідним є запровадження додаткових важелів стимулювання розвитку вітчизняного туризму шляхом звільнення від ПДВ експорту послуг (в'їзний туризм) та зменшення ставки податку на прибуток для підприємств, які займаються організацією в'їзного та внутрішнього туризму, в т. ч. забезпечення за рахунок коштів державного бюджету часткового фінансування витрат участі туроператорів у престижних туристично-виставкових заходах, що проводяться за кордоном. Також нагальним питанням постає гармонізація з міжнародними стандартами статистичної звітності у галузі туризму. За основу, на нашу думку, слід взяти такі показники, як: частка туризму у ВВП країни та його частка в експорті послуг, доходи від проживання та споживання подорожуючими туристичного продукту (послуги), надходження іноземної валюти від експорту послуг, надходження обов'язкових податків і зборів від туристичної діяльності, зайнятість та обсяги інвестицій у сфері туризму.

Таким чином, забезпечення сталого розвитку туризму як одного із важливих напрямів модернізації ЗЕД України сприятиме підвищенню національної конкурентоспроможності й мінімізації негативних наслідків зовнішніх шоків.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Davos Declaration: Climate Change and Tourism – Responding to Global Challenges / Second International Conference on Climate Change and Tourism, 3 October 2007. – Switzerland (Davos). – 4 p.
2. The Cape Town Declaration: Responsible Tourism in Destinations [Електронний ресурс] / The Cape Town Conference on Responsible Tourism in Destinations (Side event preceding the World Summit on Sustainable Development in Johannesburg in 2002), August 2002. – Режим доступу : http://www.capetown.travel/uploads/files/Tourism_RT_2002_Cape_Town_Declaration.pdf.
3. Johannesburg Plan of Implementation of World Summit on Sustainable Development [Електронний ресурс] / Johannesburg, 2004. – Режим доступу : http://www.un.org/esa/sustdev/documents/WSSD_POI_PD/English/WSSD_PlanImpl.pdf.
4. Barlet S. Approches de Quelques Définitions, in Tourisme Solidaire et Développement Durable / S. Barlet, J.-M. Colombron. – Paris : Les Éditions du Gret, 2004. – 120 p.
5. Hunter C. Sustainable Tourism as an Adaptive Paradigm / C. Hunter // The globalization of Tourism and Hospitality: A Strategic Perspective (by T. Knowles, D. Diamantis; J.B. El-Mourhab). – London : Cromwell Press, 2001. – 259 p.
6. Attitudes of Europeans towards Tourism. Report. Flash Eurobarometer 370 / TNS Political & Social, European Commission. – 2013. – 176 p.
7. Terrestrial Protected Areas (% of total land area) [Електронний ресурс] / База даних Світового банку. – Режим доступу : <http://data.worldbank.org/indicator/ER.LND.PTLD.ZS/countries/BG-HU-CZ-RU-UA?display=default>.
8. International Tourism Results and Prospects for 2014 [Електронний ресурс] / UNWTO News Conference 20 January 2014. HQ, Madrid, Spain. – Режим доступу : http://dtxqt4w60xqpw.cloudfront.net/sites/all/files/pdf/unwto_fitur_2014_hq_jk_1pp.pdf.
9. Державна служба статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
10. Об основных характеристиках туристического потока Республики Крым [Електронний ресурс] / Управление финансов и экономического анализа Министерства курортов и туризма Республики Крым. – Режим доступу : <http://crimea.gov.ua/attachments/article/5439/Статистика%20за%202013%20год%20на%20сайт.pdf>.

11. Action for More Sustainable European Tourism. Final Report of the Tourism Sustainability Group [Електронний ресурс] / Tourism Sustainability Group, 2007. – Режим доступу : <http://ec.europa.eu>.
12. The Partnership for Global Sustainable Tourism Criteria (GSTC Partnership) [Електронний ресурс] / Global Sustainable Tourism Criteria (GSTC) website. – Режим доступу : www.sustainabletourismcriteria.org/index.php?Option=com_content&task=view&id=58&Itemid=188.
13. Sun H. Study on Sustainable Development of China's Tourism / H. Sun, J. Zhu // Proceedings of International Symposium on Tourism Resources and Management. – 2010. – P. 43-46.

УДК 339.972:338.1

Пирог О.В.

*доктор економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту і міжнародного підприємництва
Національного університету «Львівська політехніка»*

СТАБІЛЬНІСТЬ РОЗВИТКУ КРАЇН СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ: ОЦІНЮВАННЯ ТЕНДЕНЦІЙ ЇХ ЗРОСТАННЯ

Стаття присвячена оцінюванню стабільності економічного розвитку національних економік країн світу в контексті міжнародних методик оцінювання стадії розвитку та рівня конкурентоспроможності в умовах глобалізації. Економічний розвиток країн світової економіки досліджено залежно від типу суспільства (доіндустріальне, індустріальне, постіндустріальне) та стадії розвитку відповідно до рейтингу Міжнародного економічного форуму (факторний, ефективний, інноваційний розвиток). Оцінювання стабільності розвитку національних економік країн світової спільноти здійснено за інтегральною методикою в умовах постіндустріального суспільства.

Ключові слова: розвиток, зростання, світова економіка, стабільність, розвинені країни, США, країни ЄС, глобалізація.

Пирог О.В. СТАБИЛЬНОСТЬ РАЗВИТИЯ СТРАН МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ: ОЦЕНКА ТЕНДЕНЦИЙ ИХ РОСТА

Статья посвящена оценке стабильности экономического развития национальных экономик стран мира в контексте международных методик оценки стадии развития и уровня конкурентоспособности в условиях глобализации. Экономическое развитие стран мировой экономики исследовано в зависимости от типа общества (доиндустриальное, индустриальное, постиндустриальное) и стадии развития согласно рейтингу Международного экономического форума (факторное, эффективное, инновационное развитие). Оценка стабильности развития национальных экономик стран осуществлено по интегральной методике в условиях постиндустриального общества.

Ключевые слова: развитие, рост, мировая экономика, стабильность, развитые страны, США, страны ЕС, глобализация.

Pyrog O.V. STABILITY OF DEVELOPMENT THE COUNTRIES OF WORLD ECONOMY IN THE GLOBALIZATION: EVALUATION OF GROWTH TRENDS

The article deals with the evaluation of economic development's stability of national economies of the world in the context of international methodologies for assessing the stage of development and competitiveness at the context of globalization. Economic development of the world economy are investigated depending on the type of society (pre-industrial, industrial, post-industrial) and stage of development according to the rating of the International Economic Forum (factor, efficient, innovative development). Stability assessment of national economic development of the world community realized by the integrated method at the post-industrial society.

Keywords: development, growth, world economy, stability, developed countries, USA, EU countries, globalization.

Постановка проблеми. Економічний розвиток світового господарства найбільш динамічно проявляється в глобальній економічній інтеграції та фінансовій лібералізації. При цьому очевидним є взаємозв'язок лібералізації національних та міжнародних фінансових ринків, що призводить до прискорення руху капіталу на міжнародному рівні та виступає каталізатором хвилеподібного поширення фінансових і валютних криз.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Посилення нерівномірності розвитку національних економік країн світу зумовило увагу вчених до проблеми стабільності розвитку й їх диференціації (асиметрії). Проблемам розвитку країн світової економіки займаються як закордонні вчені Д. Белл [1], А. Дайан, М. Кастельс [6], М. Портер, К. Сала-і-Мартін [8] та інші, так і вітчизняні вчені – О. Амоша, О. Білорус [2], В. Геєць, В. Герасимук [3], Я. Жалило, Б. Кваснюк, Д. Лукьяненко, А. Філіпенко [5] та інші.

Проаналізувавши спеціалізовану вітчизняну та іноземну літературу з аналізування та оцінювання розвитку національного господарства, методичні по-

ходи можна поділити на дві групи: інтегральні методи аналізування та рейтингові методи оцінювання розвитку національного господарства, які, на відміну від поширених інтегральних методів аналізування, оцінюють економічний розвиток країн світу.

Постановка завдання. Метою дослідження є здійснення оцінювання стабільності економічного розвитку національних економік країн світу в контексті міжнародних методик оцінювання стадії розвитку та рівня конкурентоспроможності в умовах глобалізації.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розвиток країн світової економіки оцінюється міжнародними організаціями та інститутами шляхом розрахунку різних рейтингів, які базуються на різних методиках. До сукупності найпоширеніших рейтингів належать рівень економічного розвитку (Міжнародний інститут розвитку менеджменту), індекс глобальної конкурентоспроможності (International Economic Forum), індекс глобалізації (журнал Foreign Policy Journal), індекс економічної свободи (американський фонд Heritage Foundation та журнал The Wall Street Journal) та індекс ведення бізнесу (World bank).

Серед наведених рейтингів найпоширенішим у світі є Індекс глобальної конкурентоспроможності (GCI), який складає Міжнародний економічний форум [8]. Методика оцінювання ґрунтується на розрахунку 3 субіндексів (субіндекс базисних вимог, субіндекс посилення ефективності, субіндекс інновацій) та 12 основних критеріїв (якість інститутів, інфраструктура, макроекономічна стабільність, охорона здоров'я та початкова освіта, вища освіта та професійна підготовка, ефективність ринку товарів та послуг, ефективність ринку праці, розвиток фінансового ринку, технологічний рівень, розмір внутрішнього ринку, конкурентоспроможність компаній, інноваційний потенціал).

За результатами оцінювання національних економік країн визначають стадію їх розвитку із визначенням пріоритетного фактора: розвиток за рахунок базових факторів, розвиток за рахунок ефективності та інноваційний розвиток, окрім того, виділяють й дві перехідні стадії. Отже, розвиток національних господарств країн світу за цим індексом поділяється на п'ять стадій (три фіксовані та дві перехідні):

1) стадія I – факторний розвиток (Factor-driven stage), який характерний для країн з доіндустріальним суспільством та здебільшого визначається наявністю та використанням природних ресурсів у матеріальному виробництві;

2) стадія II – ефективний розвиток (Efficiency driven stage), який характерний для країн з індустріальним суспільством та визначається ефективним використанням всіх наявних факторів виробництва;

3) стадія III – інноваційний розвиток (Innovation-driven stage), який характерний для країн з постіндустріальним суспільством та обумовлений запровадженням інновацій, наукомістких технологій, розвитком економіки знань.

Якщо зіставити стадії розвитку відповідно до рейтингу Міжнародного економічного форуму з типами суспільного розвитку відповідно до класифікації Д. Белла [1], то стадія факторного розвитку відповідає доіндустріальному суспільству, ефективного розвитку – індустріальному суспільству та інноваційного розвитку – постіндустріальному суспільству.

Якісним індикатором стадії розвитку національного господарства країни є рівень ВВП на душу населення (табл. 1). Враховуючи різні темпи розвитку національних господарств країн на різних стадіях, у ході дослідження результати Індексу глобальної конкурентоспроможності доповнено розрахованими темпами розвитку груп країн за сучасний період (2000-2012 рр.).

Узагальнивши результати оцінювання розвитку національних господарств країн світу за період 2009-2012 рр., можна навести склад кожної з групи відповідно до стадій їх розвитку:

1) до факторних економік (стадія I) – країн з доіндустріальним суспільством, переважно зараховують національні господарства, що розвиваються та характеризуються як бідні (з низьким рівнем доходу), та найменш розвинені країни Африки та Азії (Бенін, Буркіна Фасо, Бурундія, Ефіопія, Замбія, Нігерія, Руанда, Уганда, Чад). Однак до цієї групи належать і країни з перехідною економікою: з низьким рівнем доходу – Киргизька Республіка, Таджикистан, та рівнем доходу, нижчим від середнього – Молдова, а також нову індустріальну країну з рівнем доходу, нижчим від середнього – Індія;

2) до країн, що перебувають на перехідній стадії від I до II, переважно зараховують країни, що розвиваються, з рівнем доходу, нижчим від середнього (Єгипет, Сирія, Шрі-Ланка) та вищим від середнього (Алжир, Венесуела, Іран, Лівія), а також країни з перехідною економікою з рівнем доходу, вищим від середнього (Азербайджан), й нову індустріальну країну з рівнем доходу, нижчим від середнього (Філіппіни). Як виняток до цієї групи увійшли країни з високим рівнем доходу: Бруней-Даруссалам, Кувейт, Катар та Саудівська Аравія;

3) до ефективних економік (стадія II) належать країни з індустріальним суспільством – країни, що розвиваються (Гватемала, Домініканська Республіка, Еквадор, Йорданія, Колумбія, Македонія, Марокко, Панама, Парагвай, Південна Африка, Туніс), та країни з перехідною економікою з рівнем доходу, вищим від середнього (Боснія та Герцеговина, Сербія, Чорногорія) та нижчим від середнього (Вірменія, Грузія, Україна). У цю групу увійшла нова індустріальна країна з рівнем доходу, нижчим від середнього (Індонезія) та індустріальні країни, що швидко розвиваються (emerging economies), з рівнем доходу, вищим від середнього: Китай, Перу, Таїланд. До цієї групи також належать розвинені країни з рівнем доходу, вищим від середнього, – Болгарія та Румунія;

4) у групу країн, що перебувають на перехідній стадії від II до III, переважно зараховують розвинені країни з високим рівнем доходу (Естонія, Ліхтенштейн, Польща, Угорщина), країни, що розвиваються (Бахрейн, Оман, Туреччина), та країну з перехідною економікою з рівнем доходу, вищим від середнього (Російська Федерація), також індустріальні країни, що швидко розвиваються (Аргентина, Бразилія, Малайзія, Мексика, Чилі) з рівнем доходу, вищим від

Таблиця 1

Загальна характеристика стадій економічного розвитку країн згідно з Індексом глобальної конкурентоспроможності

Стадія економічного розвитку країни	ВВП на душу населення, дол. США	Середні темпи розвитку за 2000-2012 рр.*	Питома вага, %		
			Субіндекс базисних вимог	Субіндекс посилення ефективності	Субіндекс інновацій
I стадія Факторна економіка	< 2 000	5,27	60	35	5
Перехідна стадія від I до II	2 000 – 3 000	5,72			
II стадія Ефективна економіка	3 000 – 9 000	6,07	40	50	10
Перехідна стадія від II до III	9 000 – 17 000	4,45			
III стадія Інноваційна економіка	> 17 000	1,66	20	50	30

Примітка: складено та розраховано (*) автором за даними [8]

середнього, та країну з перехідною економікою з рівнем доходу, вищим від середнього (Казахстан). Як виняток, до цієї групи увійшла країна з перехідною економікою та високим рівнем доходу – Хорватія;

5) до інноваційних економік (стадія III) належать країни з постіндустріальним суспільством – розвинені країни (Австралія, Велика Британія, Канада, Німеччина, Італія, Словаччина, США, Франція, Японія) та індустріальні країни, що швидко розвиваються (Гонконг, Південна Корея, Об'єднані Арабські Емірати, Сінгапур, Тайвань) з високим рівнем доходів. До цієї групи належать найрозвиненіші країни, які формують постіндустріальне ядро глобальної економіки та економічний розвиток яких можна охарактеризувати так (за А.С. Філіпенко [5, с. 17]):

- розвинуте ринкове господарство;
- найбільша вичерпність джерел і факторів індустріального розвитку;
- домінантне становище у світовій економіці, яке дає змогу інтенсивно залучати до господарського обороту і власні, й запозичені ресурси;

- зростання фінансового сектору економіки, що формує віртуальне господарське середовище (bubble економу);

- зміщення центра ваги до сфери послуг, функціонування переважно сервісної економіки: частка робочої сили, зайнятої у сфері послуг, становить від 60% до 74%;

- раціональний вибір в умовах обмеженості ресурсів, теорія поведінки фірми й споживача (біхевіоризм), теорія ігор як сукупність основних принципів сучасної «економікс»;

- поступовий перехід до постеконічної, постматеріальної стадії розвитку, формування «нової економіки», економіки знань;

- зміщення акцентів із забезпечення потреби виживання на максимізацію економічного зростання соціально набутих, диференційованих потреб членів суспільства.

Динаміка економічного розвитку країн світу за стадіями розвитку, визначеними Міжнародним економічним форумом, за період 1960-2012 рр. графічно представлено на рис. 1.

Таблиця 2

Траєкторії економічного розвитку національних господарств країн світу за 1960-2012 рр.

Період	Показники	Стадія розвитку / Тип суспільству / Рівень доходу				
		III стадія Інноваційна економіка	Перехідна стадія від II до III	II стадія Ефективна економіка	Перехідна стадія від I до II	I стадія Факторна економіка
		Постіндустріальне суспільство		Індустріальне суспільство		Доіндустріальне суспільство
		Високий	Високий	Вище середнього	Нижче середнього	Низький
1960-1969	<i>TPcp</i>	5,73	8,65	5,13	4,30	3,74
	<i>max</i>	6,68	-	8,36	6,99	7,08
	<i>min</i>	4,64	-	1,34	1,34	0,80
	<i>CP</i>	0,119	0,000	0,414	0,401	0,574
		Стабільний	-	Нестабільний	Нестабільний	Нестабільний
1970-1979	<i>TPcp</i>	3,59	10,33	5,77	4,78	2,32
	<i>max</i>	6,44	14,58	7,42	6,91	6,07
	<i>min</i>	0,41	3,67	3,81	1,01	-2,85
	<i>CP</i>	0,527	0,338	0,204	0,366	1,00
		Нестабільний	Середньо-стабільний	Стабільний	Середньо-стабільний	Хаотичний
1980-1989	<i>TPcp</i>	3,07	3,84	3,17	4,31	2,71
	<i>max</i>	4,85	8,86	5,51	6,67	4,24
	<i>min</i>	0,32	-2,98	0,77	2,54	1,18
	<i>CP</i>	0,467	0,889	0,515	0,273	0,351
		Середньо-стабільний	Хаотичний	Нестабільний	Середньо-стабільний	Середньо-стабільний
1990-1999	<i>TPcp</i>	2,51	4,83	3,44	3,70	2,74
	<i>max</i>	3,30	7,22	5,72	5,98	5,19
	<i>min</i>	1,20	1,12	1,43	1,67	-1,18
	<i>CP</i>	0,300	0,332	0,353	0,361	0,688
		Середньо-стабільний	Середньо-стабільний	Середньо-стабільний	Середньо-стабільний	Нестабільний
2000-2012	<i>TPcp</i>	1,66	4,45	6,07	5,72	5,27
	<i>max</i>	3,83	7,30	8,97	7,71	6,41
	<i>min</i>	-3,86	-1,28	1,99	3,48	3,29
	<i>CP</i>	1,00	0,574	0,349	0,252	0,212
		Хаотичний	Нестабільний	Середньо-стабільний	Середньо-стабільний	Стабільний

Позначення: *TPcp* – середні темпи розвитку країн світу у відповідній групі за певний період, розраховані як середньоарифметичне значення, %; *max* – верхнє значення розвитку країн світу у відповідній групі за певний період, %; *min* – нижнє значення розвитку країн світу у відповідній групі за певний період, %; *CP* – інтегральний показник розвитку світу у відповідній групі за певний період.

Примітка: складено та розраховано автором за даними [7-10]

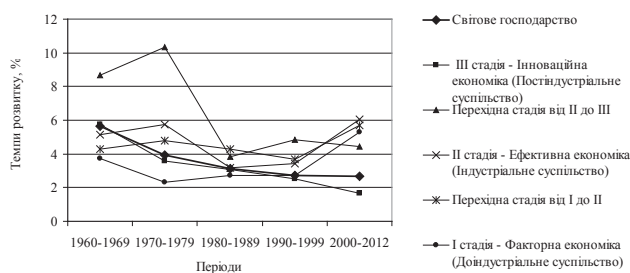


Рис. 1. Динаміка розвитку національних господарств країн світу за 1960-2012 рр., %

Примітка: складено та розраховано автором за даними [7-10]

Світове господарство розвивалося у період дослідження, сповільнюючи темпи у 2 рази: з 5,64% у 1960–1970 рр. до 2,68% у 2000–2012 рр. Тенденції сповільнення темпів розвитку характерні для країн з постіндустріальним суспільством, що знаходяться на III стадії економічного розвитку (Інноваційні економіки) (у 3 рази), та країн, що знаходяться на перехідній стадії від III до II (у 2 рази). Протилежні тенденції – прискорення економічного розвитку (у 1,5 рази) характерні для країн з індустріальним суспільством, що знаходяться на II стадії (Ефективні економіки), на перехідній стадії від II до I, й країн з доіндустріальним суспільством, що знаходяться на I стадії розвитку (Факторна економіка).

Розвиток національних господарств країн світового господарства, які характеризуються різними типами суспільств й знаходяться на різних стадіях розвитку з різним рівнем доходу населення, за 1960–2012 рр. характеризується неоднорідністю. Оцінювання економічного розвитку національних господарств було здійснено за допомогою інтегрального показника розвитку [4, с. 89-90] та результати розрахунків наведено у табл. 2.

Країни з постіндустріальним суспільством, що знаходяться на III стадії економічного розвитку (Інноваційні економіки), характеризувались тенденціями стабільності та середнім рівнем стабільності у періоди 1960–1969 рр., 1980–1989 рр. та 1990–1999 рр., тоді як у періоди 1970–1979 рр. та 2000–2012 рр. – хаотичністю. Країни з індустріальним суспільством – Ефективні економіки (країни, що знаходяться на II стадії економічного розвитку) характеризуються, переважно, тенденціями середнього рівня стабільності та нестабільністю (1960–1969 рр., 1980–1989 рр., 1990–1999 рр. та 2000–2012 рр.), лише у 1970–1979 рр. – стабільності. Країни з доіндустріальним суспільством, що розвиваються за рахунок базових факторів (Факторні економіки), переважно характеризуються тенденціями нестабільності та хаотичності.

Слід зазначити, що світова фінансово-економічна криза неоднозначно вплинула на економічний розвиток національних господарств країн світу. Так, за період 2000–2012 рр. хаотичним економічним розви-

Таблиця 3

Динаміка економічного розвитку національних господарств країн з індустріальним та постіндустріальним суспільствами за 1960-2012 рр.

Період	Показники	Країни з постіндустріальним суспільством				Країни з індустріальним суспільством	
		США	Країни ЄС	Німеччина	Франція	Польща	Румунія
1960-1969	TRcp	4,66	4,90	-	5,55	-	-
	max	6,50	5,54	-	6,99	-	-
	min	2,30	4,14	-	4,26	-	-
	CP	0,340	0,099	-	0,164	-	-
		Середньо-стабільний	Стабільний	-	Стабільний	-	-
1970-1979	TRcp	3,32	3,57	2,77	4,11	-	-
	max	5,91	6,28	4,95	6,61	-	-
	min	-0,52	-0,61	-0,87	-1,12	-	-
	CP	0,737	0,519	0,704	0,482	-	-
		Нестабільний	Нестабільний	Нестабільний	Середньо-стабільний	-	-
1980-1989	TRcp	3,04	2,29	1,96	2,29	-	1,36
	max	7,19	4,21	3,90	4,67	-	6,10
	min	-1,98	0,19	-0,39	0,98	-	-5,80
	CP	0,798	0,494	0,650	0,511	-	1,000
		Хаотичний	Середньо-стабільний	Нестабільний	Нестабільний	-	Хаотичний
1990-1999	TRcp	3,21	2,09	2,17	1,87	3,43	-2,28
	max	4,87	2,98	5,26	3,38	7,09	7,16
	min	-0,26	-0,20	-1,00	-0,67	-7,02	-12,90
	CP	0,457	0,500	0,811	0,612	1,000	1,000
		Середньо-стабільний	Середньо-стабільний	Хаотичний	Нестабільний	Хаотичний	Хаотичний
2000-2012	TRcp	1,80	1,63	1,35	1,38	3,98	3,84
	max	4,17	3,88	4,16	3,68	6,79	9,43
	min	-3,53	-4,33	-5,13	-3,15	1,21	-8,50
	CP	1,000	1,000	1,000	1,000	0,436	1,000
		Хаотичний	Хаотичний	Хаотичний	Хаотичний	Середньо-стабільний	Хаотичний

Примітка: складено та розраховано автором за даними [7-10]

твом характеризуються країни з постіндустріальним суспільством – інноваційні економіки (країни III стадії), тоді як країни з доіндустріальним суспільством – факторні економіки (країни I стадії) – стабільним економічним розвитком з темпами зростання у 3-4 рази вище за інноваційні економіки. Країни з індустріальним суспільством (II стадія – ефективні економіки) у цей період середньостабільно розвивалися.

Таким чином, процес економічного розвитку світового господарства до світової кризи 2008 р. мав ознаки зростання та незворотності, однак з початком кризи – спровокував ряд масштабних проблем та темпи глобалізації були пригальмовані, але не зупинені. Слід відзначити, що серед причин фінансової нестабільності називають також й незбалансованість взаємовідносин країн-лідерів на глобальних ринках – США, Євросоюзу та країн Азії.

Динаміка економічного розвитку країн світу з постіндустріальним (США, країни ЄС, Німеччина, Франція) та індустріальним (Польща та Румунія) суспільствами у 1960–2012 рр. наведено у табл. 3.

Країни з постіндустріальним суспільством – інноваційною економікою (США, Японія, країни ЄС, Франція) стабільно розвивалися лише у 1960–1969 рр., тоді як в інші періоди (1970–1979 рр., 1980–1989 рр., 1990–1999 рр.) дослідження характеризувалися тенденціями нестабільності. У сучасному періоді (2000–2012 рр.) країни з постіндустріальним суспільством – інноваційні країни (США, Японія, країни ЄС, Німеччина, Франція) розвивалися хаотично, переважно, в результаті негативного впливу світової фінансово-економічної кризи.

На відміну від країни з постіндустріальним суспільством – інноваційних економік, які за період 1960–2012 рр. змінили тенденцію економічного розвитку від стабільності до хаотичності; тоді як Польща, що належить до групи країн з індустріальним суспільством – перехідної від II до III стадії, розвивалася за зворотною тенденцією – від хаотичності до середньостабільності. Румунія, що належить до країн з індустріальним суспільством, – знаходиться на II стадії (ефективні економіки), протягом 1980–

2012 рр. характеризується тенденціями хаотичного розвитку.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, у сучасний період (2000–2012 рр.) країни з постіндустріальним та індустріальним суспільствами розвиваються хаотично та нестабільно в умовах глобалізації. Саме за тенденції хаотичності та нестабільності глобалізації світової економіки відбуваються зміни в моделях розвитку національних господарств у цих країнах. Стрімкий розвиток науково-технічного прогресу та глобальна економічна інтеграція сприяє становленню постіндустріального суспільства, що пов'язаний зі зміною способів організації та технологій виробництва матеріальних благ промисловістю.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования / пер. с англ. – М. : Academia, 1999. – 956 с.
2. Білорус О.Г. Глобальна неоконвергенція транзитивних і трансформаційних соціально-економічних систем / О.Г. Білорус // Економічний часопис-XXI. – 2013. – № 11-12(1). – С. 3-7.
3. Герасимчук В.Г. Лідерство у світовій економіці: від «G7» до «E7» / В.Г. Герасимчук // Економічний вісник Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут». – 2013. – № 10. – С. 75-80.
4. Пирог О.В. Інтегральний метод оцінювання стабільності розвитку національного господарства в умовах постіндустріального суспільства / О.Е. Кузьмін, О.В. Пирог // Актуальні проблеми економіки. – 2013. – № 4(142). – 592 с. – С. 88-102.
5. Світова економіка : навч. посіб. / А.С. Філіпенко, В.С. Будкін, О.І. Рогач ; ред. С.В. Головка. – К. : Либідь, 2007. – 640 с.
6. Castells M. Formation of Network society organizations. Postindustrialnaya New Wave in the West. Anthology / ed. V. Inozemtsev. – Moscow : Academy, 1999.
7. How we Classify Countries. Country and Lending Groups [Electronic resource] – Access mode : www.worldbank.org – The World Bank.
8. The Global Competitiveness Reports 2010-2011, 2011-2012, 2012-2013 [Electronic resource] – Access mode : www.weforum.org – World Economic Forum.
9. Trade and Development Report – 2011. Post-crisis policy challenges in the world economy. – New-York-Geneva : United Nations, 2011. – 190 p.
10. World Bank national accounts data [Electronic resource] – Access mode : www.worldbank.org – The World Bank.

УДК 331.108.45

Поліщук О.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту, економіки та підприємництва
Київського національного авіаційного університету**ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД СТВОРЕННЯ ДЕРЖАВНИХ БІЗНЕС-ІНКУБАТОРІВ
ЯК ПІДТРИМКИ МАЛОГО І СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ**

У статті розглянуто пропозиції та модель створення бізнес-інкубаторів як важливого елементу ефективної підтримки їх розвитку на державному рівні в сучасних умовах господарювання. Для досягнення мети дослідження були поставлені такі завдання: проаналізувати механізм створення державних бізнес-інкубаторів в зарубіжних країнах, запропонувати загальну модель створення державного бізнес-інкубатору в Україні.

Ключові слова: бізнес-інкубатор, держава, міжнародний досвід, модель, малий і середній бізнес.

Полищук О.В. ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ СОЗДАНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ БИЗНЕС-ИНКУБАТОРОВ КАК ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

В статье рассмотрены предложения и модель создания бизнес-инкубаторов как важного элемента эффективной поддержки их развития на государственном уровне в современных условиях хозяйствования. Для достижения цели исследования были поставлены следующие задачи: проанализировать механизм создания государственных бизнес-инкубаторов в зарубежных странах, предложить общую модель создания государственного бизнес-инкубатора в Украине.

Ключевые слова: бизнес-инкубатор, государство, международный опыт, модель, малый и средний бизнес.

Polishchuk O.V. FOREIGN EXPERIENCE CREATING PUBLIC BUSINESS INCUBATOR IN SUPPORT OF SMALL AND MEDIUM ENTERPRISES

In article offers a model and creation of business incubators as an important element of effective support their development at the national level in the contemporary economy. To achieve the objectives of the study were assigned the following tasks: to analyze the mechanism of creation of the state of business incubators in foreign countries, to propose a general model of state creation of business incubators in Ukraine.

Keywords: business incubator, state, international experience, model, small and medium business.

Постановка проблеми. Роль держави у сфері розвитку підприємництва полягає в тому, щоб створювати зрозумілі та рівні для всіх правила поведінки на ринку. Підтримка малого підприємництва пов'язана з необхідністю компенсації нерівних умов, в яких перебувають суб'єкти малого підприємництва порівняно з великими підприємствами, а також з допомогою тим особам, що розпочинають власну справу. З метою підтримання розвитку підприємницьких структур на етапі їх становлення у багатьох країнах створюють бізнес-інкубатори. У процесі організації бізнес-інкубатора важливим є створення діючої мережі організацій, установ і суб'єктів господарювання різних форм власності, які можуть впливати на економічний розвиток регіону.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідники, які частково розглядають питання функціонування бізнес-інкубаторів, пов'язують їх з концептуальними засадами інноваційного розвитку та питаннями управління інноваційними процесами. Ці та інші аспекти висвітлені у публікаціях таких вітчизняних науковців, як: О. Алімов, Н. Гончарова, В. Гринев, М. Дражан, Л. Нейкова, Д. Черваньов, А. Чухно та ін.

Постановка завдання. Але в своїх роботах дослідники пов'язують створення бізнес-інкубатору з інноваційним розвитком підприємництва і не приділяють увагу механізму здійснення моделі підтримки державою такого виду діяльності. На основі викладеного можна сформулювати такі завдання дослідження: проаналізувати механізм створення державних бізнес-інкубаторів в зарубіжних країнах, запропонувати загальну модель створення державного бізнес-інкубатору в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Якщо детально розглядати значення слова «інновація», то під нею розуміють – «застосування нової або істотно

покращеної ідеї, товару, послуги, процесу чи практики, яка призначена для отримання кращого результату» [1]. В Законі України від 22 березня 2012 року «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні» в статті 22 вказано: «...Державна підтримка суб'єктів малого і середнього підприємництва у сфері підготовки, перепідготовки і підвищення кваліфікації управлінських кадрів та кадрів ведення бізнесу може здійснюватися шляхом: 1) створення та розвитку мережі бізнес-інкубаторів...» [2]. Таким чином, створення бізнес інкубатору має бути не тільки застосуванням нової ідеї..., а конкретно визначеною програмою з підтримки суб'єктів малого і середнього підприємництва державою.

Як приклад успішного розвитку такої інфраструктури можемо навести досвід розвитку таких програм в різних країнах. Наприклад, в канадських містах функціонує цілий пул організацій підтримки підприємництва із різним фокусом – для людей, які лише хочуть створити бізнес, для підприємців на початкових стадіях власної справи або ж для тих, хто вже має невеликі компанії – тоді ці організації виступають каталізатором росту цих компаній. Бізнес-інкубатор – це структура, яка допомагає підприємцям (або потенційним підприємцям) на початкових етапах. Він для тих людей, які ще не володіють критичною масою знань, досвіду та контактів для успішного ведення справи, а натомість мають ідеї і хочуть їх реалізувати. Схема роботи канадських інкубаторів – всі з них фінансуються або співфінансуються місцевою владою. Крім того, є дуже багато можливостей грантової підтримки провінційного рівня.

Інкубатор надає в користування приміщення – дуже часто ціна не відрізняється від ринкової вартості аналогічних за класом офісних площ. Але головне в інкубаторі не офісні площі, а наповнення – люди, які там працюють чи відвідують спеціально органі-

зовані події. Основні послуги бізнес-інкубаторів – навчання та менторська підтримка. До першого відносяться майстер-класи, тренінги, навчальні програми для людей, які не розуміються на бізнесі, але хочуть чогось навчитись. Менторська підтримка – це допомога від людей, які вже зробили успішний бізнес та володіють критичною масою знань у певних сферах якою готові поділитися. Вони підтримують підприємців-початківців своїми порадами, розповідями про свої помилки та успіхи із життєвого досвіду. Висновок такий, що, забезпечивши активних та підприємливих людей цими послугами (єдиний простір, який їх об'єднує; навчальні програми та тренінги; менторська підтримка), можна створити середовище? де ідеї трансформуватимуться в компанії.

В Ірландії, наприклад, ідея бізнес-інкубаторів – створити інтегровану структуру синергічної взаємодії і умови для ІТ-компаній з гнучкою системою компакт-простору та можливістю обмінюватись діловою інформацією. Всі угоди – на короткостроковій основі (від 3 міс. до 0,5 року). Структура приміщень: навчальна лабораторія ІТ, ідальня, кімнати для офісів. Доступ цілодобовий на протязі всього року.

Такий відомий в Ірландії бізнес-інкубатор, як «University College Galway», надає:

- послуги у сфері технологій;
- доступ до каналів фінансування (бізнес-ангели, інвестиційні та венчурні фонди);
- маркетинг – мікс;
- soft-підтримку розвитку проектів, технологій і бізнесу.

Важливою послугою в ньому є «КУБ» – приміщення, де розміщуються робочі столи, лабораторне устаткування для тих компаній, у яких тільки концептуальна ідея. Вони можуть взяти робочий стіл на час, на день, віртуальний офіс. Послуги доступні за ціною. Через мережу бізнес-інкубаторів та інноваційних центрів, інших пунктів ЄС бізнес-інкубатор University College Galway допомагає компаніям-клієнтам вийти на світові ринки, впроваджує програми «soft-посадки» як для стартапів, так і для великих компаній. Для відкриття підприємства в Ірландії нерезидентами необхідно мати співдиректора з ірландської сторони. Оренда приміщень складає 700 євро в місяць (без мебелі). Кімнати для переговорів, консультатції (2 рази на місяць) паркінг – безкоштовні. Розробка бізнес-плану здійснюється за окрему плату, яка може становити від 500 до 2000 євро. Клієнти бізнес-інкубатора отримують гранти від інших агентств і мають можливість сплачувати його послуги. Головна мета бізнес-інкубатора – позбавитися бюрократії, яка віддаляє інновації від бізнесу. Бізнес-інкубатор University College Galway є членом EBN – європейської мережі бізнес-інноваційних центрів, що була створена в 1984 році і до якої входять понад 250 організацій (кластери, інкубатори, асоціації, мережі, центри тощо). В Україні немає організації, яка була б членом EBN. В процесі становлення в якості членів EBN знаходяться потенційні організації в Києві, Львові та Луцьку.

На даний момент EBN сприяло створенню 65 000 стартапів. Фокусом EBN є інноваційне підприємництво. Європейська комісія проводить аудит бізнес-інноваційних центрів, які повинні відповідати найвищому рівню для можливості стати членом EBN. В Україні існують 83 бізнес-інкубатори, але ні один із них не відповідає вимогам Європейської комісії і не може бути акредитований на відповідність рівню сучасних інноваційних центрів. Щорічні членські внески EBN складають 2750 євро. Саме проблема не-

відповідності вимогам EBN і спонукає на дослідження проблем механізму створення бізнес-інкубаторів в Україні.

Ще одним прикладом діяльності механізму бізнес-інкубаторів в Ірландії є: відділ трансферу технологій University College Galway. Він має 5 основних напрямів: медико-біологічні науки та інжиніринг; ІКТ; навколишнє середовище, зміна клімату, відновлювальна енергетика; соціальна інтеграція, здорове життя, сталий розвиток; синтез гуманітарних наук. У відділі існує 23 інкубаційні лабораторії та офісні приміщення. Функції відділу трансферу технологій:

1. Забезпечення ідентифікації та захисту прав на інтелектуальну власність (ОІВ).
 2. Створення дослідницьких груп і стартапів.
 3. Організація співпраці промислових партнерів і авторів технологій.
 4. Ліцензування технологій (розробка ліцензійних угод).
 5. Пошук фінансових спонсорів, венчурних інвесторів.
 6. Проведення тренінгів для підтримки комерціалізації результатів досліджень.
 7. Розробка стратегії розвитку компанії.
- Структура офісу: Менеджери за напрямками:
- Наука про життя – 2 людини.
 - ІКТ – 2 люд.
 - Промислові технології – 2 люд.
 - Юристконсульт
 - Патентознавець
 - Менеджер з бізнес-розвитку
 - Програми розвитку підприємницької діяльності – 4 люд.

Відділ трансферу технологій працює за трьома головними напрямками: Ідентифікація, захист прав і комерціалізація ОІВ. Питання науково-практичних семінарів, які проводить відділ, впроваджують культуру комерціалізації ІВ і висвітлюють: що таке ОІВ, договори по ОІВ, політика університету у сфері ОІВ. Також, університет надає гранти на проведення досліджень в області комерціалізації ОІВ. Вони оцінюються з технічної і комерційної точок зору: яку проблему вирішують і хто заплатить гроші за її впровадження. Вивчаються прототипи і механізми впровадження, потенційні ліцензіати з комерційної точки зору. Досліджуються сегменти ринку. Вивчаються партнери з точки зору механізму комерціалізації: укладання ліцензійного договору і створення окремого підприємства.

В комерціалізації технологій повинні приймати участь і сам винахідник, і партнер від промисловості. Отримання Європейського патенту (від подачі заявки до рішення) займає 6 місяців, тому патентування повинно проходити на достатньо просунутій стадії розробки і до публікації результатів досліджень. Звичай ОІВ не знаходиться на стадії комерціалізації і тому його необхідно адаптувати під конкретний продукт і технологію потенційного ліцензіата. На патентування і комерціалізацію витрачаються кошти головних учасників цього процесу – Enterprise Ireland і бізнес-партнерів у співвідношенні 80% до 20%. Як тільки технологія розроблена – визначаються її конкурентні переваги та шукаються партнери у сфері промисловості.

Відділ трансферу технологій надає подальшу підтримку у формах:

- наставництва;
- отримання грантів від Enterprise Ireland;
- зниження ризиків технології до мінімального рівня;

- розроблення договорів про співробітництво, підготовка резюме договорів;
- підготовка договорів про розподіл прибутків між засновниками при створенні нового підприємства.

Методами комерціалізації можуть бути продаж ліцензії третій стороні – партнеру, створення нової компанії за дольовою участі університету (продаж ліцензії новій компанії) і продаж ліцензії іншій компанії. Аспекти комерціалізації при ліцензуванні технологій: 1) в кожному окремому випадку оговорується право; 2) платежі можуть проводитися: на протязі виводу технології на ринок; у формі роялті при застосуванні технології; майбутні прибутки; доля в компанії; дивіденди. Університет може віддати до 70% прибутку, якщо вартість проекту складає 1 млн євро і у випадку більше 1 млн – 30%. Теми наукових досліджень університету затверджує Дослідницький комітет, до якого входять провідні вчені і старші менеджери університету, теми досліджень інтегровані з проблемами реального сектору економіки. Саме для цього потрібно, щоб сам винахідник приймав участь в процесі комерціалізації технологій. Винахід не подають на патентування, доки не зроблять лабораторного зразка. Отже, такий дієвий механізм розробляється за підтримки ірландських органів державної влади та державного фінансування університету та бізнес-центрів.

У Фінляндії створення муніципалітетами Агенцій економічного розвитку і бізнес-інкубаторів є досить поширеною та ефективною практикою. У Фінляндії діє 25 таких Агенцій. Наведемо приклад роботи Агенції економічного розвитку АТ «Форум» (місто Керава), утвореної 1998 року. Засновники: 6 муніципалітетів і публічні навчальні заклади (50% акцій), приватні підприємства (50% акцій). Фінансування: муніципальні бюджети (90% коштів), державні програми, проекти ЄС. Оточення: на території дії Агенції проживають 160 тис. людей, працює 8 тис. підприємств. Головне завдання Агенції – не отримання прибутку, а розвиток бізнесу на території муніципалітетів, створення нових робочих місць, промоушен міст. Завдання АТ «Форум»: розвиток підприємництва, координування економічної стратегії шести міст, регіональний розвиток і підготовка проектів, маркетинг територій, міжнародне співробітництво, розвиток мережевої інформаційної інтеграції.

Напрями діяльності Агенції економічного розвитку: Координування стратегії, Маркетинг, Надання комерційних послуг (економічні розрахунки, зв'язки з інвесторами, дотації запуску нових проектів), Інформаційні послуги, Консультування (програма розвитку молодого підприємця – 6 місяців), Надання послуг бізнес-інкубатора, Координація проектів, Адресний розвиток галузей (логістика, металообробка, туризм тощо).

Маркетингова діяльність Агенції:

- замовлення маркетингових досліджень територій;
- реклама муніципалітетів;
- друк буклетів з інвестиційними пропозиціями (наприклад, продаж чи оренда обладнаних земельних ділянок або житла), їх поширення;
- видання журналу муніципалітетів (200 тис. при-мірників).

Агенція може мати свій бізнес-інкубатор, опікуватися технологічним кластером і логістичним центром, іншими елементами регіональної системи інновацій, створеними на території муніципалітетів. Мета бізнес-інкубатора – щорічно створювати 20

нових підприємств і збільшувати кількість підприємств у бізнес-інкубаторах. Критерій відбору – молоді перспективні підприємства (існують 1-3 роки). Контракт укладається на 2 роки. Підприємство сплачує за перебування в бізнес-інкубаторі 170 євро на рік, а також окремо – за оренду приміщення.

Послуги бізнес-інкубатора:

- допомога в розробці бізнес-плану і відповідних фінансових розрахунків;
- інформаційна підтримка та сприяння в одержанні інвестиції;
- необхідне бухгалтерське, правове та управлінське навчання;
- консультації менторів із вузькоспеціалізованих питань.

Головні клієнти бізнес-інкубаторів – підприємства з галузей:

- промислових послуг;
- інформаційних технологій;
- консалтингу;
- туризму;
- культурного відпочинку;
- інших професійних послуг.

Бізнес-інкубатор Агенції керується віртуально – підприємства не обов'язково мають знаходитися під одним дахом. Використовується спеціально розроблена комп'ютерна інтернет-система управління клієнтами. Протягом року клієнтська база Агенції поповнюється на 200 нових підприємств. Послуги Центру розвитку нових підприємств і консультаційного цілодобового телефонного центру для бізнесу є безкоштовними. Нині Агенцією економічного розвитку складено спільний стратегічний план розвитку промисловості шести муніципалітетів, що є рідкісним для фінських міст явищем (зазвичай кожне місто має окремий план розвитку). Такий досвід корисно було б використати і при формуванні моделі створення державного бізнес-інкубатора в Україні.

Цікавими та своєрідними є практики функціонування інноваційно-інвестиційних структур у Норвегії. В Агенції економічного розвитку Осло працює 100 осіб, з яких 35 – адміністрація та відділ бізнес-розвитку. Завдання відділу бізнес-розвитку: сприяти відкриттю якомога більшої кількості нових підприємств. Принцип роботи Агенції – «one stop shop» – надання в одному місці повного пакету інформації та документації для відкриття фірми. Окрім цього, муніципальна Агенція в Осло підтримує шість бізнес-інкубаторів.

Напрями діяльності Агенції:

- Агенція надає інформацію норвезькою та англійською мовами у своєму офісі й через Інтернет.

- Проводить спеціальні вечірні тренінги (оплата – 200 норвезьких крон за 3 години) для людей, які бажають відкрити бізнес. Навчання, зокрема, здійснюється за такими напрямками, як: бухгалтерський облік, патентування, сплата податків, ціноутворення, маркетинг.

- Надає безкоштовні консультації щодо розробки бізнес-плану та сплати податків для підприємців-початківців.

- Допомагає вибрати одну із 20 форм підприємницької діяльності, що дозволені норвезьким законодавством. Щорічно до Агенції звертається 10 тис. осіб. У 2013 р. вирішили розпочати свій бізнес 20% жителів Осло, у місті було відкрито 12 тис. нових фірм, із них половина – у сфері обслуговування, причому третину фірм утворили жінки.

Майже 20% підприємств заснували люди іноземного походження.

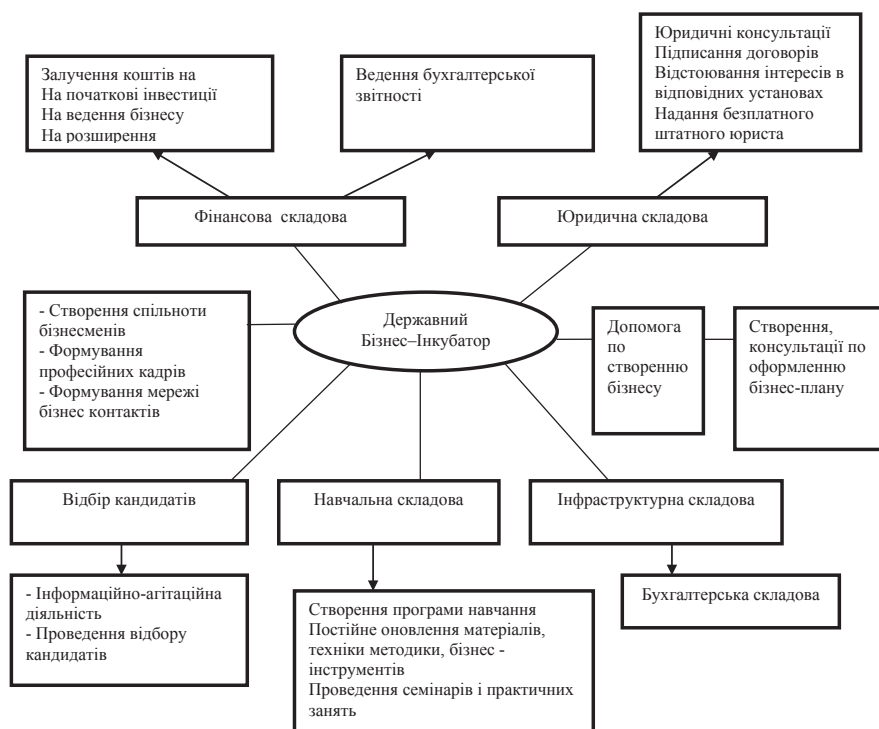


Рис. 1. Модель Державного бізнес-інкубатору

Висновки з проведеного дослідження. Отже, виходячи з досвіду розвинених країн, функціонування бізнес-інкубаторів приносить неабияку користь не тільки тим, хто набуває підприємницького досвіду в їх складі, а й регіону, в якому вони створені. Таким чином, на базі набутого досвіду можемо представити свою модель створення державного бізнес-інкубатору (рис. 1).

Таким чином, державні органи, формуючи інфраструктуру підтримки малого та середнього під-

приємництва шляхом сприяння створенню бізнес-інкубаторів, можуть отримати додаткові ресурси й переваги у сфері розвитку своїх регіонів. Насамперед створюються нові робочі місця як у адміністрації самого бізнес-інкубатора, так і в розміщених на його території підприємствах. Якщо виконавча влада виступає засновником або партнером у створенні бізнес-інкубатора, в неї з'являється можливість: реалізовувати власну політику в економічній сфері шляхом підтримки та розміщення на площах цих закладів таких малих підприємств, діяльність яких узгоджується з планом стратегічного розвитку області на визначений період часу, надавати вільні площі на умовах пільгової оренди, що сприяє збільшенню надходжень до місцевого бюджету від діяльності малих підприємств, що інкубуються, за рахунок підвищення їхньої прибутковості, формувати банк даних підприємців та підвищувати прозорість ринку, а також легалі-

зувати його суб'єктів; поліпшити свій імідж серед громадськості.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про інноваційну діяльність : Закон України від 04 липня 2002 р. № 40-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/40-15>.
2. Про державну підтримку малого підприємництва : Закон України від 19 жовтня 2000 р. № 2063-III [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2063-14>.

УДК 334.758:330.341.44

Рябець Н.М.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри міжнародного менеджменту

Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана

ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ МЕНЕДЖМЕНТУ ПРОЦЕСІВ КОРПОРАТИВНОЇ КОНСОЛІДАЦІЇ У МІЖНАРОДНОМУ БІЗНЕСІ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Стаття присвячена обґрунтуванню напрямів підвищення конкурентоспроможності компанії на основі дослідження теоретико-прикладних аспектів менеджменту консолідації бізнес-структур. Розглянуто розвиток тенденцій управління процесом реалізації угод, об'єктами яких виступає корпоративна консолідація в сучасному глобальному бізнес-середовищі. Здійснено аналітичну оцінку підходів до організації менеджменту трансакцій у сфері злиттів і поглинань як одного з факторів успішності угоди.

Ключові слова: корпоративна консолідація, менеджмент, глобалізація, компетенція, трансакція.

Рябець Н.Н. ПОДХОДЫ К ФОРМИРОВАНИЮ МЕНЕДЖМЕНТА ПРОЦЕССОВ КОРПОРАТИВНОЙ КОНСОЛИДАЦИИ В МЕЖДУНАРОДНОМ БИЗНЕСЕ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Статья посвящена обоснованию направлений повышения конкурентоспособности компании на основе исследования теоретико-прикладных аспектов менеджмента консолидации бизнес-структур. Рассмотрено развитие тенденций управления процессом реализации сделок, объектом которых выступает корпоративная консолидация в современной глобальной бизнес-среде. Проведена аналитическая оценка подходов к организации менеджмента трансакций в сфере слияний и поглощений как одного из факторов успешности сделки.

Ключевые слова: корпоративная консолидация, менеджмент, глобализация, компетенция, трансакция.

Riabets N.M. APPROACHES TO THE FORMATION OF THE MANAGEMENT OF THE CORPORATE CONSOLIDATION PROCESSES IN INTERNATIONAL BUSINESS IN THE GLOBALIZATION

The article deals with the justification of the ways of increasing the company's competitiveness on the basis of theoretical research and applied aspects of the management of the consolidation of business structures. The development of management trends implementation process transactions, the object of which serves corporate consolidation in today's global business environment are submitted. The analytical estimation approaches to the management of the transactions in mergers and acquisitions, as one of the success factors of the transaction is made.

Keywords: corporate consolidation, management, globalization, competence, transaction.

Постановка проблеми. Серед ключових джерел конкурентних переваг підприємств, що діють в період ери глобалізації, важливу роль відіграють здатність до інноваційної діяльності, ріст компанії та створення нових інтелектуальних та матеріальних активів. Процеси інтеграції України у світовий економічний простір зумовили необхідність формування та розвитку такого виду росту компанії, як корпоративна консолідація у формі злиття чи поглинання за участю вітчизняних суб'єктів господарювання. Транскордонна корпоративна консолідація є якісно новим явищем, порівняно з національними угодами зі злиття і поглинання. Вона є не тільки проявом концентрації капіталу, що є першою еволюційною стадією розвитку корпоративного сектора країни. В основі національної консолідації, як правило, лежить прагнення компаній набути розміру, необхідного для успішного конкурування на національному та іноземних ринках, і запобігти втраті власної незалежності внаслідок поглинання з боку конкурента (як національного, так і іноземного). Рушійною силою міжнародної консолідації є досягнення стратегічних цілей розвитку бізнесу компаній, таких як: швидкий вихід на нові ринки; обслуговування клієнтів, що розширюють власні операції в інших регіонах світу, отримання ресурсів, яких не вистачає в країні базування компанії тощо. Такі пріоритети компаній є реакцією на виклики процесу глобалізації світової економіки, що, крім іншого, полягають у підвищенні конкуренції в масштабах світових ринків та вимагають від компаній глобального мислення й формування глобальних стратегій.

Аналіз останніх джерел і публікацій. Грунтовні роботи з аналізу світового ринку злиттів і поглинань, а також з управління угодами належать фахівцям

консалтингових компаній McKinsey, Ernst and Young, PWC, Boston Consulting Group. Значну увагу вивченню питань менеджменту злиттів і поглинань приділяють професійні асоціації консультантів Association of Management Consulting Firms, European Federation of Management Consultancies Associations, Українська асоціація менеджмент-консультантів. Незважаючи на достатньо великий масив інформації щодо загальносвітових тенденцій злиттів і поглинань, потребують подальшого дослідження такі аспекти корпоративної консолідації, як підходи до організації менеджменту трансакції.

Постановка завдання. Актуальність зазначених питань зумовила вибір теми статті, її мету, завдання та логіку дослідження, що полягає у розгляді сучасних підходів до менеджменту процесів корпоративної консолідації.

Виклад основного матеріалу дослідження. Консолідаційний процес бізнес-структур в міжнародному бізнесі, зокрема у формі злиття і поглинання може бути представлений окремими кроками заходів, які є об'єктом менеджменту проектів злиття і поглинання. У літературі панує точка зору, що процес ЗіП можна поділити на три основні підпроцеси: підготовча (концепціональна) фаза, трансакційна фаза та інтеграційний процес.

Підготовча фаза, або як її визначає С.А. Янсен – стратегічна чи концепціональна, пов'язана із стратегічним плануванням, визначенням цілей трансакції і встановленням необхідних контактів. «Технічне» здійснення операції купівлі/продажу відбувається в рамках трансакційної фази, в ході якої проводиться Due Diligence, оцінка підприємства, власне переговори з приводу купівлі. Після підписання угоди розпочинається інтеграційна

фаза, що включає координацію дій, структур та потенціалів власного та купленого бізнесів.

Визначення управління процесом корпоративної консолідації у формі злиття/поглинання (ЗіП) охоплює діяльність, що пов'язана із плануванням, прийняттям рішень, координацією і перманентним рекурсивним контролем процесу ЗіП [6, с. 318]. Оскільки при трансакції ЗіП йдеться про стратегічне рішення компанії, яке приймається на найвищому рівні менеджменту, прийнято відносити менеджмент ЗіП до стратегічного менеджменту, незважаючи на той факт, що управління трансакцією часто має і оперативний характер [5, с. 2].

Варто зазначити, що підходи до управління ЗіП еволюціонували, і, якщо у 80-х роках в основному ЗіП були результатом домовленості між членами правління двох компаній (president to president) і проводилися керівництвом підприємства, то на сьогоднішній день менеджмент більшості ЗіП відбувається за участю спеціального внутрішнього відділу ЗіП чи зовнішніх консультантів. В кінці 80-х років почала складатися тенденція аутсорсингу менеджменту ЗіП інвестиційним банкам та спеціалізованим консультантам, які намагалися якомога більше стандартизувати процес і є основоположниками етапів ЗіП, які ми визнаємо сьогодні. Часто це призводить до того, що специфічні стратегічні і

культурні аспекти трансакції не бралися до уваги, проект завершувався юридичним переходом прав власності, управління інтеграційною фазою проекту ставало тягарем керівництва компанії, яке часто з ним не справлялося. Саме тому вже у 1999 році, наприкінці п'ятої хвилі ЗіП, Томен і Заурманн [6] констатують впровадження змішаної форми управління трансакціями в міжнародному бізнесі, за якої внутрішні відділи ЗіП компанії співпрацюють із зовнішніми консультантами, при чому роль внутрішнього менеджменту зростає. У подальшому розглянемо різні підходи до організації управління процесом реалізації міжнародної корпоративної консолідації і їх теоретико-практичні переваги і недоліки.

Внутрішній менеджмент проектів міжнародної корпоративної консолідації, в рамках якого виділяють наступні підходи:

- *ЗіП-менеджмент керівництвом компанії.* За такої форми організації менеджмент проекту ЗіП повністю бере на себе топ-менеджмент компанії. Тобто, залежно від правової форми підприємства, управління ЗіП здійснюється членами правління чи власниками. У широкому сенсі до правління належать також наглядові відділи компанії і консультуючий штаб. Саме штабу на практиці часто передається багато повноважень щодо ЗіП і координація проекту [7, с. 107, 757, с. 319]. Зважаючи на першочергові завдання членів правління і пов'язані з ними навантаження, стає зрозумілим, що менеджмент ЗіП за такої форми управління не проходить всі фази, а концентрується на найважливіших процесах. Найчастіше ними є визначення основної стратегії, вибір можливих партнерів і проведення переговорів. Інші завдання як правило, делегуються фаховим відділам, таким як контролінг, податковий відділ і т. д. Пряме управління ЗіП топ-менеджментом компанії призводить до централізації проведення процесу. Прийняття рішень співпадає із відповідальністю за них, що прискорює процеси консолідації бізнес-структур. Іншою перевагою такої форми управління консолідаційної трансакції є позитивний сигнал для партнерів угоди, що наміри щодо трансакції є серйозними.

Недоліком, у свою чергу, є ймовірність недостатньої уваги до деталей, що є дуже важливим у процесі менеджменту ЗіП [6, с. 51].

- *ЗіП-менеджмент різними фаховими відділами.* Управління консолідацією може здійснюватись і окремими вже існуючими фаховими відділами [7, с. 106]. Зазвичай в управлінні беруть участь відділи стратегії, фінансів, контролінгу, персоналу, права і податків. Процеси ЗіП розподіляються між відділами відповідно до їх компетенцій. Успішність такої форми менеджменту передбачає, що окремі підрозділи здатні координувати роботу і мають необхідний ноу-хау. Також необхідним є визначення керівника і відповідального за весь процес. Також формується матрична структура проекту, в якій є відповідальні представники всіх задіяних відділів. Перевагою такої форми менеджменту ЗіП є економія коштів і подальше полегшення інтеграції нової компанії, недоліками – можлива відсутність компетенції в сфері ЗіП відповідальних керівників проектів, додаткове навантаження на фахові відділи і ризик зниження якості роботи.

- *ЗіП-менеджмент оперативними підрозділами.* Якщо за своїм масштабом угода ЗіП стосується лише окремої оперативної одиниці компанії, доцільним є передача повноважень із менеджменту ЗіП цьому підрозділу. Ним найчастіше виступає окрема юридична особа (дочірнє підприємство) або окрема організаційна одиниця. Управління трансакцією виконується, як правило, у тісній співпраці із фаховими відділами материнської компанії, оскільки менеджери дочірньої компанії мають зазвичай недостатню компетенції у сфері ЗіП. Ця організаційна концепція має ту перевагу, що управління ЗіП виконується підрозділом, в якому в подальшому повинні бути реалізовані синергії від угоди і проводитися роботи з інтеграції. Якщо ЗіП-угода відбувається з ініціативи відповідного підрозділу, можна вважати, як правило, що оцінка синергії і ризиків відбулася більш реалістично.

Проблеми виникають з цим типом організації, однак, якщо ініціатива угоди йде від материнської компанії, а дочірня компанія не згодна із такою корпоративною політикою. На додаток до цього, ця організаційна концепція має ті ж недоліки, як і вищезгадані концепції організації. Таким чином, цілісне й комплексне управління ЗіП ускладнюється тим, що керівники проектів мають свої первинні функції і, отже, не обов'язково мають вільні, додаткові потужності. На додаток до проблеми потужності, операційні одиниці, як правило, не мають специфічне ноу-хау для проведення трансакції [7, с. 107].

- *Менеджмент ЗіП внутрішнім відділом ЗіП.* Цілісне, внутрішнє управління угодою «під одним дахом» стає простішим, якщо трансакція керується незалежним відділом ЗіП компанії, може супроводжувати угоду на всіх етапах. Залежно від наявних фахових знань окремих співробітників, такий орган може, при певних обставинах, залучати фахівців з інших областей компанії для вирішення конкретних завдань. Створення окремого корпоративного відділу ЗіП забезпечує структурний збір досвідому ЗіП в компанії і його концентрацію. Якщо взяти до уваги, що працівники в такій організації зазвичай не мають подвійний тягар відповідальності і повноважень, оскільки не мають додаткових завдань, можна припустити, що якість підтримки в цьому типі організації в порівнянні з іншими організаційними концепціями корпоративного управління є найви-

щою. В принципі можливі три варіанти конкретної організації відділу консолідації в компанії:

1. Штаб при членах правління є дорадчим органом компанії і виходить за рамки основної організаційної лінійної чи матричної структури.

2. Функціональний відділ ЗіП, що стоїть на ряду із відділом кадрів, фінансів, маркетингу або підпорядкований одному з них (на практиці найчастіше відділу фінансів).

3. Дочірнє підприємство, що є окремою юридичною особою і надає послуги із ЗіП, можливим є і надання послуг стороннім компаніям, що не належать до концерну.

Менеджмент ЗіП зовнішніми консультантами. На відміну від організаційної структури, описаної раніше, йдеться про повний аутсорсинг управління проекту злиття чи поглинання одному чи кільком зовнішнім консультантам. Серед таких консультантів доцільним є поділ на такі, що спеціалізуються лише на менеджменті угод консолідації – ЗіП-консультанти у вузькому сенсі та ті, що супроводжують лише часткові процеси або не всі фази трансакції – ЗіП-консультанти у широкому сенсі. Розпочнемо аналіз із консультантів у вузькому сенсі. Найважливішу і найбільшу підгрупу у цій групі представляють інвестиційні банки. Для інвестиційних банків менеджмент угод ЗіП став другою за величиною після традиційного бізнесу із цінними паперами сферою діяльності. Зазвичай інвестиційні банки супроводжують першу та другу фази угоди – попередню і трансакційну. Перевагою залучення інвест-банків є їх доступ до глобальних контактів банку, великий досвід, а також – що на практиці буває вирішальним – можливість не лише стратегічної і оперативної підтримки, а і розробка структури фінансування проекту. Найбільшим недоліком залучення до менеджменту процесів консолідації інвестиційних банків видається часто надто стандартизований підхід до угоди, що не враховує специфіку компанії і її бізнес-модель, а також величина гонорару інвестиційного банку [1, с. 152].

Наступною підгрупою консультантів консолідаційних трансакцій у вузькому сенсі є універсальні банки. Їх роль в консультуванні менеджменту проектів злиття і поглинання значно збільшилася за останньої хвили ЗіП через збільшення попиту на такі послуги середніх та малих підприємств. Однак внаслідок світової фінансової кризи 2008-2009 років роль універсальних банків у консультуванні реалізації проектів ЗіП знову значно знизилася.

ЗіП-бутіками є маленькі консультаційні компанії, до послуг яких належить виключно консультування клієнтів з питань всього процесу злиття і поглинання. Через неможливість конкурувати з інвестиційними банками, ці компанії спеціалізуються на ЗіП переважно середніх і малих підприємств, і найчастіше, не в міжнародному контексті.

Серед ЗіП-консультантів у широкому сенсі розпочнемо із стратегічних консультантів. Вони найчастіше залучаються компаніями на попередньому етапі трансакції для вивчення позиції на ринку, окреслення стратегії і обґрунтування доцільності трансакції. Іноді такі консультанти залучаються і на останній – інтеграційній фазі ЗіП. Основною перевагою стратегічних консультантів є глибокі знання у галузі і експертний підхід до трендів подальшого розвитку. Проте, з іншого боку, недоліком є брак оперативної підтримки і координації трансакції.

Бізнес-маклери, як і маклери інших галузей, виступають посередниками між покупцями і продав-

цями. Вони задіяні на фазі пошуку потенційних підприємств для угоди. Варто зазначити, що такі консультанти часто розширюють спектр своїх послуг і стають ЗіП-бутіками [2, с. 15].

Аудиторські компанії також належать до консультантів ЗіП у широкому сенсі. Традиційно до їх завдань під час процесу ЗіП належить фінансовий due diligence як з боку покупця, так і з боку продавця. На сьогоднішній день більшості великих аудиторських компаній має ще і окремі відділи ЗіП, які теж виступають консультантами ЗіП у вузькому сенсі, супроводжуючи всі фази угод середніх і малих підприємств.

Часто для проведення угоди ЗіП залучаються консультанти із спеціальних питань – податкові консультанти, юристи, іноді навіть маркетологи і спеціалісти з розвитку кадрів залежно від специфічних умов злиття і поглинання.

Змішана форма менеджменту ЗіП. Альтернативою до вищезазначених форм управління ЗіП є змішаний менеджмент угодою, що є компромісом між двома екстремумами. Зовнішні консультанти можуть залучатися з метою забезпечення успішної реалізації окремих фаз проекту, для яких компанія не має достатніх компетенцій, наприклад, під час підготовки контракту консолідації доречним видається залучення консультантів із міжнародного права. Змішана форма менеджменту ЗіП дає можливість уникнути недоліки окремих форм і використати всі їх переваги. Додатковим ризиком, проте, є розподіл відповідальності між зовнішніми консультантами і різними залученими внутрішніми відділами компанії [3].

Загалом, варто відмітити, що рішення щодо форми менеджменту консолідаційними процесами і залучення зовнішніх консультантів є прикладом make-or-buy рішення, тобто питання часткового аутсорсингу менеджерських завдань. Підсумувати результати аналізу можна за допомогою квадранту рішень щодо управління процесом міжнародної корпоративної консолідації [4, с. 272].

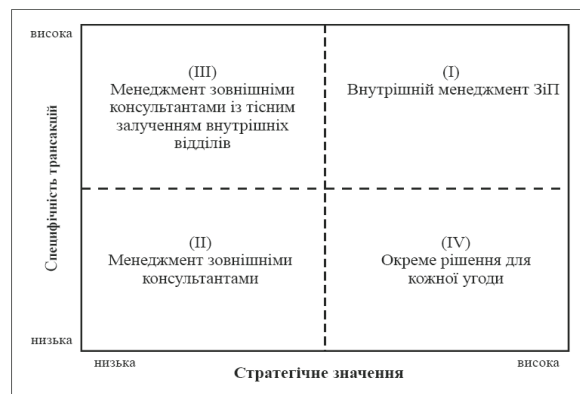


Рис. 1. Рішення щодо організації менеджменту міжнародного процесу корпоративної консолідації в сучасних умовах розвитку

Варто зазначити, що результати проведеного нами емпіричного аналізу, базою якого були дані, отримані в результаті опитування топ-менеджменту 31 вітчизняних підприємств, що виступали в якості учасника консолідаційних процесів, на питання про наявність потрібних компетенцій 64,5% суб'єктів значили, що, на їхню думку, мають достатню навичок для проведення трансакцій без залучення зовнішніх консультантів із ЗіП. Проте, за

можливості вони залучають консультантів-аудиторів, консультантів з оподаткування та інших фахових спеціалістів. Постає питання, чому підприємства залучають зовнішніх консультантів із Корпоративної консолідації для менеджменту проектів трансакцій. За результатами анкетування основною причиною залучення консультантів стало наявність у цієї фахового суб'єкта наявності значних впливових контактів (4,77), специфічні ноу-хау (4,71). На рисунку 2 нами наведені основні причини залучення зовнішніх консультантів із ЗіП. Вражаючим результатом є те, що причини, які часто в літературі називають основними [7, с. 202], на практиці виявилися другорядними. Приміром, нейтральність зовнішнього консультанта (2,19) і об'єктивність (2,65). Проте необхідно зазначити, що менеджери відділів компаній навряд готові признати в анкеті, що їх власна нейтральність і об'єктивність недостатня для трансакцій.



Рис. 2. Причини аутсорсингу бізнес-структурами менеджменту процесів корпоративної консолідації

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, з наведеного вище можна зробити висновки, що організацію управління проектом корпоративної консолідації, зокрема міжнародної, компанії здійснюють по-різному. Узагальнюючи, можна виділити три типи консолідаційного менеджменту: суто внутрішній, суто зовнішній і змішаний. Внутрішній менеджмент ЗіП може бути здійснений вищим керівництвом компанії, фаховими відділами

або відділом злиттів і поглинань, який у свою чергу може бути організований як штаб при правлінні чи як окремий відділ у лінійній або матричній структурі. За зовнішнього менеджменту трансакцією консолідації бізнес-структур, управління угодою передається іншим компаніям, для яких менеджмент злиттів і поглинань є основною підприємницькою діяльністю. Розрізняють консультантів із ЗіП у широкому та вузькому сенсі. До перших належать стратегічні консультанти, аудиторські компанії, універсальні банки, юридичні консультанти та інші, до наступних – ЗіП-бутіки, інвестиційні банки. На практиці найбільш розповсюдженою є змішана форма організації менеджменту ЗіП, яка об'єднує внутрішній та зовнішній менеджмент проектом. Зазвичай зовнішні консультанти за такої організаційної форми залучаються лише на певних етапах трансакції (оцінки чи розробки договору), а управління та практична реалізація проектом відбувається співробітниками компанії.

В той же час емпірично виявлено тенденцію, що великі підприємства з більшою історією ЗіП частіше мають власні відділи злиттів і поглинань, ніж менші компанії з меншою історією трансакцій. Це підтверджує теоретичні дослідження, які обґрунтовують доцільність створення відділу ЗіП за певної граничної величини компанії. Менші компанії, з іншого боку, мають тенденцію до частішого залучення зовнішніх консультантів із злиттів і поглинань у вузькому сенсі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Achleitner, A. /Wecker, R. /Wirtz, B. (2011a): M&A-Management, in: WISU, 4/2011, S. 476-486.
2. Balz, U./Arlinghaus, O. (Hrsg.) (2012): Das Praxisbuch Mergers & Acquisitions, München, 2012.
3. Deiß C. (2007): M&A-Beratung in Deutschland – Organisation und Wettbewerbsstruktur, in: M&A-Review, H. 12, 2007, S. 539-547.
4. Lucks, K./Meckl, R. (2012): Internationale Mergers & Acquisitions: der prozessorientierte Ansatz, Berlin et. al., 2012.
5. Petri, M. (1992): Strategisches Akquisitionsmanagement, Neue Perspektiven des strategisch motivierten Unternehmenserwerbs, Berlin, 1992.
6. Thommen, J.P. / Sauermaun, S. (2009): Organisatorische Lösungskonzepte des M&A-Managements, in: ZtO, S. 318-322.
7. Vogel, D.H. (2012), M&A – Ideal und Wirklichkeit, Wiesbaden, 2012.

УДК 336.1

Савчук Н.В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародних фінансів
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана

СВІТОВИЙ ДОСВІД РЕФОРМУВАННЯ БЮДЖЕТНОЇ СИСТЕМИ ТА УРОКИ ДЛЯ УКРАЇНИ

Стаття присвячена аналізу реформування бюджетної системи в Україні та інших країнах світу, що сприяє подальшому покращенню соціально-економічного розвитку країни. В нашому підході розглядається рівень ефективності бюджетних програм в порівнянні з витратами бюджету. Саме це може характеризувати ефективність діяльності бюджетних установ.

Ключові слова: бюджет, бюджетний процес, бюджетна політика, бюджетна система, інституційний концепт.

Савчук Н.В. МИРОВОЙ ОПЫТ РЕФОРМИРОВАНИЯ БЮДЖЕТНОЙ СИСТЕМЫ И УРОКИ ДЛЯ УКРАИНЫ

Статья посвящена анализу реформирования бюджетной системы в Украине и других странах мира, что способствует дальнейшему улучшению социально-экономического развития страны. В нашем подходе рассматривается уровень эффективности бюджетных программ по сравнению с расходами бюджета. Именно это может характеризовать эффективность деятельности бюджетных учреждений.

Ключевые слова: бюджет, бюджетный процесс, бюджетная политика, бюджетная система, институциональный концепт.

Savchuk N.V. WORLD EXPERIENCE OF BUDGET SYSTEM ORGANIZATION AND LESSONS FOR UKRAINE

The article deals with the analysis of budget system reforms in Ukraine and other countries for further improvement of countries social-economic development. We are investigating efficiency of budgets programmers in compassion with budgets expenditures. This issue characterize the efficiency of budget institutions activities.

Keywords: budget, budget system, budget cycle, budget policy, institutional concept.

Постановка проблеми. Реформування бюджетної сьогодні є закономірним явищем, пов'язано не тільки з еволюцією фінансової системи, але і з точки зору перманентного прагнення споживачів бюджетних благ до кращого життя. Сама бюджетна система належить за своїм змістом до динамічних систем, отже постійно піддається змінам з метою покращення. Зміни щодо бюджетної системи України можна розглядати як з позицій тих зусиль, що спрямовані на подолання накопиченого відставання у формуванні інституціонального середовища функціонування бюджетної системи із втіленням кращих вітчизняних та зарубіжних зразків, так і з позицій періоду часу, протягом якого ця робота проводиться і, нарешті, суспільство зможе отримати певні позитивні результати.

Аналіз останніх джерел і публікацій. Проблемам розвитку бюджету та бюджетної системи України присвячені праці Й. Бескида, В. Дем'янишина, В. Опаріна, С. Юрія, І.І. Янжула та ін. Віддаючи належне науковому доробку вказаних вчених, зазначимо, що процеси реформування бюджетної системи в Україні все ще не відповідають демократичному суспільству, а вирішення цієї проблеми має безпосередній зв'язок з процесами трансформації бюджетної системи.

Постановка завдання. На основі викладеного можна сформулювати дослідження, яке полягає в дослідженні концептуальних факторів реформування бюджетної системи, виявлення факторів, які гальмують політичну культуру учасників бюджетного процесу через реформування бюджетної системи і обґрунтування бюджетної політики на сучасному етапі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Формування ефективної бюджетної системи має складатися з двох етапів: створення прозорості і якісної системи управління державними фінансами і програмно-цільового бюджетування. Вітчизняний економіст ХІХ ст. І.І. Янжул підкреслював: «Гарні фінанси можливі лише при гарному управлінні... як і зворотне: гарне управління може існувати тільки там, де гарні фінанси» [1, с. 49].

Нові зміни у розвитку бюджетної системи вимагають розглядати бюджетну систему не з позицій традиційної теорії державних фінансів, яка робить акцент на формуванні дохідної і видаткової частини центрального і місцевих бюджетів, а також розглядає взаємодію між державними та місцевими фінансами в контексті фінансування суспільних благ, а з позицій нової теорії державних фінансів [2; 3; 4]. Вона більш широко враховує взаємодію інститутів, ринків і держав, співпрацю і конкуренцію між державними й приватними учасниками, а також охоплює міжнародні й національні аспекти глобальних проблем, особливо за умов потрясінь реальної економіки і фінансових криз. Увага науковців спрямована на дослідження того, як уряди в індивідуальному порядку спрямовують бюджетні кошти та приватне фінансування на розв'язання глобальних суспільних проблем, а також вивчаються аспекти мобільності факторів виробництва (праці і капіталу) та причини їх міграції в межах різних країн світу. Зовнішні очікування впливають на формування державою бажаної певної національної бюджетної політики, джерело якої перебуває за межами внутрішнього політичного процесу. Такі очікування виникають у результаті формальних міждержавних переговорів, а також неформальних нормотворчості та стандартизації з боку недержавних гравців, зокрема агентів із кредитних рейтингів країн, глобальної мережі громадянського суспільства, міжнародних аудиторів, адвокатів, галузевих лобі [5, с. 53-62].

За своїми функціями бюджетна система покликана вирішувати як загальнонаціональні, так і специфічні проблеми суспільного сектору економіки. Тому в умовах зростання конкуренції за наявні бюджетні ресурси, складність бюджетного процесу і управлінських процедур в системі, а також недовіри громадян до інституційних організацій бюджетної архітектури, які є розпорядниками бюджетних коштів, їх використання та можливості зловживань своїми інституційними привілеями, надзвичайно важливим питанням є оцінка результативності системи загалом

і кожної її ланки для міжнародного порівняння основних індикаторів її активності, визначення вектору розвитку країни на перспективу.

Процес бюджетування в країнах Заходу настільки відкритий для оцінки платників податків, що доцільність масштабного бюджетного фінансування тих чи інших програм розвитку не викликає сумніву [6; 7; 8]. Будь-яке марнотратство бюджетних коштів підживлюється інформацією, котра потрапляє у пресу, як щодо надзвичайно високих зарплат державних чиновників та керівників державних установ, так і стосовно корупційних механізмів, за допомогою яких розподіляються кошти платників податків [9]. Більше того, здійснюється постійний моніторинг суспільних і державних інституцій «калькуляція» їх цільового та ефективного використання [10]. Як відомо, в Україні, діяльність інституційних організацій бюджетної системи також стала предметом жвавого громадського обговорення щодо зловживання статусом некомерційних організацій. Втілення в практику уже набутого світового досвіду оцінки ефективності використання бюджетних коштів може підвищити прозорість і підзвітність бюджетних установ і організацій, змалювати об'єктивну картину стану справ, сприяти підтримці запасу їх конкурентних позицій та наданню органам управління відповідних ланок бюджетної системи важливої інформації для прийняття економічно обґрунтованих рішень.

Прозорість бюджетного процесу у системі забезпечує відповідальність її інституційних організацій – представницька влада і громадське суспільство, володіючи необхідною інформацією, зможуть краще контролювати виконавчу владу і попередити корупцію. Даний процес призведе до удосконалення бюджетної політики і більш ефективному управлінню бюджетними ресурсами. Прозора бюджетна політика веде до довіри як з боку населення, так і з боку інвесторів. Інформація має бути доступною за допомогою інструментів для її активного використання. Вона має будуватися в бюджетній системі на основі Кодексу фінансової прозорості МВФ, в основі якої має бути покладена наступна мета: чіткість ролі і функцій кожної ланки бюджетної системи; інформування громадськості про діяльність усіх інституційних організацій системи; відкритість бюджетної підготовки, виконання і звіту; незалежні гарантії достовірності податково-бюджетної інформації [11].

В окремих країнах постійно моніториться ефективність використання бюджетних коштів і обґрунтовуються перспективи подальшого бюджетування напрямів суспільного і реального секторів економіки. Формальні обриси інституціонального середовища ефективного функціонування бюджетної системи та ДПП розроблені Міжнародним валютним фондом [12]. Окремі дослідники намагаються у своїх працях дати агреговану оцінку для різних країн світу щодо стану й ефективності діяльності бюджетної системи [13]. Інституціональні організації бюджетної системи відповідають перед платниками податків за результати своєї роботи через інститут виборів (національних чи місцевих), але громадський контроль за використанням бюджетних коштів в Україні є не ефективним з огляду на несформованість інститутів громадянського. Дати об'єктивну адекватну оцінку ефективності функціонування ланок бюджетної системи на практиці надзвичайно важко, оскільки аналіз показників ефективності здійснюється економістами-фінансистами за різними групами індикаторів, які часто мало пов'язані між собою. Тому будь-які спроби зробити це викликають серйозну критику

адептів протилежних, часто менш продуктивних, підходів. Тому є потреба у формуванні узагальненої системи критеріїв оцінки ефекту від функціонування бюджетної системи, за котрими можна було б порівнювати їх функціонування у різних економічних системах в територіальному і історичному аспектах.

Світова практика відокремила чотири базові концепції оцінки ефективності функціонування бюджетної системи, жодна з яких не претендує на універсальність, має свої переваги й недоліки: цільова; системних ресурсів; множинності зацікавлених сторін; соціального конструктивізму (Табл. 1).

Таблиця 1
Концепції оцінки функціонування бюджетної системи

Концепція	Характеристика
Цільова	Пов'язує ефективність організації бюджетної системи зі ступенем бюджетного забезпечення цільових програм, досягнення нею основних цілей (зростання добробуту населення і позитивної динаміки економіки), проте, коли цілі організації бюджетного процесу важко піддаються оперативному опису, часто не спрацює.
Системних бюджетних ресурсів	Пов'язує ефективність зі здатністю бюджетної системи забезпечити себе грошовими ресурсами, потрібними для її стабільного функціонування і ефективного бюджетування.
Множинності зацікавлених сторін	ґрунтується на тому, що різні групи стейкхолдерів (споживачі бюджетних коштів, донори, інституційні бюджетні організації, державні органи) по-різному сприймають і оцінюють ефективність функціонування бюджетної системи, внаслідок чого її комплексна оцінка виявляється багатовимірною та різні її компоненти часто можуть суперечити один одному. Ситуація ускладнюється особливо тоді, коли у стейкхолдерів немає досить чіткого бачення цілей і лінії системи.
Соціального конструктивізму	Базується на тому, що сприйняття цілей використання бюджетних засобів складається в процесі спілкування та взаємодії різних груп стейкхолдерів, які поступово з'ясовують для себе зміст бюджетного процесу. Зацікавлені сторони можуть коригувати оцінку ефективності не лише через вплив на діяльність інституційних організацій бюджетної системи, а через маніпулювання наявною інформацією, формування суспільної думки.

Джерело: складено автором самостійно на основі [14;15;16;17, с. 1-6]

Різноманіття підходів у науковій літературі до трактування механізмів підвищення продуктивності бюджетної системи вказує на складність цього завдання та відсутність загальноприйнятих методів для його розв'язання. У своїй основі вони є загальними, а їх практичне застосування – проблематичним, оскільки необхідно не лише зібрати точну інформацію про надходження і використання бюджетних коштів, а й опрацювати її належним чином, пов'язуючи їх з економічними показниками.

Сектор економіки, який обслуговує бюджетна система, є особливим, він має суспільний характер. Тому розробка системи індикаторів для оцінки ефективності функціонування бюджетної системи є багатогранною, проте, може передбачати використання насамперед, традиційних фінансових показників, найважливішим серед яких є обсяг прибутків (збитків) в поточних цінах (державні підприємства). Такий показник важко перенести на оцінку діяльності

інституційних організацій бюджетної системи, які бюджетуються, об'єкти державної власності, які обслуговують різні ланки бюджетної системи, так як він фіксує навантаження на бюджетну систему у зв'язку з її бюджетуванням. Проте, незважаючи на це, з економічної точки зору, вони також є виробничою одиницею, котрі продукують певні суспільні блага та витрачають певні бюджетні ресурси [18]. Тому ефективність функціонування ланок бюджетної системи виражається відношенням результату від будь-якого заходу і витрати на реалізацію бюджетних програм і має особливість визначатися якісно і кількісно [19, с. 218; 20, с. 17-19; 21].

Показники оцінки ефективності бюджетної системи аналогічні суспільному сектору, які глибоко аналізує О.В. Длугопольський в своїй роботі «Суспільний сектор економіки і публічні фінанси в епоху глобальних трансформацій» [22, с. 66-78]. Ми ж більше звернемо увагу на критерії ефективності бюджетних витрат в процесі надання бюджетних послуг, які пов'язані із інституціональними факторами.

У підході Ю.М. Вороніна виділяються якісний і кількісний показники ефективності. Якісна складова ефективності функціонування бюджетної системи пов'язана із ефективністю бюджетних витрат, які закладені у бюджетному плануванні. Наприклад, створення інституціонального середовища як передумови для максимального ефективного управління державними (місцевими) фінансами у відповідності з пріоритетами державної бюджетної політики. Кількісна сторона ефективності бюджетної системи – міра досягнення кількісного результату і послідовного порівняння даного результату із сукупністю результатів аналогічних дій [19, с. 231-239].

У науковій літературі існує і інший погляд на дану дефініцію – розкриття ефективності бюджетної системи на основі використання бюджетних коштів як процесу визначення ефективності і продуктивності, а також результативності виконання поставлених завдань [23, с. 31].

Усі три показники пов'язані із досконалістю архітектури бюджетної системи, досконалістю інституціонального середовища. Візьмемо економічність – досягнення заданих результатів із використанням найменшого об'єму бюджетних коштів або найкращого результату із використанням їх об'єму. Спільний контроль з боку громадських організацій за використанням бюджетних коштів спрямований саме на економічність, яка тісно пов'язана із ефективністю бюджетного процесу. Продуктивність – це співвідношення між випуском суспільно-значимої продукції, об'ємом створених суспільних благ і витраченими на отримання цих результатів бюджетних та інших ресурсів. Результативність – міра забезпечення системою відповідності фактичних результатів діяльності запланованим результатам.

У постіндустріальному суспільстві в якому функціонує бюджетна система, основним сектором економіки є сфера послуг, – провідна роль належить інтелектуальній праці у сфері послуг, методологічним інструментом розвитку і оцінювання якого є нова соціально-економічна категорія «результативність праці». Успішній реалізації бюджетної політики відіграє одна із форм інтелектуальної праці – управлінська праця. Адміністративна її складова [24, с. 22] покликана забезпечити координацію діяльності усіх ланок системи в бюджетному процесі і реалізацію бюджетної політики в цілому.

Одним із перших в науковій літературі питання продуктивності і ефективності управлінської праці підняв один із самих відомих вчених в галузі ме-

неджменту Пітер Друкер [25, с. 40]. Розв'язання проблеми поганого урядування та корупції в бюджетній системі і створення, таким чином, інституціональних демократичних рамок для належного урядування підвищує її продуктивність функціонування інституційних організацій в цілому [26]. Тому при наданні державних послуг за бюджетні кошти продуктивність управлінської праці в бюджетній системі має оцінюватися виходячи із кількості наданих послуг, а при визначенні її ефективності, в першу чергу якістю, продуктивністю управлінських рішень і величиною бюджетних затрат [27, с. 50].

Реформа управління бюджетом в Бразилії, яка включала перехід до середньострокового бюджетного планування і реформи міжбюджетних відносин сприяла перетворення держави із постачальника зайнятості і джерела добування засобів у створювача умов для економічного розвитку і поширювача передового досвіду. Ця реформа, яка розпочалася в 1995 році, поставила відносини усіх ланок бюджетної системи Бразилії на нову основу як в інституціональному, так і у фінансовому плані. Прийнятий на основі конституційної поправки «Закон про бюджетну відповідальність» (2000 р.) не тільки підвищив бюджетну дисципліну, а й поставив державні фінанси і управління бюджетом на значно більш стійку основу.

В Бразилії конституційні норми наряду із рамковим законодавством використовують також для формування і реалізації реформ управління бюджетом, хоча в останньому випадку скоріше встановлюють обмеження для бюджетного планування і практики витрат коштів, а не приписують конкретні форми управління бюджетом. Він доповнюється «Законом про бюджетні злочини», який дає можливість переслідувати чиновників і політиків, які порушили даний закон.

Один із найбільш цікавих аспектів згаданого закону полягає в тому, що встановлюючи жорсткі рамки для управління витратами, він одночасно передбачає стимули для ведення сучасної практики управління бюджетом. Зокрема, таких як багатолітнє бюджетне планування, зміцнення управління бюджетом за допомогою інформаційних технологій тощо, які використовувалися для інших інновацій, які сприяли підвищенню прозорості, таких, наприклад, як електронна податкова декларація (використовується в Бразилії 98% платниками податків) [28; 29].

Реформа управління бюджетом в Австралії ставила завдання підвищення конкурентоспроможності країни із врахуванням того факту, що в період між 1950 і 1990 рр. країна опустилася з п'ятого на 15-те місце серед найбільш багатих розвинутих країн. Зміна ролі і функціонування інституційних організацій бюджетної архітектури країни розглядалася в якості ключового елемента знайденого рішення для підвищення конкурентоспроможності Австралії. Втілені значні зміни в міжбюджетні відносини поставили розподіл засобів між бюджетами різних рівнів на більш стабільну і передбачувану основу [30].

Реформа бюджетної системи Канади була спрямована на досягнення принципу процесуальної справедливості при введенні практики бізнес-управління в державному секторі. А втілення таких принципів, як обережність, ефективність, економічність і чесність при роботі з державними ресурсами, створили в Канаді загальну інституціональну культуру, яка в значній мірі спрямована на заміри і оцінку результатів виконання державних програм [31].

Удосконалення бюджетної системи Австралії передбачало послаблення існуючого жорсткого режиму річних бюджетних асигнувань шляхом введення у бюджет

так званих «Flexiklausel», які надавали бюджетним установам більшу свободу у витратах коштів в межах установлених лімітів. Австрійська бюджетна система залишається однією із найбільш радикальних прикладів відмови від сталого практики управління державними фінансами і сектором в Центральній Європі [32].

Внаслідок реформування бюджетної системи Іспанії були реалізовані нововведення в практику управління бюджетом через введення середньострокового бюджетного планування, а також результативних принципів при розподілі бюджетних асигнувань. Останні були введені, зокрема, в галузі послуг охорони здоров'я, вищої освіти і в телерадіомовленні [33]. А у бюджетній системі Німеччини в 90-х рр. ХХ ст. почали активно впроваджувати бізнес-інструменти у формуванні бюджетних ресурсів [34, с. 45].

Висновки з проведеного дослідження. В контексті аналізу ситуації в Україні важливо відмітити такий напрямок реформи, як ув'язка (особливо на місцевому рівні) між середньостроковим бюджетним плануванням і річним бюджетним плануванням.

Якщо у випадку Австралії ми маємо справу з реформуванням державного сектору в цілях підвищення ефективності його функціонування, то на прикладі Іспанії ми бачимо процес, який базується в основному на втіленні інноваційних процедур (контракти з орієнтацією на результат, інновації в механізмах надання послуг) і на реформуванні управління бюджетом.

Створення нових інститутів бюджетної системи є найважливішою стороною державного регулювання. Але щоб змінити бюджетні інститути, необхідно знати поточний стан інституційної організації економіки. Досвід реформування бюджетних систем ряду відмічених країн засвідчує, що складність їх здійснення пов'язані із негнучкістю існуючих формальних інститутів (правових і конституційних основ). Останнє можна подолати тільки при усвідомленні необхідності реформи на усіх рівнях, а також при наявності сильної коаліції реформаторських сил. При цьому необхідно приймати до уваги людську інтекціональність і проблему «соціального ілюзійнізму». Там, де відмічені умови здійснюються, жорсткість правової системи може бути повернута в перевагу, оскільки як тільки буде досягнуто погодження відносно необхідності реформи і принципів реформування, послідовна і успішна реалізація реформи стає більш вірогідною.

Слід також враховувати, що навіть якщо бюджетна політика держави спрямована на знищення бюрократичних бар'єрів і корупції шляхом зміни існуючих інститутів і втілення нових, більш ефективних, то необхідно чітко усвідомлювати, що цілеспрямовані зміни формальних інститутів залежать від інертності неформальних інститутів. Можна планувати які завгодно інституціональні реформи бюджетної системи, які пов'язані з імпортом самих передових інститутів, «але всі плани будуть розбиватися об рифи неформального інституціонального середовища, якщо воно зовсім не комплементарне інститутам, які втілюються» [35, с. 20].

В Україні намічені окремі напрями удосконалення реформування архітектури бюджетної системи. Зокрема, Концепція реформування місцевих бюджетів: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 23 травня 2007 р. № 308-р [36] передбачає:

1) упорядкування бюджетного устрою країни – Концепція передбачає законодавче закріплення прав низових ланок бюджетної системи самим визначати свій бюджетний устрій із врахуванням реальної системи місцевого самоврядування;

2) розмежування витратних повноважень і скорочення числа мандатів, які не забезпечені фінансуванням – заходи в цій галузі спрямовуються на вирішення проблеми «спільного фінансування», яке має внести ясність у розподіл відповідальності ряду державних послуг;

3) розмежування податкових повноважень між всіма ланками бюджетної системи і закріплення доходних джерел за місцевими бюджетами: законодавче розширення місцевих доходних джерел і відмова від практики надмірної централізації податкових надходжень;

4) розробка об'єктивних і прозорих механізмів підтримки регіональних і місцевих бюджетів: перехід до надання допомоги низовим ланкам через відповідні фонди в залежності від признання цієї допомоги;

5) удосконалення управління фінансами на регіональному і місцевому рівнях: введення регуляторів трьох рівнів: а) обов'язкових для виконання мінімальних вимог до регіональних фінансових систем, які встановлені в Бюджетному законодавстві України; б) рекомендованих норм і параметрів, дотримання яких буде враховуватися при наданні фінансової допомоги (субсидій) з централізованого бюджету; в) додаткових, більш високих стандартів управління державними фінансами («Кодекс кращої практики»).

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Янжул І.І. Основные начала финансовой науки. Учение о государственных доходах. – М.: «Статут», 2002. – С. 49 (555 с.).
2. Kaul, Inge Global public goods: international cooperation in the 21st century / edited by I. Kaul, I. Grunberg, M. Stern. – New York; Oxford: Oxford University Press, 1999. – 584 p. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://web.undp.org/globalpublicgoods/TheBook/globalpublicgoods.pdf>.
3. The New Public Finance: Responding to Global Challenges / by I. Kaul, P. Conceicao. – New York; Oxford: Oxford University Press, 2006. – 686 p. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ua.bookfi.org/book/792149>.
4. Новые государственные финансы: Ответ на глобализационные вызовы. Под ред. И. Кауль и П. Кунсисанью: пер. на рус. И. Гуровой. – М.: Изд-во «Весь мир» 2006. – 96 с.
5. Ачкасова В.А. Связи с правительством как фактор устойчивости / В.А. Ачкасова // Государство, бизнес, общество: проблемы оптимизации и взаимодействия / Под ред. М. Е. Ильичева. – М.: ИНЭК, 2010. – С. 53-62.
6. Shah A. Budgeting and budgetary institutions / A. Shah. – Washington, D.C., 2007. – 588 p. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://siteresources.worldbank.org/PSGlp/Resources/BudgetingandBudgetaryInstitutions.pdf>.
7. Hagen J. Fiscal Rules, Fiscal Institutions, and Fiscal Performance / J. Hagen // The Economic and Social Review. – Vol 33. – № 3, 2002. – P. 263-284 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.esr.ie/Vol33_zvonHagen.pdf.
8. Harari M. The Effect of Culture on Functioning of Institutions: Evidence from European Regions / M. Harari, G. Tabellini // Forum. – 2009. – № 1. – P. 13-19 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.cesifo-group.de/portal/pls/portal/docs/1/1192876.PDF>.
9. Аги У. Самое главное в PR: пер. с англ. / У. Аги, Г. Кэмерон, Д. Уилкоккс. – СПб.: Питер, 2004. – 560с.; Koenig T. Culture and Tax Structures / T. Koenig, A. Wagener // CESifo Working Paper № 3748, Febr. 2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.CESifo1_wp3748.pdf.
10. Poister T. Measuring Performance in Public and Nonprofit Organizations. – San Francisco, Published by Jossef Bass, 2003. – 316 p. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ru.calameo.com/read/00017533882/85c1caae3>.
11. Кодекс надлежащей практики по обеспечению прозрачности в денежно-кредитной и финансовой политике и Декларация принципов // Документ 995-950. Принят 26.09.1999 Временным комитетом МВФ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://online.zakon.kz/Document/?doc_id=30415419.
12. Liener I. Reforming Budget System Laws / I. Liener, I. Fainboim // Technical Notes and Manuals 10/01, 2010 (Washington: International Monetary Fund). – 22 p. [Електронний ресурс]. – Режим

- доступу : www.imf.org/external/pubs/ft/tnm/2010/tnm1001.pdf.
13. Anheier K. Civil Society: Measurement, Evaluation, Policy / K. Anheier. – London : Earthscan Publications Ltd., 2004. – 226 p. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ebookey.org/Civil-Society-Measurement-Evaluation-Policy_255743.html.
 14. Хан Д. Пик. Планирование и контроль: концепция контроллинга / Пер. с нем. / Под ред. и с предисл. А.А. Турчака, Л. Г. Головача, М.Л. Лукашевича. – М. : «Финансы и статистика», 1997. – 800 с.
 15. Баранова И.В. Оценка эффективности и результативности деятельности субъектов государственного сектора экономики : монография. – Новосибирск : САФБД, 2007. – 178 с.
 16. Иванова Е.И. Аудит эффективности в рыночной экономике : учебное пособие / Е.И. Иванова, М.В. Мельник, В.И. Шлейников / Под ред. С.И. Гайдарши. – М. : КНОХУС, 2009. – 308 с.
 17. Чай В.Т. Концептуальные основы анализа эффективности деятельности бюджетной организации / В.Т. Чай, О.А. Заббарова // Аудит и финансовый анализ. – 2008. – № 6. – С. 1-6.
 18. Борисова Е.И. Анализ эффективности в некоммерческом секторе: проблемы и решения / Е.И. Борисова, Л.И. Полищук // Экономический журнал ВШЭ. – 2009. – № 1. – С. 80-100.
 19. Воронин Ю.М. Государственный финансовый контроль: вопросы теории и практики. – М. : Изд. Дом Финансовый контроль, 2005. – С. 218 (432 с.).
 20. Ермилов В.Г. К теории государственного финансового контроля / В.Г. Ермилов // Финансы. – 2005. – № 2. – С. 17-19.
 21. Агапцов С.А. Государственный финансовый контроль и бюджетная политика Российского государства / С.А. Агапцов. – М. : Изд. Дом Финансовый контроль, 2004. – 264 с.; Тарасов А. Государственный контроль в России : монография. – М. : Континент, 2008. – 672 с.
 22. Длугопольский О.В. Суспільний сектор економіки і публічні фінанси в епоху глобальних трансформацій : моногр. – Тернопіль : Екон. думка ТНЕУ, 2011. – С. 66-78 (632 с.).
 23. Саунин А.Н. Аудит эффективности в государственном контроле : научно-методологическое пособие. – М. : Изд. Дом Финансовый контроль, 2004. – С. 31 (147 с.).
 24. Зудина Л.Н. Организация управленческого труда : учеб. пособие. – М. : «ИНФРА-М», 1997. – С. 22 (256 с.).
 25. Друкер П.Ф. Задачи менеджмента в XXI веке. Пер. с англ. – М. : Изд-во «Вильямс», 2000. – С. 40. (272 с.).
 26. Якість економічного зростання: пер. з англ. / В. Томас, М. Дайлами, А. Дарешвар та ін. / Пер. з англ., наук. ред. пер. О. Кілієвича. – К. : Основи, 2002. – 350 с.
 27. Панкратов А. Результативность как оценка управленческого труда. – М. : LAP LAMBERT Academic, 2012. – С. 50 (244 с.).
 28. OECD Territorial reviews: Brazil – 2013. – OECD Publishing, 2013. – 222 p. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ec.europa.eu/regional_policy/cooperate/international/pdf/brazil_ocde_terr_review_en.pdf.
 29. Melo M. The Political Economy of Fiscal Reform in Brazil. The Rationale for the Suboptimal Equilibrium / M. Melo, C. Pereira, S. Souza. – IDB WP-117. – Inter American Development Bank, Tebrury, 2010. – 85 p. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.iadb.org/res/publications/pubfiles/pubIDB-WP-117.pdf>.
 30. OECD Reviews of Regulatory Reform: Australia 2010: Towards a Seamless National Economy, OECD Publishing, Paris, 2010. – 221 p. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.finance.gov.au/deregulation/docs/australia_report_final.pdf.
 31. Evans G. DFID Support to Public Administration Reform in Canada. – Institute of Rubric Administration of Canada, March 2008. – 40 p. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.queensu.ca/csd/publications/Admin_Reform_Ghana.pdf.
 32. Blondal J. Budgeting in Austria / J. Blondal, D. Bergvall // OECD Journal on Budgeting. – 2007. – Vol. 7. – № 3. – P. 1-37 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.austria.org/images/stories/content/finance/Budgeting_in_Austria_OECD.pdf.
 33. Ballart X. The Study of Public Management in Spain: Walter R. (ed.) The Study of Public Management in European and the U.S. a Competitive Analysis of National Distinctiveness. – London and N.Y. : Routledge, 2008. – 1-27 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.budrich-journals.de/index.php/dms/article/download/2818/2353>.
 34. Knorz T. The Budget System of the Federal Republic of Germany. – Berlin, Bundesministerium der Finanzen, 2008. – P. 45 (89 p.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bundestanzministerium.de/das-system-der-oeffentlichen-haushalte-and-eng.pdf>.
 35. Вольчик В.В. Институты, экономическая координация и неявное знание / В.В. Вольчик // TerraEconomicus. – 2011. – Т. 9. – № 2. – С. 20 (С. 17-22).
 36. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/KR070308.html.

УДК 338.24.021.8:378.1:339.9

Сандул М.С.

*аспірант кафедри міжнародної економіки
Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана*

ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ СИСТЕМИ ВИЩОЇ ОСВІТИ РЕСПУБЛІКИ КОРЕЯ

У статті подано характеристику основних етапів становлення сучасної системи вищої освіти Республіки Корея. Виявлено особливості державної політики країни у цій сфері, а також ключові характеристики спеціальних урядових програм, націлених на посилення конкурентоспроможності системи освіти. Висвітлено сучасний стан та перспективи подальшого розвитку сектору вищої освіти Республіки Корея.

Ключові слова: конкурентоспроможність системи вищої освіти, реформа вищої освіти, реформи освіти в Республіці Корея.

Сандул М.С. ФОРМИРОВАНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СИСТЕМЫ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РЕСПУБЛИКИ КОРЕЯ

В статье представлена характеристика основных этапов формирования современной системы высшего образования в Республике Корея. Определены особенности государственной политики в данном секторе, а также ключевые характеристики специальных государственных программ, нацеленных на повышение конкурентоспособности системы образования. Отражены нынешнее состояние и перспективы развития сектора высшего образования Республики Корея.

Ключевые слова: конкурентоспособность системы высшего образования, реформа высшего образования, реформы образования в Республике Корея.

Sandul M.S. CREATING A COMPETITIVE SYSTEM OF HIGHER EDUCATION THE REPUBLIC OF KOREA

The article dwells upon the main stages of the development of contemporary system of higher education in the Republic of Korea. Peculiarities of the government's policy as well as key characteristics of the specialized programs aimed at strengthening higher education system's competitiveness are described. Present state and further development perspectives of the higher education system in the Republic of Korea are summed up.

Keywords: competitiveness of the higher education system, higher education reform, reforms in education in the Republic of Korea.

Постановка проблеми. Конкуренентоспроможність країни на сучасному етапі розвитку світового господарства вирішальною мірою залежить від наявності освіченої, кваліфікованої робочої сили і технологічних удосконалень, які підвищують продуктивність праці. Сектор вищої освіти задовольняє всі ці потреби: надає освіту, проводить фундаментальні і прикладні дослідження, виконує дедалі більше соціальних функцій. Добре організована та інтегрована в економічні і суспільні відносини система вищої освіти є необхідною умовою для підвищення рівня життя. Крім того, в глобалізованому світі система освіти, маючи налагоджені міжнародні взаємозв'язки, сприяє через міжнародний рух студентів і дослідників впровадженню нових ідей, розширенню торгівельних та інших зв'язків із зарубіжними країнами. Отже, проблема створення ефективної системи освіти, зокрема вищої, набуває дедалі більшого значення для ефективного економічного розвитку країн.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у висвітлення питань підвищення конкурентоспроможності системи вищої освіти та її взаємозв'язку з ефективністю національної економіки здійснили такі українські дослідники, як Г. Артемчук, В. Андрущенко, Л. Безчасний, О. Грішнова, М. Долішній, С. Домбровська, І. Каленюк, А. Касич, А. Колот, Н. Константьок, І. Кулага, В. Куценко, І. Лук'яненко, В. Поктев, А. Прокопенко, Л. Яременко, І. Сазонець та ін. Аналіз досвіду Республіки Корея у реформуванні системи освіти на шляху до становлення економіки знань проведено такими вітчизняними та закордонними дослідниками, як А. Гусев, Р. Кудайбергенова, О. Лук'яненко, О. Смолен, а також Г. Кім [5], Т. Кім [4], Дж. Лі [2], А. Озол [8], Г. Су [10], Дж. Шін [16] та ін. Досвід ефективного реформування системи вищої освіти Пд. Кореї є цікавим з точки зору можливості його використання в рамках формування конкурентоспроможності вищої освіти України в умовах глобальної економіки, що зумовлює актуальність даного дослідження.

Постановка завдання. Метою даного дослідження є вивчення та аналіз досвіду реформування системи вищої освіти Республіки Корея, характеристика основних його етапів, виявлення особливостей державної політики та спеціальних програм розвитку вищої освіти, а також висвітлення сучасного стану та перспектив розвитку системи вищої освіти Республіки Корея.

Виклад основного матеріалу дослідження. За останні декілька десятиліть в Республіці Корея було сформовано одну з найпотужніших систем вищої освіти у світі. Згідно з рейтингом національних систем вищої освіти U 21, котрий публікується Університетом Мельбурну за підтримки Universitas 21¹ з 2012 р., Південна Корея входить в топ-25 (в 2012 р. – на 22 місці, в 2013 р. – на 24, і в 2014 р. – на 21 місці в рейтингу) [1].

Становлення сучасної вищої освіти в Пд. Кореї відбувалося під впливом як духовно-культурних, так і практичних факторів з кінця XIX ст.. Цей процес зазнав суттєвого впливу західної християнської, японської та американської культур, традиційних релігійних і філософських настанов, а також глобальних процесів індустріалізації, глобалізації, інформатизації. Характерною рисою розвитку систе-

ми вищої освіти в Кореї є нерозривний зв'язок між урядом і власне сектором вищої освіти: уряд діє як замовник активації підготовки людського капіталу і науково-технологічного лідерства, в той час як вища освіта виступає у якості постачальника людських ресурсів, які розвивають національну економіку.

Впродовж періоду активної індустріалізації Пд. Кореї, між 1945 та 1970 рр., залучення населення до вищої освіти значно збільшилося. У 70-ті та 80-ті рр. це збільшення відбувалося в основному за рахунок інженерних спеціальностей; впродовж цих двох десятиліть вища освіта зробила відчутний внесок у соціо-економічне зростання Пд. Кореї.

Нова демократична система освіти, направлена на органічне включення Пд. Кореї у відкриту світову інформаційну і освітню систему, почала формуватися у 1990-х рр. З 90-х рр. вища освіта вже стала масовою. У 1999 р. 84,5% випускників вищих шкіл було прийнято до ВНЗ [2]. З 1990 р. і до сьогодні основною метою національної політики є якісні зміни у вищій освіті. Впродовж 90-х рр. реформування вищої освіти через інновації на університетському рівні стало головною задачею уряду Пд.Кореї. Рівень академічної компетенції корейських університетів був порівняно низьким, і це привернуло увагу уряду до системи вищої освіти. Так, у рейтингу університетів за якістю освіти найбільш конкурентний корейський університет – Сеульський національний університет – був третім в азіяському регіоні, позаду двох японських університетів (Токіо і Кіото). Кількість міжнародних наукових публікацій, здійснених університетами Пд. Кореї, зареєстрованими в Індексі наукових цитувань, у 1998 р. була еквівалентною 3,9% того ж показника публікацій американських університетів. Ці причини, разом зі зростаючою залежністю корейських університетів від закордонних, призвели до того, що уряд країни спрямував активні зусилля на реформування системи вищої освіти.

Ще одним мотивуючим фактором змін в системі освіти стало формування фундаменту для економіки знань. Як і в кожній країні, університети в Пд. Кореї відіграють ключову роль у забезпеченні суспільства висококваліфікованими працівниками. Так як економіка на основі знань, що формується високоосвіченими людськими ресурсами, є ключовим фактором економічного зростання, Корея, як і деякі інші країни Азії, продовжує на державному рівні підтримувати формування університетів світового класу.

Особливостями системи вищої освіти Пд. Кореї є, по-перше, потужний приватний сектор – більшість ВНЗ країни, тобто близько 85% – приватні, і близько 78% студентів університетів та 96% студентів професійних шкіл навчаються в приватних установах. По-друге, уряд здійснює прямий контроль і регуляцію як державних, так і недержавних ВНЗ, тобто не залежно від схем фінансування. У 1990 р. уряд вперше почав надавати субсидії приватним університетам на конкурентних началах з метою посилення загальної якості вищої освіти. Витрати на вищу освіту в Пд. Кореї суттєво забезпечуються приватними коштами. Пропорція урядових субсидій у порівнянні з загальними надходженнями в університети становила 22,7%, що є значно нижчим за відповідний показник в середньому по країнах ОЕСР (78,1%), у США (45,1%) чи Японії (41,5%). Також всі ВНЗ, окрім Сеульського національного університету, підпорядковуються Міністерству освіти [4].

Характерною рисою вищої освіти в країні також є те, що, на відміну від Японії, Китаю та багатьох інших країн, в Пд. Кореї приватні університети, за-

¹ Universitas21 – це всесвітня мережа дослідницьких університетів XXI ст., організація, заснована в Мельбурні (Австралія) в 1997 р., основною метою якої є підсилення співпраці між науково-дослідницькими університетами світу і формування передової наукової спільноти у сфері вищої освіти на глобальному рівні.

вдяки яким відбулась експансія вищої освіти, не є обов'язково нижчими за статусом у порівнянні з державними університетами (так само, як і в США). У списку топ-20 університетів країни тільки 5 – державних, решта – приватні вищі навчальні заклади. Ще однією характерною рисою є висока частка закордонних науковців та професорів (особливо з освітою в США) на факультетах провідних університетів країни.

Реформування системи вищої освіти в Пд. Кореї проходило в декілька етапів:

1. *План Реформи освіти 1995 р.* Основними завданнями Плану були: формування високоосвіченого суспільства, диверсифікація і спеціалізація університетів, створення автономної і демократичної наукової спільноти, акцент на гуманність і креативність в навчальних програмах, інновації на вступних іспитах до вищих навчальних закладів, створення різноманітних освітніх програм, запровадження нової системи оцінювання знань, підвищення фінансування вищої освіти до 5% від ВВП. Також цією реформою було надано державний дозвіл на створення приватних ВНЗ, що призвело до різкого збільшення їх кількості (з декількох десятків перед 1995 р. до більш ніж 400 на початку 2000 р.) і одночасного перенасичення ринку праці людьми з вищою освітою, тим більше, що основна частина ВНЗ готували студентів за популярними однотипними спеціальностями – управлінськими, юридичними, економічними, пізніше – інженерними [5].

2. *Програма Brain Korea 21 (BK 21)*, прийнята в 1999 р. (на період 1999–2012 рр.), стала відповіддю на ситуацію, що склалась в результаті попередньої реформи. Ця програма фінансування була заснована на європейській програмі 3R (reduction, reallocation, retrenchment) – скорочення, релокалізація і економія. Програма передбачала міждисциплінарний підхід до наукових досліджень, мобільність між предметами, програмами і освітніми закладами, а також ширше використання передових технологічних досягнень і значно більш гнучкий підхід до викладання, в тому числі відмову від фіксованого навчального року, розподілу студентів за національністю, розподілу на старшокурсників і студентів молодших курсів тощо. Подібні програми було прийнято і в інших азійських країнах, наприклад, у 1998 р. – спеціальна програма фінансування з метою створення дослідницьких університетів в рамках «Проекту 985» в Китаї, у 2002 р. – програма Науково-інноваційних центрів в Японії. Кожна з цих програм націлена на посилення дослідницької продуктивності шляхом надання спеціальних дослідницьких грантів декільком обраним університетам. Не дивлячись на певні протиріччя, що виникали в процесі обрання і розподілення ресурсів, ті країни, що прийняли подібні програми, виявились надзвичайно успішними з точки зору швидкого підвищення продуктивності дослідницької діяльності науковців у цільових університетах.

Програма була прийнята спільно Міністерством освіти і розвитку людських ресурсів Пд. Кореї та Корейською дослідницькою організацією. На Міністерство освіти і розвитку людських ресурсів було покладено функції розробки політики і встановлення основних орієнтирів і напрямків менеджменту, забезпечення розподілення фінансів для BK 21, а також розробка проекту «після – BK 21». Ці функції виконувалися Відділом академічних і дослідницьких справ та Бюро університетської політики. З боку Корейської дослідницької організації, представленої

Командою управління і підтримки BK 21, виконувалися функції, власне, підтримка в ході проекту, планування річних і проміжних оцінювань, розробка стандартів оцінки тощо, аналізування звітів команд, долучених до проекту, оперування проектною базою даних. Основними функціями комітетів з підтримки та перегляду і оцінювання були врегулювання важливих проблемних питань, консультування, оцінювання проекту, зв'язки з громадськістю та ін. [6].

За проектом BK 21, націленим на створення в Південній Кореї університетів світового класу, посилення регіональних промислово-орієнтованих університетів та підготовку наступного покоління креативних науковців (студентів магістратури, аспірантури, докторантури і професорів), і розрахованим на 14 років, було виділено 3,2 млрд. дол. (1,4 млрд. дол. на першому етапі і 1,8 млрд. дол. на другому). Сфери, в які було спрямовано інвестиції, – це фундаментальна наука і технології (а саме математика, фізика, хімія біологія, науки про Землю), прикладна наука і технології (інформаційні електронні матеріали деталей, хімічний інжиніринг, конструювання, прикладна біологія та енергетичне середовище), гуманітарні і суспільні науки (всі сфери), а також вивчення професійних послуг (МБА, стоматологічні і медичні науки). Основна увага приділялася науковим і інженерним дослідженням, на них було виділено 87,1% загального фінансування (для порівняння, дослідження у сфері гуманітарних і суспільних наук отримали тільки 4,2% коштів від загального фонду). Близько 38 млн. дол. США було спрямовано на посилення наукової потужності регіональних університетів, котрі покликани забезпечувати потреби місцевих виробництв в персоналі. 4 млн. дол. США впродовж 1999-2003рр. спрямовано на підтримку високопрофесійних людських ресурсів у спеціалізованих сферах, які є новими і перспективними (анімація, дизайн, кіно, комунікації, переклад з іноземних мов тощо) [7].

З метою досягнення поставлених цілей перед університетами – отримувачами коштів було поставлено вимогу реформувати власну систему (наприклад, зарахування до університету, академічні стандарти, оцінювання тощо) відповідно до світових стандартів. Надалі щорічно проводилося формалізоване оцінювання з метою моніторингу інституційних реформ і дослідницької діяльності. Відповідно, на основі поточного оцінювання деякі університети було виключено з програми через низьку ефективність. Таким чином, окрім підвищення дослідницької ефективності, програма була покликана реформувати вищі навчальні заклади відповідно до світових стандартів. Варто також відзначити, що в рамках проекту передбачається проведення кожним з обраних університетів бенчмаркінгу низки провідних світових університетів з суміжних сфер знань і використання кращого світового досвіду.

Щоб отримати фінансування у рамках даного проекту, окремі кафедри або групи з кафедр/програм подавали спільну заявку на грант. Програма BK 21 складалась із 5-ти підпрограм, і апліканти могли подати заявки на одну або декілька підпрограм. Обрання учасників проводилося на засадах відкритого змагання. У результаті було обрано 67 університетів (з можливістю навчання в аспірантурі) для участі в проекті [7]. Учасникам було надано підтримку як з точки зору необхідного обладнання (електронні бібліотеки, лабораторії, гуртожитки тощо), так і дослідництва: університетам надавалась фінансова підтримка для встановлення відносин з лідируючими світовими університетами з метою міжнародного

обміну або програм спільних досліджень. Така фінансова підтримка включає гранти, стипендії для студентів аспірантури і докторантури, і факультетів. А задля аспірації конкуренції між професорсько-викладацьким персоналом впроваджено систему підвищень на основі результатів. Також студентам і професорам університетів, котрі були обрані для участі в програмі, надавалися можливості продовжити власний професійний розвиток закордоном в обраному ними університеті (терміном до 1 року).

3. *Реформа вищої освіти 2001 р.* Переформатування Міністерства освіти і створення Міністерства освіти і розвитку людських ресурсів в 2001 р. символізувало об'єднання освіти і економіки і стало важливим кроком до економіки знань і освіти впродовж всього життя. У розробці освітньої політики провідним стало кредо егалітаризму, наголосу на рівність і справедливості в освіті, що стало ідеологічною основою для стандартизації в освіті і подальших модернізацій. Увага приділялась також регіональному балансу в розвитку; так, було прийнято проект «Новий університет для регіональних інновацій» (NURI Project), корейську версію моделі «потрійної спіралі»². Згідно з проектом, урядом було виділено 1,4 млрд. дол. впродовж 5 років (2004-2009), а отримувачами коштів могли стати тільки ті вищі навчальні заклади, що розташовані поза столициним регіоном [4]. Проектом також була поставлена мета спеціалізації і диверсифікації ВНЗ в кожному з регіонів країни.

4. *Реформа вищої освіти 2008 р.* Міністерство освіти і розвитку людських ресурсів з приходом нового уряду було реструктуризовано, з 2008 р. – це Міністерство освіти, науки і технологій. Акцент віднині ставився на прозорість університетського менеджменту і запровадження публічної звітності. Загалом, курсом країни було обрано неоліберальну економічну глобалізацію, що в освіті знайшло відображення в різкому зниженні обмежень на заснування інституцій закордонними університетами; забезпеченні інституцій, котрі знаходяться у закордонній власності, автономією у вирішенні питань кількості набору студентів, окрім декількох сфер (медичні дослідження, педагогічна освіта); дозволі фінансування університетів із закордонною власністю урядом [4]. Серед основних задач реформи були такі, як реструктуризація вищих навчальних закладів, нова система прийняття до ВНЗ, програма злиттів і поглинань ВНЗ, спеціалізація і диверсифікація шляхом побудови мережевих структур і кооперації, глобалізація. Для досягнення поставлених цілей було заплановано наступні заходи:

- реформу початкової і середньої освіти з метою наближення шкіл до ВНЗ за програмами, орієнтацією тощо, в тому числі дозвіл на домашню освіту, на вибір учнями шкіл навчальних програм за зразком ВНЗ, створення змішаних класів з учнями різного віку для навчання за обраними програмами тощо;

- зміни в системі найму викладачів ВНЗ (відхід від попередньої системи позитивного найму, запровадження системи трудових контрактів строком не більше 5 років), а також більш жорстка система конкурсів – з формальної процедури перетворення їх на серйозний іспит із залученням незалежних експертів і експертів, регулярне проведення кваліфікаційних іспитів та обов'язкова їх здача перед підписанням трудового контракту;

- введення нової системи бонусів для викладачів за наукові публікації (залежно від рівня наукового видання), за позакласну роботу тощо;

- підвищення ролі англійської мови у викладанні, збільшення кількості програм з викладанням лише англійською мовою та ін.;

- зміни в політиці видачі стипендій, максимально жорстке посилення вимог для їх отримання з метою підвищення конкуренції між студентами;

- один з пріоритетів в регулюванні освіти – автономія університетів, а також – надання їм більшої самостійності у виборі навчальних програм (до реформи система була жорстко централізована);

- посилення зв'язків між виробництвом і університетами, що передбачає залучення промисловості і регіональних органів управління до стратегічного планування ВНЗ, включення представників від промисловості до Рад університетів, їх участь у написанні навчальних програм, лекції провідних підприємців, спеціалістів і керівників підприємств, післядипломну практику, консультації і спільні проекти з бізнесом, наукові парки та інкубатори;

- а також всебічна підтримка корейських вищих навчальних закладів у міжнародній конкуренції [8].

Ця радикальна реформа була досить критично сприйнята частиною корейського суспільства. Її критики наполягали на необхідності збереження гармонії між традиційними підходами і модернізацією, а також на необхідності поступовості заходів. Однак влада налаштована на рішучі дії на шляху до зміцнення економіки і системи освіти. Відображенням обраного політичного курсу є постійний позитивний пошук нових шляхів і засобів досягнення поставлених цілей, що підтверджується послідовною модернізацією даного сектору. Загальною метою Пд. Кореї є стати освітнім центром («хабом») північно-східної Азії. Відображенням ефективності політики інтернаціоналізації в освіті є стрімке зростання чисельності закордонних студентів в університетах Пд. Кореї. Так, за даними ЮНЕСКО, найбільша частка закордонних студентів в університетах Пд. Кореї – з Китаю (більше 43 тисяч в 2012 році), також ВНЗ країни приваблюють студентів з Монголії, В'єтнаму, США, Японії та інших країн. Загальна кількість студентів з-за кордону в 2012 р. становила 59 472 осіб, що дорівнює 1,7% від загальної кількості студентів, які є мобільними в світі [9].

У рамках цієї реформи було також запущено Програму «Університети світового класу» (2008-2013 рр.). Метою проекту було посилення університетської освіти і дослідницької потужності шляхом запровадження впливових закордонних науковців; розвиток досліджень, які фокусуються на тих сферах, які є критичними для майбутнього розвитку країни; посилення конкурентних позицій професорів [10].

Основними сферами, куди було спрямовано інвестиції, стали гуманітарні і суспільні науки, природничі науки, техніка і проектування, а також біотехнології; значна увага приділялася застосуванню міждисциплінарних підходів, конвергенції дисциплін з метою створення знань та інноваційних технологій. Цією програмою передбачалася реалізація трьох типів проектів:

- створення кафедр (спільно корейськими та закордонними професорами). Так, в таких проектах взяло участь 19 університетів, на них було виділено 69,1% (1,069 млрд. дол. США) від загального фінансування програми;

- запрошення окремих науковців (на постійні посади лекторів і дослідників на вже існуючих ка-

² «Потрійна спіраль» (англ. "triple helix") – концепція взаємодії між університетами, державою та підприємницьким сектором у рамках сучасної інноваційної системи, запропонована Г. Іцковичем в 1990-х рр.

федрах університетів). 18 університетів отримали фінансування (358 млн. дол. США – 23,1% від загального) в рамках цього типу проекту;

- запрошення всесвітньо відомих науковців (на тимчасовій основі, з метою дослідницької та навчальної роботи). У даному типі проекту взяло участь 26 університетів Пд. Кореї, які отримали 121 млн. дол. США (7,8% від загального фінансування програми), було запрошено загалом 64 закордонних науковців. У програмі «Університети світового класу» взяло участь загалом 33 університети, було реалізовано 140 проектів, до яких долучилися 342 закордонних науковців. Загальний обсяг фінансування склав 1,548 млрд. дол. США.

Основним результатом програми стало підвищення дослідницької результативності корейських професорів, що знайшло відображення у значному збільшенні кількості наукових публікацій (в тому числі в авторитетних світових виданнях); так, порівняно з показниками до участі в програмі кількість науково-технічних публікацій зростає на 29% [10].

5. Програма *Brain Korea 21 Plus* (розрахована на 2013-2019 рр., загальний обсяг фінансування – 2 млрд. дол. США) передбачає поєднання проектів ВК 21 та «Університети світового класу», основною метою є якісний стрибок системи освіти і дослідницького потенціалу країни. А саме – розвиток університетів світового класу, які б фокусувались на дослідженнях; розвиток експертів високого рівня та конвергенція кафедр; підвищення освіти і якості досліджень в університетах. Основними методами реалізації програми є підвищення якості освіти і дослідництва в вищих школах з метою формування бази для університетів, що спеціалізуються на дослідженнях; підвищення якості освіти у вищих школах в регіонах; підготовка та подальша підтримка високоосвічених (магістри, PhD) спеціалістів, здатних забезпечувати потреби сфер промисловості, в яких вони спеціалізуються; створення дослідницьких грантів для випускників тощо.

Послідовні зусилля уряду Пд. Кореї у сфері освіти не були марними. Система освіти Пд. Кореї входить в топ-25 світу, а також 3 корейські університети входять до топ-100 кращих вищих навчальних закладів світу за рейтингом QS у 2012 р. Найбільш конкурентний Сеульський національний університет – на 37-му місці в даному рейтингу, Корейський передовий науково-технологічний інститут (KAIST) – на 63-му, а Пхоханський університет науки і технологій (POSTECH) – на 97-му. Ці три університети також входять в топ-100 за рейтингом найкращих інженерно-технологічних факультетів (2013 р.). За рейтингами факультетів можна зробити висновок, що на даний час найпотужнішими в корейських університетах є інженерні і технологічні факультети і дещо менше розвинуті природничі науки, мистецтвознавство, гуманітарні, соціальні і медичні науки.

Згідно з рейтингом азійських університетів QS за 2012 р., серед 300 включених до рейтингу університетів – 55 корейських, і Сеульський національний університет – на 4-ій позиції в цьому рейтингу. Цей

університет отримав найвищі оцінки за 8-ма з 11-ти критеріїв QS Stars³: дослідництво, викладання, обладнання, працевлаштування, інтернаціоналізація, інновації, доступність, спеціалізація. Це дало йому статус «5 зірок +», який означає, що університет є не просто вищим навчальним закладом світового класу, а елітним і привабливим для найкращих студентів з усього світу, і його назва є брендом, котрий додає цінності будь-якому резюме. Серед інших корейських університетів, що оцінювались за даною методикою, Університет Сонгюнгану має статус «5зірок», а Національний університет Чонбук (CBNU) – «4 зірки» [11].

Варто відзначити, що за рейтингом найкращих «молодих» університетів QS Top 50 Under 50⁴ Корейський передовий науково-технологічний інститут і Пхоханський університет науки і технологій знаходяться відповідно на третьому і на п'ятому місці [12].

Загалом, освіта є важливою сферою з точки зору уряду країни. Так, в Республіці Корея більше 7,5% від ВВП витрачається на освіту (на всіх її рівнях), це вищий показник, ніж в середньому в країнах ОЕСР (6,3%). Випускники ВНЗ Пд. Кореї є одними з найбільш освічених у світі, однак конкуренція (як між навчальними закладами всіх рівнів, так і між студентами) також є досить жорсткою, що призводить до значної соціальної напруженості, особливо серед молоді. Без сумніву, система освіти в Пд. Кореї стала тим фактором, що допоміг трансформувати країну і зробив значний внесок в її економічне зростання впродовж останніх 60 років. Однак у зв'язку з підвищенням рівня безробіття серед тих, хто має вищу освіту (хоча і повільніше, ніж в інших країнах – на 0.3 п.п., у порівнянні з середнім показником в 1,5 п.п. в країнах ОЕСР [13]), та зростанням занепокоєності стосовно доцільності такого значного тиску на людські ресурси задля досягнення ефективності, виникають сумніви стосовно того, чи не потрібно Республіці Корея шукати новий підхід до розвитку її інтенсивної системи освіти. Експерти у сфері освіти Пд. Кореї вважають, що лише програмних реформ недостатньо, необхідно також враховувати суспільні виклики. Так, за словами міністра освіти С.Н. Су, зміни в корейському суспільстві вже почалися, адже дедалі більше корейців вважають, що людям потрібно займатись тим, що їм подобається і що вони люблять, щоб бути щасливими. (Пд. Корея у Всесвітньому рейтингу щастя за 2013 р. – на 41 місці серед 156 країн світу [14]). Такі погляди є особливо розповсюдженими серед молоді. За словами професора, академіка Інституту розвитку Кореї в Сеулі, колишнього міністра освіти Дж. Лі, результати тестувань важливі в період індустріалізації, але не в подальшому, – тож експерти знаходяться в пошуку способів реформування системи освіти Пд. Кореї, що передбачало б перехід від базування на тестових балах до фокусування на креативності, соціальних та емоційних здатностях [15]. Тож система освіти Пд. Кореї, в тому числі вища освіта, знаходиться в стані реформування відповідно до сучасних викликів і світових реалій.

Висновки з проведеного дослідження. Послідовні зусилля уряду Республіки Корея у реформуванні системи вищої освіти виявилися успішними завдяки їх комплексності, продуманості і послідовності, що дозволило впродовж 15-20 років трансформувати систему освіти з орієнтованої на залучення якомога більшої кількості студентів – в бік надання якомога якіснішої освіти та створення більш жорстких конкурентних умов. Проектне фінансування розвитку науково-до-

³ Рейтинг «зірковості» QS Stars дозволяє оцінювати університети, беручи до уваги їхню специфіку та наступні критерії: дослідництво, працевлаштування, викладання, обладнання, спеціалізація, онлайн і дистанційне навчання, інтернаціоналізація, інновації, доступність, взаємозв'язки і культура; а також використовувати дані, котрі не є частиною міжнародних рейтингів.

⁴ Рейтинг топ-50 кращих світових університетів, заснованих за останні 50 років, складений за даними Світового рейтингу університетів QS 2013/14 рр.

слідницьких університетів, чітка система контролю, зміна суспільного ставлення до вищої освіти, активне застосування досвіду країн – ключових інноваторів у становленні конкурентоспроможної економіки (а також залучення провідних закордонних вчених до науково-дослідницької роботи корейських університетів) разом з урахуванням особливостей розвитку регіонів Південної Кореї – всі ці фактори зумовили успішність реформ системи вищої освіти країни.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Williams R. U21 Ranking of National Higher Education Systems / Williams R., G. de Rassenfosse, Jensen P., Marginson S. University of Melbourne, Melbourne. – 2014.
2. Lee, J. K. Main Reform on Higher Education Systems in Korea. Revista Electrónica de Investigación Educativa, 2 (2). – 2000 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://redie.uabc.mx/vol2no2/contents-lee.html>.
3. Higher education in Asia: Expanding Out, Expanding Up. The rise of graduate education and university research / UNESCO Institute for Statistics. – Montreal, Quebec. – 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.uis.unesco.org/Library/Documents/higher-education-asia-graduate-university-research-2014-en.pdf>.
4. Terri Kim. Higher Education Reforms in South Korea: Towards ethnocentric internationalisation or global commercialisation of higher education? / Brunel University. – 2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.srhe.ac.uk/downloads/events/41_swrn-Terri-Kim.pdf.
5. Gwang-JoKim. Education Policies and Reform in South Korea [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.196.5601&rep=rep1&type=pdf>.
6. Brain Korea 21, a project for Nurturing Highly Qualified Human Resources for the 21st Century Knowledge-based Society. – Ministry of Education and Human Resources Development. – 2002 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://unpan1.un.org/intradoc/groups/public/documents/apcity/unpan015416.pdf>.
7. Ki-Seok Kim. A Case of Korean Higher Education Reform: The Brain Korea 21 Project. / Mugyeong Moon, Asia Pacific Education Review 2001, Vol. 2, No. 2, 96-105. – 2001 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://eri.snu.ac.kr/aper/pdf/2-2/10-Mugyeong.pdf>.
8. Озолс А. Реформа высшего образования в Южной Кореи – от хорошего к лучшему / Озолс А., Озола Е. – Profesinés Studijos: teorija ir praktika. – 2010/6. – 2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.pstp.svako.lt/>.
9. Global Flow of Tertiary-Level Students. UNESCO Institute for Statistics. – Montreal, Quebec. – 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.uis.unesco.org/Education/Pages/international-student-flow-viz.aspx>.
10. Geo-Suk Suh. The Korean Government's Policies and Strategies to Foster World Class Universities: Nurturing Graduate Schools. – Nov. 4, 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.shanghairanking.com/wcu/4.pdf>.
11. QS Stars University Ratings. – 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.topuniversities.com/>.
12. QS University Rankings: Top 50 Under 50. – 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.topuniversities.com/>.
13. Education GPS: The World of Education at Your Fingertips: Korea. Overview of the Education System (EAG 2013). / OECD. – 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://gpseducation.oecd.org/>.
14. Helliwell, J. World Happiness Report 2013. / J. Helliwell, R. Layard, J. Sachs. Sustainable Development Solutions Network, a global Initiative for the United Nations [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://unsdsn.org/wp-content/uploads/2014/02/WorldHappinessReport2013_online.pdf.
15. High Performance, High Pressure in South Korea's Education System. / ICEF Monitor, Jan 23, 2014. – 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://monitor.icef.com/2014/01/high-performance-high-pressure-in-south-koreas-education-system/>.
16. Jung Cheol Shin. Building world-class research university: The Brain Korea 21 project. / Springer Science and Business Media B.V. – 2009. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ifed.guideline.co.kr/pds/2009research/sjc09_2.pdf.

УДК 339.9:330.34

Тимків І.В.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри міжнародного менеджменту

Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана

СИСТЕМА СУЧАСНИХ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ІМПЕРАТИВІВ ГЛОБАЛЬНОГО РОЗВИТКУ

Стаття присвячена розгляду такої важливої закономірності глобального розвитку, як асиметричний розподіл вигод глобалізації та односторонні переваги, які отримують розвинені країни в процесі лібералізації зовнішньоекономічної діяльності країн, що розвиваються, та перехідних економік, у тому числі переваги у міжнародній торгівлі, у використанні міжнародних фінансових ресурсів, залученні висококваліфікованої та дешевої робочої сили внаслідок міжнародної міграції працівників і так званого відпливу умів, привласненні технологічної ренти на основі поглиблення «цифрового бар'єру» між лідерами та аутсайдерами інформаційного суспільства тощо.

Ключові слова: глобалізація, інтернаціоналізація, імперативи глобального розвитку, політичні імперативи, науково-технологічні імперативи, інформаційні імперативи, культурні імперативи, імперативи людського розвитку, соціально-економічні імперативи.

Тимків І.В. СИСТЕМА СОВРЕМЕННЫХ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИМПЕРАТИВОВ ГЛОБАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ

Статья посвящена рассмотрению такой важной закономерности глобального развития, как асимметричное распределение выгод глобализации и односторонние преимущества, которые получают развитые страны в процессе либерализации внешнеэкономической деятельности развивающихся стран, и переходных экономик, в том числе преимущества в международной торговле, в использовании международных финансовых ресурсов, привлечении высококвалифицированной и дешевой рабочей силы в результате международной миграции работников и так называемой утечки умов, присвоении технологической ренты на основе углубления «цифрового барьера» между лидерами и аутсайдерами информационного общества и т. д.

Ключевые слова: глобализация, интернационализация, императивы глобального развития, политические императивы, научно-технологические императивы, информационные императивы, культурные императивы, императивы человеческого развития, социально-экономические императивы.

Tymkiv I.V. THE SYSTEM OF MODERN SOCIAL-ECONOMICAL IMPERATIVES OF GLOBAL DEVELOPMENT

The article deals with such important consideration pattern of global development as the asymmetric distribution of the benefits of globalization and unilateral advantages that accrue to developed countries in the process of liberalization of foreign trade of developing countries and transition economies, including the benefits of international trade, the use of international financial resources to attract highly and cheap labor from the international migration of workers and the so-called brain drain, the appropriation of rents from technological deepening «digital divide» between the leaders and outsiders of the information society and etc.

Keywords: globalization, internationalization, imperatives of global development, political imperatives, technological imperatives, informational imperatives, cultural imperatives, imperatives of human development, social-economical imperatives.

Постановка проблеми. Все більшого значення в регулюванні світо господарських відносин набувають імперативи глобального розвитку, які являють собою обов'язкові, об'єктивно зумовлені принципи поведіння суб'єктів глобальної системи, напрямки, форми і методи господарювання, механізми, інструменти і засоби їх реалізації, що мають обов'язковий характер і використовуються в межах створеного правового поля, що відбиває суспільні глобальні інтереси. Ключовими сучасними імперативами глобального розвитку є: політичні, науково-технологічні, інформаційні, культурні, екологічні, соціально-економічні, імперативи людського розвитку.

Саме тому дослідження провідних наукових економічних шкіл орієнтовані на виявлення імперативів глобального розвитку та обґрунтування моделей оптимальної системної взаємодії з виокремленням не тільки позитивних впливів і наслідків глобалізації, а й її все більш руйнівних проявів у міжкраїновому, міжрегіональному та цивілізаційному контекстах.

Постановка завдання. Перманентні динамічні середовищні зміни та поглиблення глобальних протиріч, з одного боку, знецінюють інструментарій ефективного реагування на зміни параметрів соціально-економічного розвитку, коли глобальна конкурентоспроможність країн та регіонів визначається не стільки інноваційністю і структурно-збалансованою економічною моделлю, скільки здатністю до самостабілізації, внутрішньої консолідації і пошуку оптимальних форм взаємодії. Саме це стимулює нові наукові дослідження в сфері соціалізації глобального розвитку, підвищує обґрунтованість дослідницьких узагальнень, прогнозів щодо практичних висновків та рекомендацій.

У зв'язку з цим метою даної статті є дослідження системи соціально-економічних імперативів глобального розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Термін «імператив» походить від латинського «imperatives» (владний, наказовий) і означає вимогу, наказ, закон. Раніше він використовувався у філософії для означення загальнозначущого морального наказу. У загальновизнаному логічному трактуванні імператив означає безумовний принцип поведінки [7, с. 372].

Взагалі термін «імператив», а саме «категоричний імператив» вперше вжив І. Кант. Він трактує «категоричний імператив» як безумовне загальнообов'язкове формальне правило поведінки всіх людей. Категоричний імператив вимагає поводитися завжди відповідно до принципу, який у будь-який час може стати загальним моральним законом, і ставитися до людей як до мети, а не як до засобу [2].

У більш широкому значенні категоричним імперативом називають також основний принцип дії, що має абсолютний і безумовний характер, як, наприклад, необхідність боротьби за збереження миру, за виживання природи і т. д.

У нашому розумінні імперативи глобального розвитку являють собою обов'язкові, об'єктивно зумовлені принципи поведінки суб'єктів глобальної системи, напрямки, форми і методи господарювання,

механізми, інструменти і засоби їх реалізації, що мають обов'язковий характер і використовуються в межах створеного правового поля, що відбиває суспільні глобальні інтереси.

Ключовими сучасними імперативами глобального розвитку є: 1) політичні; 2) науково-технологічні; 3) інформаційні; 4) культурні; 5) екологічні; 6) людського розвитку; 7) соціально-економічні.

У першу чергу коротко охарактеризуємо систему сучасних імперативів глобального розвитку.

Політичні імперативи глобального розвитку передбачають трансформацію уніполярної моделі світоустрою, в якому спостерігалось домінування США як лідера економічних і технологічних процесів, у поліполярну модель з посиленням ролі регіональних інтеграційних блоків та нових центрів світового економічного суперництва (Китай, Індія, Росія, країни близькосхідного регіону).

У свою чергу науково-технологічні імперативи глобального розвитку проявляються у прискоренні науково-технічного прогресу країн через їх залучення до процесу розробки ключових інновацій та їх комерціалізації [6, с. 87].

Щодо глобальних інформаційних імперативів, то основною їх закономірністю є феномен інформаційного глобалізму, який перетворює інформацію в найважливіший економічний ресурс та спонукає країни до масового впровадження в усі сфери людської життєдіяльності інформаційних технологій.

Щодо культурних імперативів, то тут слід зазначити, що логіка глобалізації цих процесів в галузі культури підкоряється іншим законам, ніж в економіці, політиці, фінансовій сфері. Це пов'язано з тим, що якщо гомогенізація, універсалізація цивілізаційного матеріального компонента можлива, то в області духовного стримування досить проблематична [4, с. 19].

Єдиним можливим способом взаємодії культур у сучасному світі стає діалог, тобто рівне партнерство, де як логіка розуміння іншого виступає принцип додатовості.

У свою чергу екологічні імперативи являють собою обов'язкові, об'єктивно зумовлені принципи екологічного поведіння, напрямки, форми і методи господарювання, механізми, інструменти і засоби їх реалізації, що мають обов'язковий характер і використовуються в межах створеного правового поля, що відбиває суспільні інтереси [6, с. 273].

Доцільність виділення імперативів людського розвитку пов'язана з тим, що на сьогоднішній день концепція людського розвитку стала одним з найкращих гуманітарних надбань людської цивілізації. Як особлива теоретична система й орієнтована на практику державного управління методологія вона виходить з визнання неможливості звести суспільний прогрес до зростання грошового доходу чи примноження матеріального багатства. В її основі лежить принцип, згідно якого економіка існує для розвитку людей, а не люди – для розвитку економіки [3, с. 13].

Однак у зв'язку з процесами соціалізації глобального розвитку надзвичайно актуального значення в

наш час набувають соціально-економічні імперативи глобального розвитку, що генеруються в ключових сферах життєдіяльності людини (рис. 1).



Рис. 1. Триада генерації глобальних соціально-економічних імперативів

Джерело: авторська розробка

Концепція зазначеної триади генерації соціально-економічних імперативів полягає у тому, що саме вони пов'язують між собою економічну та соціальну сфери країн і світу в цілому. Адже економіка являє собою взаємопов'язану сукупність галузей матеріального виробництва та невиробничої сфери, ключовою ланкою яких виступає. Завдяки діяльності працівників на підприємствах створюються матеріальні блага та послуги, які використовуються для задоволення потреб у соціальній сфері не тільки працівників, а й інших членів суспільства. Таким чином, трудова діяльність, що ґрунтується на використанні професійних здібностей працівників, забезпечує не лише відтворення потенціалу самих працівників, а й задоволення різноманітних потреб всіх верств населення, що і складає суть функціонування соціальної сфери. Ось чому соціально-економічні імперативи формуються саме у зазначених трьох ключових сферах діяльності людей: власне трудовій діяльності, розвитку професійних здібностей працівників та розширеному відтворенні робочої сили. Розглянемо ці сфери більш детально.

Як відомо, трудова діяльність являє собою «цілеспрямовану діяльність людей по створенню матеріальних і духовних благ, необхідних для задоволення потреб окремої людини, підприємств і суспільства в цілому» [1, с. 755], яка потребує певної мотивації, тобто стимулів окремої людини чи групи людей до дій, спрямованих на досягнення цілей підприємства [1, с. 344]. Наука менеджменту обґрунтувала різноманітні концепції мотивації: класична Ф. Тейлора, ієрархія потреб Маслоу, теорія гігієнічних факторів Ф. Герцена, теорія очікувань Д. Надлера та Лоулера, теорії «Х» та «У» Мак Грегора, теорія «Z» У. Оучі та ін. Так як аналіз цих концепцій не входить до завдань цього дослідження, ми лише хочемо звернути увагу на ключову роль винагороди в процесі мотивації, значення якої недооцінюється у вітчизняній науці і господарській практиці.

В провідних західних університетах і школах бізнесу, а також транснаціональних корпораціях мотивацію вважають ключовим інструментом менеджменту, тобто важливішим за планування, організацію чи контроль. Один з провідних фахівців у цій сфері професор університету в Новому Орлеані Майкл Лібеф сформулював Закон мотивації як найважливіший принцип менеджменту у світі (The greatest Management Principle in The World), який формулюється наступним чином: «робляться ті речі, які винагороджуються» (The Things that get rewarded get done [8, с. 3, 9]). Важливо при цьому підкреслити, що грошова винагорода в мотивації відіграє в міжнародних корпораціях все меншу роль.

Іншою складовою триади є розвиток професійних здібностей працівників. Зв'язок між інвестиціями в розвиток працівників і динамікою економічного зростання підтверджується численними дослідженнями. Так, за оцінками, виконаними на даних 58 країн, підвищення загальної освіти за один рік може призвести до зростання ВВП на 3% [9, с. 483].

Інвестиції в освіту забезпечують підвищення продуктивності факторів виробництва. Вищий рівень грамотності дозволяє робітникам засвоювати передову технологію, активніше виявляти творчу ініціативу. Хоча ТНК не чинять прямого впливу на функціонування системи середньої освіти, все ж іноді вони змушені організувати або фінансувати курси початкової освіти для персоналу, який працює в них.

Входження ТНК на ринок приймаючої країни породжує з їх боку попит на робітників, які мають високий рівень загальноосвітньої підготовки. Однак програми національної освіти в деяких країнах поки що слабко орієнтовані на потреби сучасного виробництва, тому ТНК іноді фінансують роботи, які пов'язані з удосконаленням загальноосвітньої підготовки.

Ще відчутніший вплив на ефективність роботи ТНК здійснює професійне навчання. Інвестиції іноземних фірм у підготовку кадрів призводять до більш прибуткового функціонування їх підприємств за рахунок підвищення продуктивності праці. Разом з тим більш кваліфіковані робітники отримують і підвищену заробітну плату. Дуже часто професійна підготовка (перепідготовка) є частиною угоди про передачу технології ТНК і здійснюється або на філіалі у приймаючій країні, або навіть за кордоном, наприклад, у країні базування ТНК.

Для прикладу, більшість японських середніх і малих фірм, які мають філіали у країнах, що розвиваються, періодично організовували стажування місцевих працівників у Японії. Японські компанії, які працюють в Сінгапурі, зазвичай направляли групи робітників у Японію на кілька місяців для навчання на станках ЧПУ, а також японських промислових стандартів. У Малайзії на підприємствах електронних ТНК усі нові робітники навчаються за спеціальною програмою близько тижня, після чого проходять тестування. З усіма, хто успішно здав тести, укладаються постійні контракти і вони продовжують навчання за конкретними спеціальностями до трьох місяців. Більшість ТНК – виробників електроніки мали навіть спеціальні відділи навчання і професійної підготовки зі штатом викладачів [9, с. 501-503].

Нарешті завершальною ланкою триади генерації глобальних соціально-економічних імперативів виступає складний процес відтворення робочої сили, якому притаманні ряд особливостей в сучасних умовах. По-перше, цей процес все більше перетворюється у розвинутих країнах і транснаціональних корпораціях у складну і різноманітну діяльність з правління людськими ресурсами. І це не проста заміна терміну «робоча сила» та інший сучасний термін «людський ресурс». Як зазначає А.М. Поручник, людський ресурс можна кваліфікувати як дана від природи та накопичена в процесі розвитку людської особистості сукупність її фізичних, розумових, морально-психологічних та соціально-комунікативних потенцій, які вона здатна використовувати а процесі економічно значимої та творчої діяльності [5, с. 81].

Це новий підхід до розуміння особистісної складової бізнесу, насамперед міжнародного. Адже у постіндустріальному суспільстві розвиток людських ресурсів залежить не лише від різноманітних осо-

бливостей особистості, а й все більше від складових інституційного середовища: підприємницької культури, інноваційної інфраструктури, системи освіти і професійного навчання, мультинаціональних параметрів і т. д.

По-друге, завдяки новим поглядам на відтворення робочої сили в рамках концепції людського ресурсу в розвинених країнах були обґрунтовані новітні підходи до нарощування конкурентоспроможності національних економік. Мова йде про усвідомлення вирішальної ролі освіти в економічному розвитку країн, посилення прямої взаємозалежності між розвитком людини і підвищенням продуктивності праці, збільшення рівня ефективності функціонування невиробничої сфери і т. д.

По-третє, відтворення робочої сили в умовах постіндустріалізму пов'язується із суттєвою зміною соціальної структури суспільства, критеріїв оцінки якості життя, поширенням практики соціального партнерства. Жорстка класова структура індустріального суспільства у розвинених країнах не зникає, однак поступово позбавляється антагоністичного характеру і доповнюється формуванням різноманітних професійних груп і посиленням взаємозв'язків як всередині груп, так і між ними. Серед показників якості життя зменшується значення матеріально-фінансових індикаторів, однак зростає роль обсягу отриманих індивідуумом спектра соціальних послуг: освітніх, медичних, мистецько-культурних, що стають не тільки необхідними, але й доступними для все більш широких верств населення. Нарешті, соціальне партнерство стає все більш дієвим інструментом розв'язання гострих соціальних проблем та реалізації сучасної соціальної політики, забезпечення ефективної взаємодії провідних соціальних сил з урахуванням їхніх інтересів.

Висновки з проведеного дослідження. Важливою закономірністю глобального розвитку є асиметричний розподіл вигод глобалізації та однобічні переваги, які отримують розвинені країни в процесі лібералізації зовнішньоекономічної діяльності країн, що розвиваються, та перехідних економік, у тому числі переваги у міжнародній торгівлі, у використанні міжнародних фінансових ресурсів, залученні висококваліфікованої та дешевої робочої сили внаслідок міжнародної міграції працівників і так званого відпливу умів, привласненні технологічної ренти на основі поглиблення «цифрового бар'єру» між лідерами та аутсайдерами інформаційного суспільства тощо.

Все більшого значення в регулюванні світогосподарських відносин набувають імперативи глобального розвитку, які являють собою обов'язкові, об'єктивно зумовлені принципи поведінки суб'єктів глобальної системи, напрямки, форми і методи господарювання, механізми, інструменти і засоби їх реалізації, що мають обов'язковий характер і використовуються в межах створюваного правового поля, що відбиває суспільні глобальні інтереси. Ключовими сучасними імперативи глобального розвитку є: політичні, науково-технологічні, інформаційні, культурні, екологічні, соціально-економічні, імперативи людського розвитку.

Ключовими взаємопов'язаними складовими соціально-економічних імперативів є умови та мотивації трудової діяльності, професійний розвиток працівників та відтворення робочої сили, які утворюють у своїй сукупності тріаду генерації цих імперативів. Нерівномірність глобального розвитку, нееквівалентність розподілу переваг глобалізації призводять до того, що у високорозвинених країнах при розробці і реалізації соціально-економічних політик враховуються пріоритети всіх складових даної тріади, в той час як у країнах, що розвиваються, основна увага зосереджена на простому відтворенні робочої сили внаслідок обмеження ресурсів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Большой экономический словарь / Под. ред. А.Н. Азрилияна. – 3-е изд. Стереотип. – М. : Институт новой экономики, 1998. – 864 с.
2. Большой Российский энциклопедический словарь. – М. : Большая Российская Энциклопедия, 2003. – 1888 с.
3. Грішнова О. А. Людський розвиток : навч. посіб. / О. А. Грішнова. – К. : КНЕУ, 2006. – 308 с.
4. Костомарова Н.А. Регіональні виміри глобальної економічної системи : монографія / В.Є. Реутов, А.С. Горда, А.З. Новак та ін. ; За заг. наук. ред. В.Є. Реутова. – Сімферополь : ПП «Підприємство «Фенікс», 2009. – 390 с.
5. Лук'яненко Д.Г., Поручник А.М. Глобальна економіка XXI століття: людський вимір. – К. : КНЕУ, 2008. – 420 с.
6. Столярчук Я. М. Глобальні асиметрії економічного розвитку / Я. М. Столярчук. – К. : КНЕУ, 2009. – 302 с.
7. Філіпенко А. С. Глобальні форми економічного розвитку : історія і сучасність / А. С. Філіпенко. – К. : Знання, 2007. – 670 с.
8. Michael LeBoeuf. Getting Results! The Secret to Motivating Yourself and Others. – New York : Berkley Books, 1989. 157 p.
9. Hodgetts R., Luthans F. International Management : Culture, Strategy, and Behavior Fifth Edition. – Boston. – Boston : McGraw-Hill Irwin, 2003. – 628 p.

УДК 637.1:631.1.027

Туманова А.Ю.

магістр

Одеського національного політехнічного університету

Задорожнюк Н.О.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри економічних систем і управління інноваційним розвитком

Одеського національного політехнічного університету

ОСОБЛИВОСТІ ПРОВЕДЕННЯ СТРАТЕГІЧНОГО АНАЛІЗУ МОЛОЧНОЇ ГАЛУЗІ НА ПРИКЛАДІ ПАТ «БЕРЕЗІВСЬКИЙ МОЛОЧНИЙ ЗАВОД»

Стаття присвячена аналізу молочної галузі на прикладі ПАТ «Березівський молочний завод». Виділено особливості цього аналізу з урахуванням специфіки молочних продуктів та галузі взагалі. Запропоновано рекомендації щодо використання можливостей ПАТ «Березівський молочний завод», впровадження яких дозволить підвищити ефективність діяльності даного підприємства та збільшити перспективи розвитку молочної галузі.

Ключові слова: стратегічний аналіз, молочна галузь, SWOT-аналіз, PEST-аналіз.

Туманова А.Ю., Задорожнюк Н.А. ОСОБЕННОСТИ ПРОВЕДЕНИЯ СТРАТЕГИЧЕСКОГО АНАЛИЗА МОЛОЧНОЙ ОТРАСЛИ НА ПРИМЕРЕ ПАО «БЕРЕЗОВСКИЙ МОЛОЧНЫЙ ЗАВОД»

Статья посвящена анализу молочной отрасли на примере ПАО «Березовский молочный завод» и выделены особенности этого анализа с учетом специфики молочных продуктов и отрасли в целом. Предложены рекомендации по использованию возможностей ПАО «Березовский молочный завод», внедрение которых позволит повысить эффективность деятельности данного предприятия и увеличить перспективы развития молочной отрасли.

Ключевые слова: стратегический анализ, молочная отрасль, SWOT-анализ, PEST-анализ, молочные продукты.

Tumanova A.Yu., Zadorozhnyuk N.A. FEATURES OF THE DAIRY INDUSTRY STRATEGIC ANALYSIS BY EXAMPLE PJSC «BEREZOVSKY DAIRY»

This article presents a strategic analysis of the dairy industry as an example of PJSC «Berezovsky dairy plant». This analysis with specific dairy products and the industry in general. The recommendations for use of Open Company PJSC «Berezovsky dairy plant», whose implementation will improve the efficiency of the enterprise and increase the prospects of the dairy industry.

Keywords: strategic analysis, the dairy industry, SWOT-analysis, PEST-analysis, dairy Products.

Постановка проблеми. Розвиток сільського господарства національної економіки значною мірою залежить від ефективності виробництва продукції тваринництва, особливо молочного скотарства. Сучасне становище молочної галузі України нестабільне, а її ефективність доволі низька. У зв'язку з цим розроблено галузеву програму розвитку молочної скотарства України до 2015 р., що орієнтована на інтенсивні шляхи збільшення виробництва, створення сприятливих умов для розвитку галузі молочної скотарства на основі ефективної державної політики щодо використання бюджетних коштів і стимулювання залучення інвестицій та відповідного законодавчого забезпечення [1].

Однією з ключових проблем розвитку ринку молока і молочних продуктів є зміщення значного обсягу виробництва молока від сільськогосподарських підприємств до особистих селянських господарств, що ускладнює розвиток молочної галузі, оскільки загострюються проблеми щодо заготівлі виробленої молочної сировини, якості молочної продукції тощо. Тому проведення стратегічного аналізу набуває важливого значення та обумовлює актуальність напряму дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розв'язанню проблем ефективного розвитку виробництва молока, формування ринку молочної продукції та підвищення економічної ефективності молочної галузі України присвячені праці вітчизняних науковців: В.П. Галушки, М.М. Ільчука, С.М. Кваші, О.В. Моргуна, Т.В. Сокольської [2-4] та інших, та роботи зарубіжних авторів: Н.І. Аніщенко, З. Гаврилової, І.В. Неспанової, Н.О. Пахолкова тощо [5-6]. Проте в молочної галузі залишається ряд актуаль-

них питань, які потребують нагального вирішення. У більшості наукових розвідок мало уваги приділено практичному аспекту проведення стратегічного аналізу молочної галузі та виявленню його особливостей. Усе вищезазначене підтверджує актуальність статті, а відтак зумовило вибір напрямку дослідження в науковому і практичному аспектах.

Постановка завдання. Метою статті є проведення стратегічного аналізу молочної галузі України на прикладі ПАТ «Березівський молочний завод» та виявлення його особливостей, що дозволить не тільки дослідити можливості цього підприємства, а й перспективи розвитку цієї галузі в цілому.

Виклад основного матеріалу дослідження. На основі викладеного можна сформулювати дослідження, яке полягає в аналізі діяльності підприємства ПАТ «Березівський молочний завод». Основні види діяльності цього підприємства – виробництво молока та кисломолочної продукції, а також морозива. Управління товариством здійснюють вищий орган товариства – загальні збори акціонерів товариства; наглядова рада, правління товариства та ревізійна комісія. Стратегія подальшої діяльності ПАТ «Березівський молочний завод» щонайменше на рік полягає в тому, що товариство у 2015 році планує розширення виробництва, випуск висоякісної продукції, розширення ринку збуту як в Україні, так і за її межами. Проведений нами аналіз діяльності підприємства дозволив виділити інформацію щодо проблем, які впливають на його діяльність.

На підприємстві була введена в експлуатацію лінія з виробництва морозива продуктивністю 100 штук на годину. Політика підприємства в області якості, цілі, розроблені на підприємстві, спрямо-

вані на випуск конкурентоспроможної та безпечної продукції, що задовольняє вимогам споживачів і дозволяє забезпечити підприємству стабільний прибуток і зростання добробуту кожного співробітника.

Одним з базових засобів стратегічного аналізу є SWOT-аналіз, що дозволяє виявити і структурувати сильні та слабкі сторони підприємства, а також потенційні можливості та загрози підприємства. У табл. 1 наведено SWOT-аналіз, проведений для ПАТ «Березівський молочний завод».

Таблиця 1

SWOT-аналіз ПАТ «Березівський молочний завод»

<p>Сильні сторони (S):</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Поставка сировини екологічно чистих районів України. 2. Різноманітний асортимент продукції. 3. Доволі високий рівень якості продукції. 4. Виробництво безпечної для здоров'я продукції. 5. Ефективна політика підприємства в області якості продукції. 6. Експорт частини продукції до зарубіжних країн, таких як, Польща, Білорусь та Словаччина. 7. Використання прогресивних технологій виробництва. 	<p>Слабкі сторони (W):</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Невеликий досвід роботи в молочній галузі. 2. Слабка інформаційна забезпеченість підприємства, відсутність офіційного сайту. 3. Незначна частка ринку молочної продукції України. 4. Слабка організація маркетингової діяльності на підприємстві.
<p>Можливості (O):</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Розширення географії експорту. 2. Розширення товарного асортименту експорту. 3. Впровадження інновацій у виробничу та управлінську діяльність 4. Використання можливостей інформаційного забезпечення споживачів та бізнес-партнерів 5. Організація рекламної кампанії. 6. Збільшення частки ринку молочної продукції України. 	<p>Загрози (T):</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Нестабільність економічного середовища. 2. Посилення позицій конкурентів. 3. Загроза банкрутства. 4. Зміна законодавства щодо молочної галузі (зокрема, податкового). 5. Спалах епідемій серед худоби.

Для формування позитивного іміджу організації у споживачів, підвищення якості продукції та збільшення конкурентоспроможності на ПАТ «Березівський молочний завод» впроваджені і діють такі системи:

- система управління якістю виробництва масла коров'ячого та сухих молочних продуктів відповідає вимогам СТБ ISO 9001-2001;

- система управління якістю та безпекою сирів сирих твердих на основі аналізу ризиків і критичних контрольних точок, що відповідає вимогам СТБ 1470-2004;

- система управління якістю виробництва масла коров'ячого вершкового відповідає вимогам СТБ 1470-2004 «Системи якості. Управління якістю та безпекою харчових продуктів на основі аналізів ризиків і критичних і контрольних точок – НАССР.

Для оцінки можливостей доцільно помістити кожну можливість до зведеної матриці можливостей ПАТ «Березівський молочний завод» (табл. 2).

Для оцінки загроз доцільно помістити кожну загрозу до матриці (табл. 3).

Відповідно до проведеного SWOT-аналізу можливо стверджувати, що ПАТ «Березівський молочний завод» має досить стійку позицію на ринку молочних продуктів та формує позитивний імідж у споживачів за рахунок екологічності та високої якості продукції. Але той факт, що підприємство існує лише 3 роки,

Таблиця 2

Матриця можливостей
ПАТ «Березівський молочний завод»

Імовірність використання даної можливості	Ступінь впливу на ТОВ «Львівська масло сир база»		
	Висока	Середня	Низка
Висока	Зменшення кількості конкурентів	Розширення каналів збуту	Зменшення податків та кредитних відсотків
Середня	Залучення необхідних інвестицій для розширення діяльності	Стабілізація економічної ситуації в країні	Державна підтримка молочної галузі України
Низка	Організація маркетингової діяльності	Підвищення купівельної спроможності населення	Велика місткість ринку України

Таблиця 3

Матриця загроз
ПАТ «Березівський молочний завод»

Імовірність реалізації погроз	Можливі наслідки для ПАТ «Березівський молочний завод»		
	Критичні	Важкі	Незначні (легкі)
Висока	Зміна смаків та уподобань споживачів щодо молочної продукції, поява нових конкурентів	Збільшення виробництва і реалізації молочної продукції основними конкурентами	Підвищення цін на сировину
Середня	Зниження молочної поголів'я великої рогатої худоби, розрив зв'язків з постачальниками	Зниження рівня життя населення, і, як наслідок, купівельної спроможності споживачів	Видача основних сум кредиту на короткостроковий період
Низка	Зменшення кількості оптових покупців, придбання молочної підприємств конкурентами	Введення нових законів, більш жорстких умов функціонування	Збільшення імпорту молочної продукції

відображає ряд загроз серед більш сильних та досвідних конкурентів.

На діяльність будь-якого підприємства впливають фактори зовнішнього середовища, які доцільно проаналізувати за допомогою такого інструменту стратегічного аналізу, як PEST-аналіз. Для ПАТ «Березівський молочний завод» PEST-аналіз наведено у табл. 4.

Проведений PEST-аналіз показує, що практично за всіма чинниками маркетингова ситуація сприяє розвитку не тільки ПАТ «Березівський молочний завод», а й покращенню ситуації молочної галузі України в цілому. У країні спостерігається політична стабільність, що дозволяє уряду країни проводити роботу по стабілізації та зростання економіки в цілому. Протягом останніх 5 років спостерігається позитивна динаміка економічного стану України, а саме постійний зріст валового внутрішнього продукту. Зараз спостерігається тенденція розвитку молочної галузі, в першу чергу за рахунок модернізації обладнання та підвищення якості молочних продуктів.

Таблиця 4

**PEST-аналіз
для ПАТ «Березівський молочний завод»**

Політика (P): 1. Проведення політичних реформ. 2. Зміна податкового законодавства. 3. Зміни законодавства щодо молочної галузі. 4. Відношення підприємства з урядом і владою в цілому. 5. Державне регулювання конкуренції молочної галузі. 6. Сучасні світові тенденції розвитку молочної галузі.	Економіка (E): 1. Економічна ситуація в Україні. 2. Підвищення рівня інфляції. 3. Рівень платоспроможності населення. 4. Зміна тарифів на основні витрати підприємств, в тому числі: а) витрати на корм та водопостачання; б) витрати на транспортування; в) витрати на упаковку молочної продукції тощо.
Соціум (S): 1. Зміни в базових цінностях. 2. Зміна стилю життя. 3. Екологічний стан країни. 4. Здоровий спосіб життя. 5. Демографічні зміни. 6. Зміни в основних споживчих перевагах на молочну продукцію.	Технологія (T): 1. Поява нових технологій. 2. Державна технологічна політика. 3. Оцінки швидкості зміни і адаптації нових технологій. 4. Виробництво нових молочних продуктів на базі інновацій.

Важливо відзначити, що при проведенні SWOT та PEST-аналізу враховувалися особливості молочної продукції, а саме:

1. Забезпечення населення країни безпечними та високоякісними молочними продуктами.

2. Застосування прогресивних технологій як при виробництві молочної продукції, так й при її зберіганні.

3. Доступність молока та молочних продуктів як соціально значущих та необхідних для життєдіяльності людини. При цьому слід зазначити доступність як за ціною, так й за територіальною ознакою.

З усього вищезазначеного можна зробити такі висновки та рекомендації щодо перспектив розвитку молочної галузі України.

Слід підвищити якість молочної сировини, тому що кількість і якість молочної сировини, що виробляється сьогодні в Україні, не відповідає вимогам ринку.

Основними причинами цього є концентрація молока переважно у господарствах населення, постійне скорочення молочної поголів'я, низька ефективність селекційної роботи, дефіцит коштів для впровадження передових технологій годівлі, утримання та відтворення стада, низький рівень заробітної плати у молочному тваринництві, несприятливі умови праці у селі тощо.

2. Збільшити роль господарств населення у забезпеченні товарних поставок молока з метою виконання нормативних вимог до якості молочної сировини.

3. Для підтримки необхідного рівня виробництва молочної сировини необхідно фінансувати створення великих молочних комплексів з високопродуктивними тваринами і налагодженою системою забезпечення якості продукції.

4. Слід укріпляти позиції вітчизняних виробників молочної продукції (в тому числі ПАТ «Березівський молочний завод») на внутрішньому ринку України не лише в умовах її членства в СОТ, але і в режимі функціонування зони вільної торгівлі з країнами ЄС. Для цього необхідно розширення виробництва й оновлення асортименту менш транспортабельної порівняно з іншими видами молочної продукції (з цільного молока і відносно нетривалого зберігання).

5. З метою більшого повного використання сприятливої кон'юнктури світового ринку необхідно дотримуватися сучасних вимог; підвищувати якість кінцевої продукції; узгоджувати її асортимент з потребами конкретних країн-імпортерів; освоювати нові зростаючі ринки, передусім, країн Близького Сходу і Північної Африки.

6. Ураховувати основні ризики розвитку молочної галузі України у сучасних умовах, які пов'язані з недостатньою насиченістю вітчизняною молочною продукцією в результаті різкого скорочення поставок молочної сировини; збереженням експортної монозалежності, насамперед, у поставках сирів; поглибленням соціальних й екологічних проблем сільській місцевості у зв'язку з формуванням там вертикально інтегрованих структур з виробництва молочної продукції тощо.

7. Роль держави у регулюванні національного молочної ринку полягає у необхідності мінімізації зазначених вище ризиків. Для цього слід спрямувати політику підтримки становлення молочних кооперативів; удосконалити механізми фінансової підтримки різних груп сільськогосподарських товаровиробників, створити державну систему управління безпекою молочних продуктів; забезпечити захист вітчизняного ринку молочних продуктів від неякісної імпортової продукції; контролювати дотримання екологічних нормативів тощо.

Висновки з проведеного дослідження. З наведеного вище можна зробити наступні висновки:

1. Для проведення стратегічного аналізу молочної галузі доцільно використовувати такі базові інструменти як SWOT-аналіз та PEST-аналіз. Це дозволить дослідити стан підприємства на ринку молочної продукції та виявити перспективи щодо його розвитку з урахуванням існуючих і можливих загроз.

2. Проведений SWOT-аналіз дозволив ПАТ «Березівський молочний завод», як стійке та прогресивне підприємство з позитивним іміджем і ефективною організацією своєї діяльності та виявити можливості для його розвитку. Виявлені в процесі аналізу загрози дозволяють врахувати свої слабкі сторони та уникнути негативного впливу на діяльність підприємства.

3. Проведений PEST-аналіз свідчить про сприятливі умови щодо розвитку ПАТ «Березівський молочний завод».

4. Виявлено особливості стратегічного аналізу молочної галузі на прикладі ПАТ «Березівський молочний завод», урахування яких дозволить підвищити ефективність діяльності підприємств-виробників молочної продукції.

5. У цілому розвиток молочної галузі України проходить динамічно. За оцінками спеціалістів, продуктивність виробництва незбираного молока в Україні має значний потенціал до зростання, що пов'язаний з підвищенням продуктивності корів до рівня європейських показників (до 4500-5500 кг на рік), збільшенням поголів'я племінних корів, застосуванням сучасних технологій виробництва молока, що знизить його собівартість і, відповідно, підвищить конкурентоспроможність.

У подальших дослідженнях планується більш глибоко охопити інструменти стратегічного аналізу, що дозволить врахувати додаткові фактори, що впливатимуть на розвиток молочної галузі України.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Галузева програма розвитку молочної скотарства України до 2015 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.uaan.gov.ua/prog07.doc>.

2. Галушко В.П. Формування цін на тваринницьку продукцію в Україні / В.П. Галушко, М.М. Ільчук, С.М. Кваша // Науковий вісник НАУ. – 2006. – № 97. – С. 14-19.
3. Моргун О.В. Напрями розвитку молочної галузі та молокопереробної промисловості / О.В. Моргун // Економіка АПК. – № 7. – 2009. – С. 62-66.
4. Шубравська О.В., Сокольська Т.В. Розвиток ринку молока і молочної продукції: світові тенденції і вітчизняні перспективи / О.В. Шубравська, Т.В. Сокольська // Економіка і прогнозування. – № 2. – 2008. – С. 80-94.
5. Анищенко Н.И., Пахолков Н.А., Неспанова И.В. Управление инвестиционной деятельностью молокоперерабатывающих предприятий [Текст] // Молочная промышленность. – 2007. – № 7. – С. 21-23.
6. Гаврилова З. Минимизация рисков при вступлении России в ВТО / З. Гаврилова [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://sfera.fm/articles/minimizatsiya-riskov-pri-vstuplenii-rossii-v-vto>.

УДК 336(061.1)

Фрумина С.В.

кандидат экономических наук,

доцент кафедры «Теория финансов»

Финансового университета при Правительстве Российской Федерации;

доцент кафедры «Финансы, денежное обращение и кредит»

Российской академии народного хозяйства и государственной службы

при Президенте Российской Федерации

О ПРОБЛЕМАХ СТИМУЛИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

*Статья подготовлена по результатам исследований,
выполненных за счет бюджетных средств по Государственному заданию Финуниверситета 2014 года*

Статья посвящена обоснованию ключевых проблем государственного стимулирования инновационно активных предприятий. Рассматриваются такие меры государственной поддержки инновационной деятельности, как бюджетные ассигнования и налоговые льготы. На основе изучения зарубежного опыта автором выделяются возможные направления совершенствования государственной финансовой политики в области инноваций.

Ключевые слова: инновационная деятельность, финансовая политика, бюджетные ассигнования, налоговые льготы и преференции.

Фрумина С.В. ПРО ПРОБЛЕМИ СТИМУЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В РОСІЙСЬКІЙ ФЕДЕРАЦІЇ

Стаття присвячена обґрунтуванню ключових проблем державного стимулювання інноваційно активних підприємств. Розглядаються такі заходи державної підтримки інноваційної діяльності, як бюджетні асигнування та податкові пільги. На основі вивчення зарубіжного досвіду автором виділяються можливі напрями вдосконалення державної фінансової політики у сфері інновацій.

Ключові слова: інноваційна діяльність, фінансова політика, бюджетні асигнування, податкові пільги і преференції.

Frumina S.V. THE PROBLEMS OF INNOVATION IN THE RUSSIAN FEDERATION

The article is devoted to the justification of the key issues to stimulate innovative companies from the state. Such measures are considered public support for innovation, as budget allocations and tax benefits. Study of foreign experience of innovation possible to identify ways of improving public financial innovation policy.

Keywords: innovation, financial policies, budget allocations, tax incentives and preferences.

Постановка проблеми. Приоритеты развития российской экономики, обозначенные в Основных направлениях деятельности Правительства Российской Федерации на период до 2018 года, направленные на усиление инновационной составляющей экономического развития, определяют необходимость изучения вопросов, связанных со стимулированием инновационной активности предприятий. Вместе с тем слабая восприимчивость отечественной экономики к инновациям и низкий уровень инновационной активности затрудняют развитие в данном направлении. В этой связи обоснование проблем, препятствующих развитию инновационной деятельности в Российской Федерации вызывает несомненный научный и практический интерес.

Анализ последних исследований и публикаций. Вопросам стимулирования развития инновационной экономики, используя механизм налоговых льгот, посвящены труды Л.А. Аносовой, Л.С. Кабир [1, с. 6-12], И.Н. Рыковой, В.С. Уткиным [2, с. 31-38], В.Г. Пансков [3, с. 38-42] и др. Так, Л.А. Ано-

сова группирует налоговые льготы, стимулирующие инновационное развитие, в разрезе федеральных и региональных налогов, а также специальных налоговых режимов. И.Н. Рыкова обосновывает отсутствие единого методического подхода к оценке эффективности налоговых льгот. В.Г. Пансков настаивает на необходимости определения адресного характера всех стимулирующих инструментов финансовой политики, направленных на активизацию инновационной деятельности. Однако вопросам источников финансирования инноваций и анализу зарубежного опыта формирования финансовых ресурсов в этой сфере уделяется недостаточно внимания, что подтверждает целесообразность рассмотрения проблем государственного стимулирования инновационной активности предприятий.

Постановка задачи. Задача настоящего исследования заключается в обосновании проблем использования инструментов финансовой политики государства, направленных на стимулирование инновационной деятельности в Российской Федерации.

Изложение основного материала исследования. Рассмотрение вопросов развития инновационной экономики в Российской Федерации позволяет выделить ряд проблем, с которыми сталкиваются организации, осуществляющие инновационную деятельность. В частности, при изучении данного вопроса специалистами Высшей школы экономики был выделен ряд факторов, препятствующих инновационному развитию [4, с. 46]. Ведущие позиции среди них занимают экономические факторы, такие как недостаток собственных денежных средств и недостаток финансовой поддержки со стороны государства (рис. 1).

Добывающие, обрабатывающие производства, производство и распределение электроэнергии, газа и воды Связь, деятельность, связанная с использованием вычислительной техники и информационных технологий

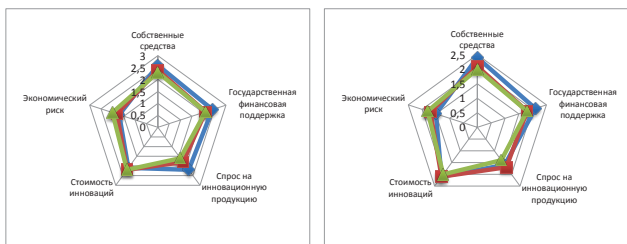


Рис. 1. Рейтинг факторов, препятствующих инновационной деятельности в Российской Федерации

Необозначенные в данной статье факторы, среди которых недостаточность законодательного регулирования, неразвитость инфраструктуры, недостаток квалифицированного персонала и др., также играют важную роль в развитии инновационной деятельности. Однако рейтинг данных факторов значительно ниже анализируемых нами, а именно недостатка финансирования инноваций, именно поэтому на них мы останавливаемся более подробно.

Рисунок 1 наглядно демонстрирует значимость проблемы недостатка собственных средств как в добывающих, обрабатывающих производствах, производстве и распределении электроэнергии, газа и воды (2,6 в 1993–1995 гг., 2,4 в 2003–2005 гг., и 2,3 в 2010–2012 гг.), так и в связи, деятельности, связанной с использованием вычислительной техники и информационных технологий (2,4 в 1993–1995 гг., 2,1 в 2003–2005 гг. и 2,0 в 2010–2012 гг.). Аналогичная ситуация наблюдается в вопросе финансовой поддержки со стороны государства: 2,4 в 1993–1995 гг., 2,1 в 2003–2012 гг., и 2,1 в 1993–1995 гг., 1,8 в 2003–2012 гг. соответственно.

Для подтверждения значимости обозначенной проблемы обратимся к рассмотрению государственной поддержки инновационной деятельности за рубежом. Примечательно, что из представленной Росстатом информации о структуре затрат на исследования и разработки по источникам финансирования в разных странах очевидно, что наибольший удельный вес государственных средств, направляемых на инновационную деятельность, наблюдается в развивающихся странах (рис. 2).

Развитые страны демонстрируют обратную тенденцию (США – 31,3%; Япония – 17,2%, Израиль – 14%). Следовательно, можно предположить, что структура затрат на инновации зависит от степени развитости страны в которой производятся инновационные товары и услуги. В то же время чем более развита страна (с точки зрения инновационного раз-



Рис. 2. Затраты на исследования и разработки за счет средств государства, 2010 год [5]

вития), тем больше средств на инновационную деятельность расходует предпринимательский сектор (рис. 3). Судя по представленной информации, ни каких разногласий в привлечении источников финансирования в России не наблюдается. На долю государства справедливо приходится большая часть финансовых ресурсов. Кроме того, несложно заметить, что именно в России расходы на инновации финансируются за счет государственных источников в самом большом размере (70,3%).



Рис. 3. Структура затрат на исследования и разработки, 2010 год, % [5]

То есть на сегодняшний день сложно говорить об инновационном развитии отечественной экономики, и эта позиция объективна. В подтверждение данному утверждению отметим незначительный удельный вес организаций, осуществляющих инновационную деятельность, в общем числе организаций. В России данный показатель достигает всего 9,3%. Для сравнения приведем статистику Германии и Польши, где инновационную деятельность осуществляют 71,8% и 22% организаций соответственно. Это свидетельствует о том, что российская экономика слабовосприимчива к инновациям и уровень инновационной активности организаций низкий. Вместе с тем мы сталкиваемся с противоречием: с одной стороны, в рейтинге факторов, препятствующих развитию инновационной деятельности в Российской Федерации, недостаток финансовой поддержки со стороны государства стоит на втором месте, с другой – 70,3% исследований и разработок в нашей стране финансируются за счет средств государства. Остается непонятным, почему при такой большой доле финансирования за счет государственных источников проблема недостатка финансирования сохраняется.

Для того чтобы выявить причины обозначенного противоречия, обратимся к данным официальной статистики, демонстрирующим размеры затрат на инновационную деятельность в млн долларов США по странам.

Так, Япония расходует 146 537,3 млн долларов на исследования и разработки; США – 415 193,0 млн долларов; Великобритания – 39 627,1 млн долларов; Нидерланды – 12 810,1 млн долларов; Италия – 24 812,1 млн долларов; Швеция – 13 216,2 млн долларов; Австрия – 9 761,9 млн. долларов; в то время как Россия – 35 041,7 млн долларов.

По доле затрат на исследования и разработки в ВВП Россия опережает только такие страны, как Венгрия, Литва, Латвия, Польша и Румыния. Таким образом, становится очевидным, что, несмотря на большую долю государственных источников финансирования, в абсолютном выражении размер предоставляемых финансовых ресурсов незначителен. То есть проблема недостатка финансовых ресурсов, предоставляемых из различных, в том числе государственных источников, на развитие инновационной деятельности в России, сохраняется.

Для подтверждения данной гипотезы рассмотрим статистику объемов бюджетных ассигнований на исследования и разработки по странам. К сожалению, для анализа доступны статистические данные только до 2007 года, однако, полагаем, их достаточно для полноценного представления о сложившейся в инновационной деятельности ситуации. Так, исследования в области предоставления бюджетных ассигнований на исследования и разработки показали, что в России начиная с 2000 г. и до 2007 г. средства бюджетов разных уровней, предоставляемые на инновационное развитие, составили 4 784 млн долларов и 17 513 млн долларов соответственно. Для сравнения, в Германии государство в 2012 г. выделило 20 838 млн долларов на исследования и разработки в виде бюджетных ассигнований, в США – 141 890 млн долларов, в Японии 29 185 млн долларов.

Учитывая, что в Японии государственные источники финансирования занимают всего 17,2% всех расходов на инновации, несложно заметить, что общее количество средств, выделяемых из разных источников на финансирование инновационной деятельности в данной стране, составляет 169 680 млн долларов. В России – это всего 23 892 млн долларов, в США – 453 322 млн долларов.

Это еще раз подтверждает, что обозначенная проблема недостатка финансирования инновационной деятельности со стороны государства справедлива и сохраняется в России в настоящее время.

Следующая проблема механизма реализации финансовой политики в условиях инновационного развития связана со сложностью выявления точек роста инновационной экономики и определения, в соответствии с этим, направлений финансирования.

Вновь обращаясь к данным официальной статистики, отметим, что среди созданных в России передовых производственных технологий в части принципиально новых, занимающих больший удельный вес, выделяются технологии, связанные с производством, обработкой и сборкой (32 ед. в 2000 г., 57 ед. в 2012 г.), а также проектированием и инжинирингом (12 ед. в 2000 г., 36 ед. в 2012 г.). Следовательно, можно предположить, что финансовые ресурсы, направляемые на производство данных передовых технологий, расходуются по назначению и демонстрируют положительный результат.

Исследование подтверждает, что в 2012 году по виду экономической деятельности «производство транспортных средств и оборудования» объем инновационных товаров, работ и услуг составил 663 061,1 млн руб. или 26,6% общего объема произведенных товаров и услуг. На втором месте в инновационном развитии отмечается добыча полезных ископаемых (522 890,9 млн руб. или 6,5% общего объема произведенных товаров и услуг). На третьем – производство кокса и нефтепродуктов (431 537,3 млн руб. и 10,4% соответственно).

Проанализируем затраты на отмеченные виды экономической деятельности в 2012 году. Так, затраты

на инновации организаций, специализирующихся на производстве транспортных средств и оборудования, в 2012 году составили 61 723,6 млн руб.; на добычу полезных ископаемых – 87 775,3 млн руб.; производство кокса и нефтепродуктов – 103 052,2 млн руб. Для сравнения отметим, что затраты на металлургическое производство составляют 89 895,9 млн руб. Таким образом, очевидно, что зависимость затраты–результаты прослеживается не всегда. В подтверждение рассмотрим рисунок 4.

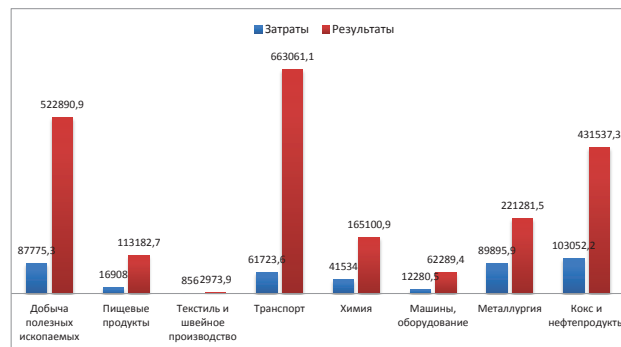


Рис. 4. Сравнение затрат на инновации и объемов инновационных товаров и услуг по видам деятельности, млн руб. [5]

Информация, представленная на рисунке 4, подтверждает, что не во всех видах экономической деятельности финансирование инноваций сопровождается увеличением объемов произведенных товаров и услуг. Более того, интересным представляется факт распределения затрат по направлениям деятельности в инновационно ориентированных организациях.

Так, наибольший удельный вес в развитых странах занимают затраты на исследования и разработки, выполняемые собственными силами (71,4% Австрия; 49,5% Италия; 55,6% Нидерланды; 58,1% Швеция). На приобретение машин и оборудования расходуются финансовые ресурсы в развивающихся странах (86,8% Болгария; 81,1% Латвия; 87,7% Литва; 75,2% Польша; 61,8% Россия).

Примечательно, что среди всех затрат на инновационную деятельность в России значительный удельный вес (22,7%) занимают прочие затраты, которые отсутствуют в западных странах. Исходя из представленных аргументов, налицо необходимость более жесткого контроля расходов, осуществляемых инновационно активными организациями, финансируемыми за счет средств государства и обоснование направлений расходования финансовых ресурсов.

Таким образом, в результате исследования мы столкнулись с затруднениями определения зависимости между объемами произведенных инновационных товаров и выполненных услуг с одной стороны, и затрат на инновации с другой. Следовательно, выявить виды экономической деятельности, в которых вложения в инновации дадут наибольший результат, проблематично. В связи с этим вопрос о направлениях и объемах финансирования инновационной деятельности остается открытым и требует дальнейшего глубокого изучения.

Следующая проблема механизма реализации финансовой политики в условиях инновационного развития экономики России связана с налоговыми льготами.

Известно, что налоговые льготы нарушают принцип равенства налогового бремени для налогоплательщика и их стимулирующий характер противо-

стоит фискальной направленности налогообложения. Вместе с тем налоговые льготы побуждают субъектов хозяйствования к инвестированию прибыли в развитие производственной базы, внедрению новых технологий, а это, в свою очередь, ведет к увеличению налоговой базы поступлений налога на прибыль в будущем.

Опыт западных стран свидетельствует о значительных масштабах использования механизмов налогового стимулирования в финансовой политике стран с развитой рыночной экономикой. В некоторых странах компаниям позволено вычитать из налогооблагаемой базы более 100% средств, израсходованных на научные исследования и разработки. Например, компании Австралии имеют право вычитать из налогооблагаемого дохода 150% объема своих затрат на НИОКР. Налоговые льготы в Сингапуре достигали в 1990-е годы 200% текущих затрат на НИОКР, связанных с разработкой наукоемких отраслей. Налоговая льгота в размере 50% применяется во Франции; в Канаде, США и Японии, она составляет 20% [2, с. 37]. В Великобритании для стартовых инновационных компаний налог на прибыль снижен с 20% до 1% [6].

Вместе с тем до сих пор нет однозначной оценки роли налоговых льгот в достижении инновационного развития. Поэтому ряд стран (Германия, Финляндия, Швеция, Норвегия) либо ограничивают их использование, либо отказываются от применения налоговых льгот в целях стимулирования развития инноваций. В связи с этим государственная поддержка инновационно активных организаций осуществляется через предоставление бюджетных ассигнований (таблица 1).

Данные таблицы 1 подтверждают, что использование механизма налоговых льгот не снижает размеры предоставляемых субсидий инновационно активным предприятиям в развитых странах. Учитывая, что в Японии механизм предоставления льгот активно используется инновационно активными организациями, размер бюджетных ассигнований на исследования и разработки в этой стране превышают аналогичные источники финансирования в Германии, где механизм стимулирования инновационной деятельности, основанный на применении налоговых льгот, отсутствует.

Исследования подтверждают, что инновационная активность компаний и корпораций в странах с развитой рыночной экономикой обеспечивается в том числе и за счет выстраивания преференциальной системы налогообложения малых и средних наукоемких компаний, снижения ставок подоходного налога и налога на прирост капитала, налоговых льгот (вычеты из налогооблагаемой базы) и налоговых кредитов (уменьшение суммы причитающегося платежа по налогу). Так, для малых и средних компаний в Бельгии предусмотрены налоговые скидки от 29% до

40%, во Франции – от 15% до 34%, в Великобритании – от 19% до 30% [6].

Специфика налоговых льгот, применяемых в России по налогу на прибыль, направленных на стимулирование инновационной деятельности, состоит в использовании простых вычетов из налоговой базы расходов на НИОКР, когда величина льготы напрямую зависит от расходов на НИОКР текущего года [1, с. 10]. Это способствует возникновению риска манипуляции с расходами на НИОКР в учете, поскольку механизм налоговых льгот не разрывает связь между текущими расходами на НИОКР и размером льгот [1, с. 11]. Отсутствие у преференций официального статуса налоговых льгот затрудняет налоговым органам выявление и пресечение случаев снижения налогоплательщиками обязательств перед бюджетом на налог на прибыль путем снижения налоговой базы без наличия на то достаточных оснований. Как показало контрольное мероприятие, проведенное Счетной палатой Российской Федерации, из 128 преференций, предусматривающих снижение налоговой нагрузки по налогу на прибыль организаций, 117 преференций, или более 91%, носят стимулирующий характер и результативность их применения не рассмотрена [6].

В настоящее время доля налоговых льгот и преференций по налогу на прибыль продолжает увеличиваться (рис. 5).

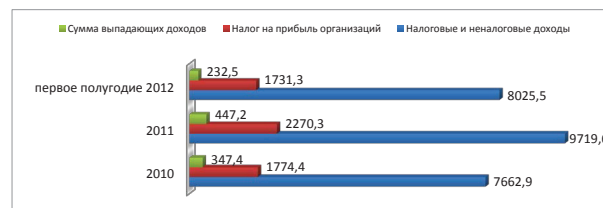


Рис. 5. Доходы консолидированного бюджета Российской Федерации с учетом выпадающих доходов от применения льгот и преференций по налогу на прибыль организаций, предоставленных в целях стимулирования инновационной деятельности, млрд. руб. [6]

Это свидетельствует об активизации инновационной деятельности и модернизации производства. Как видно из представленного рисунка, выпадающие доходы от применения льгот и преференций по налогу на прибыль организаций в период с 2010 года по первое полугодие 2012 года составляют 1027,1 млрд. руб. Также механизм налоговых льгот не содержит инструментов контроля или стимулирования постоянного роста затрат на НИОКР, равно как и контроля за результатами НИОКР (рост выручки от реализации инновационной продукции). Кроме того, нет гарантий того, что высвобождаемые в результате при-

Таблица 1

Ассигнования на исследования и разработки из средств государственного бюджета, млн долларов США [5]

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Германия	16788	17234	17770	18651	18924	19293	19954	20838
Италия	9358	10464	10945	10479	...
Канада	4568	5353	5566	5892	6182	6672	6856	...
Россия	4785	6005	7170	9088	9047	12707	13535	17513
Великобритания	10346	10814	12873	13137	13184	13766	14769	...
США	83613	91505	103057	114866	126271	131259	136019	141890
Франция	14722	16161	17125	16863	16945	18100	15988	15539
Япония	21197	23210	24653	25753	26863	27618	28718	29185

менения налоговых льгот финансовые ресурсы будут потрачены на обозначенные цели. В этой связи при разработке мер стимулирующей налоговой политики следует делать акцент на предоставлении целевых налоговых льгот [2, с. 35].

Следует отметить, что на сегодняшний день отсутствует единый методический инструментарий оценки налоговых льгот. Также нет инструментов для выявления зависимостей и устойчивых связей льгот с инновационной активностью организаций. Отсутствие определения инноваций в официальных документах, а также неоднородность состава затрат, опосредуют наличие неравнозначных налоговых льгот для различных проектов. Проблема проверки эффективности налоговых льгот осложняется тем, что при принятии решения о введении той или иной льготы, как правило, не только не рассчитывается экономический или социальный эффект от ее использования, но и не ставятся конкретные цели ее введения. В этих условиях достаточно сложно, если не невозможно, подсчитать результативность действия соответствующей налоговой льготы [7, с. 38].

По оценкам Минфина России, количество действующих в России налоговых на конец 2012 года налоговых льгот больше 200. Общая сумма налоговых льгот достигает 1,6 трлн. рублей. По сравнению с 2010 годом их число выросло почти на 50%, а расходы бюджетов всех уровней на их предоставление – на 33% [6]. Это значительно затрудняет процесс администрирования и требует уточнения функций налоговой льготы в рамках стимулирования инновационной деятельности [7, с. 39].

Таким образом, можно констатировать, что вопросы стимулирования инновационной деятельности в виде налоговых льгот еще до конца не проработаны. Налоговое стимулирование инновационной деятельности еще не признается способом организации хозяйственной жизни в стране (как подтверждение: инициативы по созданию стимулов «на опережение» характеризуются смещением акцентов по периодам). Сама система налогового стимулирования инновационной деятельности еще не имеет завершенной конструкции [1, с. 12].

Выводы проведенного исследования. В результате, подводя итоги проблемам стимулирования инновационной деятельности в Российской Федерации, выделим следующие моменты:

1. Особенностью отечественной экономики признается слабая восприимчивость к инновациям и низкий уровень инновационной активности. Недостаток

финансовых ресурсов инновационно активных организаций, источником формирования которых могут быть как собственные, так и государственные средства, приводит к замедлению инновационного развития экономики России.

2. Инновационное экономическое развитие в России возможно лишь при активизации всех элементов механизма реализации финансовой политики, включая предоставление бюджетных ассигнований и использование налоговых льгот. Эффективность стимулирования развития инновационной экономики, используя элементы финансового механизма, в первую очередь зависит от правильного выбора адресности инновационной поддержки и обеспечения должного уровня контроля за направлениями расходования финансовых ресурсов в виде бюджетных субсидий, а также обоснованности применения законодательно предоставленных налоговых льгот.

3. Для оценки эффективности использования бюджетных субсидий и налоговых льгот Федеральной службе государственной статистики необходимо предоставлять статистическую информацию об их величинах по уровням бюджетной системы в разрезе видов экономической деятельности инновационно активных организаций. Вместе с тем решение этой задачи усложняется отсутствием законодательно определения понятия «инновационная деятельность», которая подпадает под налоговое стимулирование.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Аносова Л.А., Кабир Л.С. Результаты налогового стимулирования инновационной деятельности и поддержки инвестиций // Экономика и управление. – 2013. – № 6(92).
2. Рыкова И.Н., Уткин В.С. Оценка эффективности налоговых льгот: систематизация инвестиционных проектов и мер поддержки // Финансовый журнал. – 2013. – № 4.
3. Пансков В.Г. О некоторых вопросах эффективности налоговых льгот в российской налоговой системе // Инновационное развитие экономики. – 2013. – № 4-5(16).
4. Статистический сборник. Индикаторы инновационной деятельности: 2014. Федеральная служба государственной статистики, Национальный исследовательский институт «Высшая школа экономики».
5. Статистический ежегодник: Россия и страны мира – 2012. – Росстат, 2013.
6. Отчет Счетной палаты № 7 (июль) 2013 О результатах контрольного мероприятия «Проверка эффективности предоставления и применения налоговых льгот и преференций в части администрирования налога на прибыль организаций».
7. Пансков В.Г. О налоговом стимулировании инвестиционной деятельности // Финансы. – 2009. – № 2.

УДК 339.977

Яременко М.О.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародної економіки
Криворізького економічного інституту
Криворізького національного університету

СВІТОВИЙ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИЙ РИНОК: ВІДМІННОСТІ У СУЧАСНИХ ТЕНДЕНЦІЯХ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ОСНОВНИХ ТОВАРНИХ СЕКТОРІВ

У статті розглянуто світовий ринок сільськогосподарської продукції. Надано характеристику поточних та прогнозних інфляційних процесів на двох основних сегментах сільськогосподарського ринку: сегменті країн – членів ОЕСР та сегменті країн, що розвиваються. Проведено аналіз основних факторів, що впливають на вповільнення темпів росту виробництва та прискорення подорожчання сільськогосподарської продукції. Здійснено прогнозний огляд співвідношення цін на сільськогосподарську продукцію та розглянуто потенційну зміну попиту на продукцію до 2022 року.

Ключові слова: світовий сільськогосподарський ринок, зростання цін, мінливість економіки, продовольчі товари, Організація економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР), розвинуті країни, країни, що розвиваються.

Яременко М.А. МИРОВОЙ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫЙ РЫНОК: ОТЛИЧИЯ В СОВРЕМЕННЫХ ТЕНДЕНЦИЯХ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ОСНОВНЫХ ТОВАРНЫХ СЕКТОРОВ

В статье рассмотрен мировой рынок сельскохозяйственной продукции. Дана характеристика текущих и прогнозных инфляционных процессов на двух основных сегментах сельскохозяйственного рынка: сегменте стран – членов ОЭСР и сегменте развивающихся стран. Проведен анализ основных факторов, влияющих на замедление темпов роста производства и ускорение подорожания сельскохозяйственной продукции. Осуществлен прогнозный осмотр соотношения цен на сельскохозяйственную продукцию до 2022 года.

Ключевые слова: мировой сельскохозяйственный рынок, рост цен, переменчивость экономики, продовольственные товары, Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), развитые страны, развивающиеся страны.

Yaremenko M.O. WORLD AGRICULTURAL MARKET: DIFFERENCES IN MODERN TRENDS AND PROSPECTS OF THE MAIN COMMODITY SECTORS' DEVELOPMENT

The world agricultural market is considered in the article. It's given the characteristics of current and forecast inflation processes on the two main sectors of the agricultural market: segment of OECD countries and developing countries segment. The analysis of the main factors which influence the production's growth slowdown and acceleration of the agricultural products prices' increase is done. Forecast inspection of the agricultural price ratio till 2022 is implemented.

Keywords: World Agricultural Market, prices increase, economy variability, food commodities, Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD), developed countries, developing countries.

Постановка проблеми. Протягом багатьох десятиліть світове сільське господарство характеризувалося політично спричиненим надлишком виробництва у індустріальних країнах та стагнаційним зростанням у країнах, що розвиваються. Глобальні політичні реформи та економічне зростання докорінно змінили фундаментальні основи попиту та пропозиції, перетворивши сільське господарство на керований ринком сектор економіки, який забезпечує інвестиційні можливості, особливо у країнах, що розвиваються. Відповідно до прогнозів, торгівля сільськогосподарською продукцією у країнах, що розвиваються, буде тільки зростати, складаючи основну частку росту експорту.

Надаючи характеристику світовому ринку сільськогосподарської продукції та описуючи перспективи розвитку його окремих секторів, зазвичай сегментовано виокремлюють дві основні групи: країни – члени Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР), яка об'єднує 34 найбільш економічно розвинених країн світу (більшість держав Європейського Союзу, США, Австралія, Швейцарія, Норвегія, Південна Корея, Японія та інші.), а також країни, що розвиваються. Такий розподіл відбувається не без причин. Хоча світовий сільськогосподарський ринок відносно стійкий по відношенню до економічних коливань, він все ж продовжує відображати двоїстість темпів світової економіки, через повільне відновлення розвинених країн та яскраве зростання у багатьох країнах, що розвиваються.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню міжнародного ринку сільськогосподарської

продукції присвячені роботи багатьох вчених, як зарубіжних, так і вітчизняних. Особливої уваги потребують такі науковці, як Й. Браун, Дж. Бафес, У. Мартін, Ф.В. Горбонос, М.А. Горлачук, І.О. Башнянин, О.А. Горлачук, М.М. Ільчук, О.П. Реєнт, О.В. Сердюк, Т.М. Циганкова, Н.В. Шашло, котрі займалися питаннями розвитку світового сільськогосподарського ринку, проблемами його перспектив та питаннями можливостей виходу на нього українських підприємств.

Постановка завдання. Метою статті є надання характеристики світовому сільськогосподарському ринку. Завдання статті полягають у тому, щоб визначити сучасні ринкові тенденції та окреслити перспективи подальшого розвитку основних товарних секторів ринку сільськогосподарської продукції.

Виклад основного матеріалу дослідження. Мінливість сучасних реалій призвела і до змін у світовому сільськогосподарському ринку. Ці зміни відбулися, щоб залишитися і у подальшому визначати еволюцію сільськогосподарського ринку у середньостроковій перспективі. Світове виробництво продовжує реагувати на сигнали ринкових змін, зростаючи, коли ростуть ціни, та спадаючи, коли ціни знижуються.

Через те, що ціни на продовольчі товари мають вагомий вплив на побутові витрати і вартість життя, за їх рухом пильно стежать як споживачі, так і уряди держав. Вони мають однаково важливе значення і для країн, що розвиваються, і для груп країн ОЕСР з меншими доходами, де частка витрат на продовольчі товари часто складає велику частину від загальних

побутових витрат. Поки що зростання споживчих цін в цілому вповільнюється – як у 34 найбільш розвинених країнах світу, що входять до ОЕСР, так і в країнах, що розвиваються. Зокрема, річні темпи продовольчої інфляції впродовж 2013 р. уповільнилися в країнах ОЕСР з 3,8% до 2,7%, а у країнах, що розвиваються – у півтора рази, з 9% до 6% [5]. При цьому, темпи зростання цін на продовольство знизилися у половині країн ОЕСР та у двох третинах країн, що розвиваються. В останнє десятиліття інфляція продовольчих цін у країнах, що розвиваються була значно вищою і більш мінливою у порівнянні з країнами ОЕСР, як ми можемо бачити це на рис. 1.



Рис. 1. Інфляція продовольчих цін у країнах ОЕСР та у країнах, що розвиваються (середній річний показник продовольчої інфляції у %, 2003-2013 рр.)

Регіональні агреговані показники суттєво різняться в залежності від країн. У переважній більшості країн ОЕСР показник інфляції продовольчих цін зріс, підвищуючись у майже третині з них до 4%, в той час як загальний рівень інфляції знизився майже у 85% країн ОЕСР. Інфляція цін на продукти харчування продовжує випереджати загальну інфляцію у регіоні ОЕСР. Виняток сьогодні складають Японія, Сполучені Штати, Норвегія і Туреччина [3]. Становлячи лише малу частку продовольства у господарських витратах, у багатьох країнах ОЕСР внесок цін на продовольство до загальної інфляції залишається обмеженим і становить у середньому тільки половину відсотка. В той час, як у Чилі, Мексиці, Туреччині, Естонії, Чехії та Словаччині частка продовольчих витрат в середньому складає близько 20%, а зростання продовольчих цін досягло більше ніж 5% [5]. У цьому випадку вклад продовольства до сумарної інфляції перевищував відсоткову позначку. На рис. 2 зображено річну інфляційну ставку на продовольчі товари в деяких країнах ОЕСР.

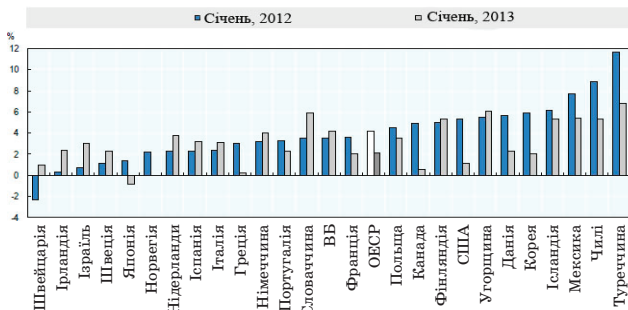


Рис. 2. Річна інфляційна ставка цін на продовольчі товари: обрані країни ОЕСР, %

Попри те, що у розвинених країнах ріст продовольчих цін загалом вповільнився у кінці 2013 р., все ж залишається помітна різниця між країнами. Хоча подвійне зростання цін було винятковим, у деяких країнах воно досягло 10% і більше. Бразилія

(11%) та Венесуела (22%) яскравий приклад такого зростання, а декілька інших країн, як то Уругвай, Нікарагуа, Ефіопія, Танзанія та Малаві втрималися між 10 та 12%. У країнах Азії інфляція продовольчих цін переважно знизилася, в той час як показники країн Африки та Латинської Америки розділилися на ті країни, де спостерігалися прискорене зростання цін та ті, що відчули зниження цін протягом останнього року. Загалом, у країнах, що розвиваються, продовольча інфляція за останні 10 років була менш стійкою і вищою, ніж у країнах – членах ОЕСР [1].

Враховуючи відносно велику частку продовольчих витрат у бюджетах домогосподарств країн, що розвиваються (а вона складає від 20% до 50%), зміни продовольчих цін можуть суттєво впливати на загальну інфляцію. Для приблизно двох третин країн, що розвиваються вклад підвищення продовольчих цін до загальної інфляції становив менше 2%, в той час як у 20% досліджених країн спостерігалися протягом 3 процентних пунктів. На рис. 3 наведено річну інфляційну ставку на продовольчі товари у деяких країнах, що розвиваються.

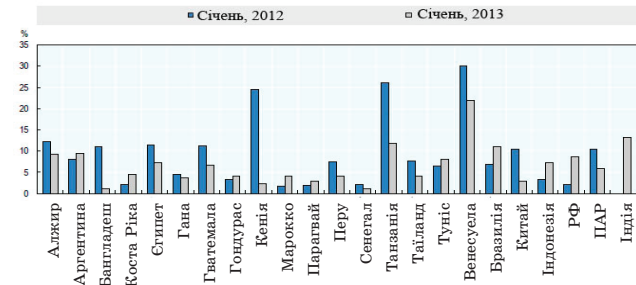


Рис. 3. Річна інфляційна ставка цін на продовольчі товари: країни, що розвиваються, %

Розвиток попиту та пропозиції на сільськогосподарські товари було сформовано та спричинено рядом факторів. До них можна включити високі та зростаючі ціни на енергію та паливо, що призводять до росту виробничих витрат і уповільнення темпів виробництва та обсягів врожайності. Відповідно до прогнозів, зниження росту виробництва у поєднанні з сильним та зростаючим попитом утримуватиме ціни на сільськогосподарську продукцію на історично високих рівнях [2]. У той же час уповільнені показники росту сільськогосподарського виробництва також призведуть до зменшення запасів, що зробить товарні ринки більш сприйнятливими до високої цінової волатильності. Сукупність таких попиту та пропозиції не може не вплинути на невідворотне підвищення цін сільськогосподарської продукції із перебігом часу. Єдиним, що залишається до кінця невизначеним – це ступінь і темпи цінового підвищення.

На рис. 4 наведено загальну еволюцію цін за обраними товарами, з прогнозом до 2022 року. З рисунку видно, що ціни на пшеницю та кукурудзу різко знизяться найближчим часом. Прогнозується, що усі ціни олійного комплексу значним чином знизяться у найближчі два врожайні роки. Потім очікується поступове зростання цін на продукцію олійних культур, а ціни на білкову продукцію залишаться на помірно високому рівні, що спричинене високим попитом на продовольство і паливо. Загальне зростання цін на продовольство за десятиріччя може скласти 10-40%, при цьому підвищення цін на м'ясні продукти помітно випередить темпи подорожчання зернових. Задля попередження такого зростання цін

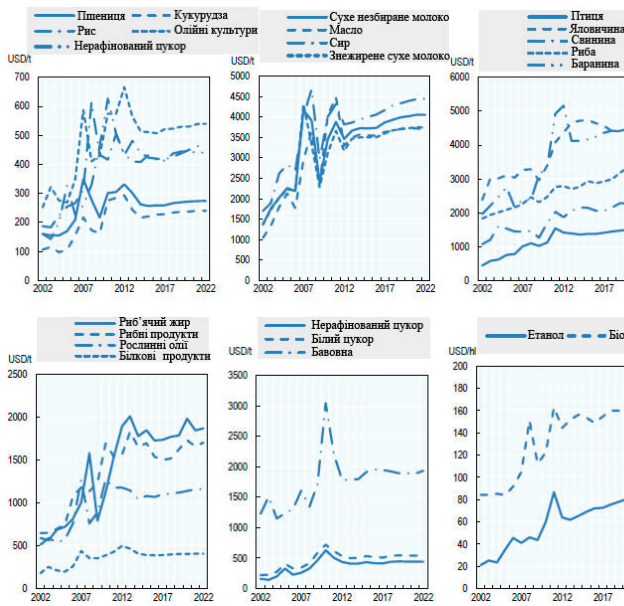


Рис. 4. Цінова динаміка на сільськогосподарську продукцію у номінальному вираженні, до 2022 р.

урядам країн світу необхідно відмовитися від колишніх методів сільськогосподарської політики, роблячи наголос на інноваціях в галузі та рості продуктивності. В умовах загального скорочення світових запасів сільськогосподарської сировини ризики коливання цін значно зростають. Будь які непередбачувані природні або штучні обставини, як то засуха, можуть призвести до зростання цін на продукти врожаю – на 15-40%.

На рис. 5 наведено еволюцію цін на сільськогосподарські товари під децю інакшим кутом.

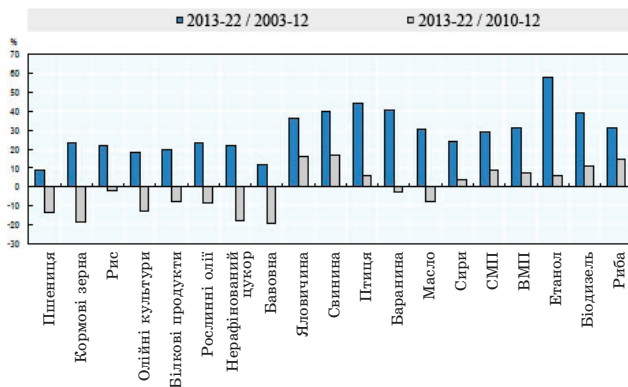


Рис. 5. Усі ціни на сільськогосподарську продукцію по-відношенню до середньої найвищої у номінальному вираженні, 2013-2022 рр., %

На рис. 5 середній рівень цін на сільськогосподарську продукцію у номінальному вираженні в прогностичному періоді 2013-2022 рр. порівнюється із середніми цінами на ці продукти в базовому періоді (2010-2012 рр.) та у попереднє десятиліття (2003-2012 рр.) [3].

Споживання сільськогосподарської продукції продемонструвало свою стійкість в умовах світових економічних потрясінь та продовження погіршення перспектив росту і зростаючого безробіття у розвинених країнах, що перемежується з періодами високих і нестабільних цін. Його визнано основним двигуном сільськогосподарського ринку у середньо-

строковому періоді. Країни, що розвиваються, відіграють зростаючу за своїм значенням роль на світовому сільськогосподарському ринку у перспективі до 2022 р., швидко та ефективно адаптуючись до змін у фундаментальних засадах цього ринку. Очікується, що саме стрімкий розвиток цих країн забезпечить високий попит на сільськогосподарські продукти до 2022 р. і, як результат, повернення до стабільного економічного зростання і попиту у розвинених країнах (рис. 6).

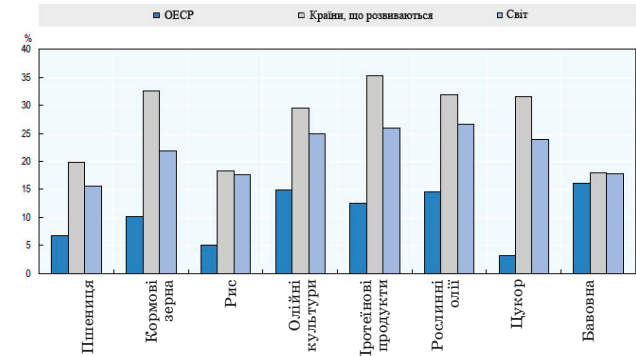


Рис. 6. Зміна споживання продукції рослинництва у 2022 р. по відношенню до 2010-2012 рр., %

Країни, що розвиваються, зі своїми вищими перспективами до прибутків від споживання продовжать диверсифікацію сільськогосподарського ринку, відходячи від базових продуктів харчування і зернових до протеїнових продуктів, включаючи м'ясо і продукцію молочної промисловості по мірі зростання своїх доходів та загального достатку.

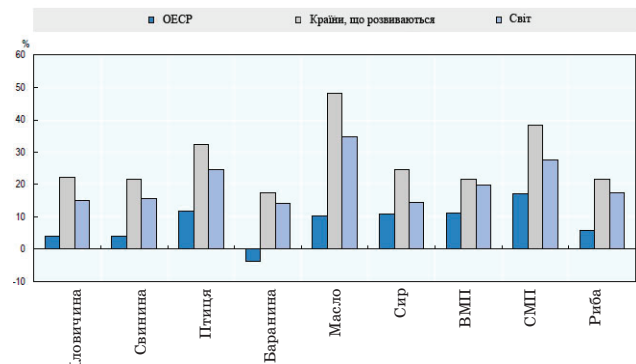


Рис. 7. Зміна споживання тваринницької та рибної продукції у 2022 р. по відношенню до 2010-2012 рр., %

З рис. 7 видно, що зростаюче споживання м'яса та молочної продукції також призведе до підвищення непрямого попиту на кормові зерна і протеїнові продукти, які використовуються для годівлі худоби у регіонах з дефіцитом вітчизняних запасів кормів, щоб задовольняти частину зростаючого попиту.

Висновки з проведеного дослідження. Головними факторами уповільнення темпів виробництва найближчим часом стануть нестача сільськогосподарських угідь, ріст витрат, зростаючий тиск екологічних факторів, а також загальне багаторічне скорочення інвестицій у сільське господарство, що викликає довгострокову тенденцією зниження цін на його базові продукти. Тим не менш воно зможе задовольнити майбутній загальносвітовий попит.

Під дією росту чисельності населення, збільшення доходів, урбанізації та зміни раціону харчування, споживання основних сільськогосподарських культур найбільш стрімко зростає у Східній Європі і Центральній Азії, а також у Латинській Америці та азійських країнах. Доля країн, що розвиваються, у світовому виробництві продовжить зростати, оскільки притік інвестицій у сільськогосподарський сектор цих країн буде сприяти скороченню розриву у продуктивності між розвиненими країнами та країнами, що розвиваються.

Щоб країни, що розвиваються, могли скористатися економічними вигодами, уряди повинні інвестувати у свій сільськогосподарський сектор для того, щоб стимулювати інновації, підвищити продуктивність і вдосконалити інтеграцію у глобальних ланцюгах доданої вартості.

Сільськогосподарські стратегії мають бути направлені на вирішення проблеми волатильності цін на товарних ринках, використовуючи інноваційні

інструменти управління ризиком, забезпечуючи при цьому стійке використання земельних і водних ресурсів та зниження продовольчих відходів та втрат.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Agricultural Market Information System (AMIS) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://statistics.amis-outlook.org/data/index.html>.
2. Agricultural Market Agency (ARR) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.arr.gov.pl/index.php?option=com_content&view=article&id=687&Itemid=528.
3. European Commission. Agriculture and Rural Development [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ec.europa.eu/agriculture/markets/index_en.htm.
4. Food and Agriculture Organization of the United Nations Organisation [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.fao.org/publications/en/>.
5. Organisation for Economic Co-operation and Development [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.oecd.org/statistics/>.

СЕКЦІЯ 3 ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК 332.1:330.101

Ажаман І.А.
*кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту та управління проектами
Одеської державної академії будівництва та архітектури*

МАРКЕТИНГОВА СТРАТЕГІЯ РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОГО ТА ЦИВІЛЬНОГО БУДІВНИЦТВА В СІЛЬСЬКІЙ МІСЦЕВОСТІ

Стаття присвячена розробці пропозицій щодо формування маркетингової стратегії, яка дозволить здійснювати збалансований розвиток промислового та цивільного будівництва в сільській місцевості для створення високоякісних умов життя на селі і ведення ефективної господарської діяльності, а також сприятиме підвищенню іміджу і рівню соціально-економічного розвитку сільських територій. В роботі обґрунтовано необхідність використання маркетингових стратегій до розвитку будівництва в сільській місцевості. Наведено авторське визначення поняття «маркетингова стратегія розвитку промислового та цивільного будівництва в сільській місцевості». Визначено чинники, які необхідно враховувати при розробці маркетингової стратегії розвитку будівництва. Визначені етапи процесу розробки та реалізації маркетингової стратегії розвитку промислового та цивільного будівництва в сільській місцевості.

Ключові слова: маркетингова стратегія, процес, розвиток будівництва, промислове та цивільне будівництво, сільська місцевість, чинники.

Ажаман И.А. МАРКЕТИНГОВАЯ СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОГО И ГРАЖДАНСКОГО СТРОИТЕЛЬСТВА В СЕЛЬСКОЙ МЕСТНОСТИ

Статья посвящена разработке предложений по формированию маркетинговой стратегии, которая позволит осуществлять сбалансированное развитие промышленного и гражданского строительства в сельской местности для создания высококачественных условий жизни на селе и ведения эффективной хозяйственной деятельности, а также будет способствовать повышению имиджа и уровня социально-экономического развития сельских территорий. В работе обоснована необходимость использования маркетинговых стратегий к развитию строительства в сельской местности. Приведено авторское определение понятию «маркетинговая стратегия развития промышленного и гражданского строительства в сельской местности». Определены факторы, которые необходимо учитывать при формировании маркетинговой стратегии развития строительства. Определены этапы процесса разработки и реализации маркетинговой стратегии развития промышленного и гражданского строительства в сельской местности.

Ключевые слова: маркетинговая стратегия, процесс, развитие строительства, промышленное и гражданское строительство, сельская местность, факторы.

Azhaman I.A. MARKETING STRATEGY OF INDUSTRIAL AND CIVIL BUILDING IN RURAL AREAS

This article is devoted to the development of proposals to build a marketing strategy that will allow for a balanced development of industrial and civil building in rural areas to create high-quality living conditions in rural areas and maintaining sound economic performance, but also will enhance the image and level of socio-economic development of rural areas. In this paper, the need to use marketing strategies to the development of building in rural areas was justified. Copyright definition of «marketing strategy is the development of industrial and civil construction in the countryside» is represented. Factors that should be considered in the formation of marketing strategy development construction defined. Stages in the process of development and implementation of marketing strategy development of industrial and civil construction in rural areas are presented.

Keywords: marketing strategy, process, development of construction, industrial and civil building, rural areas, factors.

Постановка проблеми. Сучасний стан сільської місцевості потребує реалізації комплексу заходів, направлених на підвищення її привабливості як місця постійного проживання, так і для ведення виробничо-комерційної діяльності. Для цього актуальним стає розвиток будівництва, що дозволить: створити якісні умови для сільських мешканців; реконструювати та розбудувати інженерно-технічну інфраструктуру сільських поселень, зокрема мереж водопостачання і водовідведення, зв'язку; вести в експлуатацію споруди виробничого, обслуговуючого та допоміжного характеру для ведення господарської діяльності з використанням сучасних технологій. Проте таке будівництво повинно одночасно відповідати вимогам індивідуальних замовників споруд, мати мінімальний негативний вплив на оточуюче середовище та не входити в протиріччя (не наносити шкоди) з загальними потребами місцевої

громади та суспільства в цілому. Для цього розвиток будівництва пропонується здійснювати на засадах маркетингу, відповідно до маркетингової стратегії.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні питання розробки і реалізації маркетингової стратегії висвітлюються в роботах провідних іноземних та вітчизняних вчених. Сутність та поняття маркетингових стратегій, їх види вивчали Ф. Котлер, Г. Ассель. Серед вітчизняних вчених відмічимо О.П. Панкрухіна, А.Ф. Іонова, Т.І. Лук'янца [1-5]. Використання маркетингового підходу у розвитку сільської місцевості та сільського господарства присвятили увагу М.П. Сахацький, В.П. Радченко, Ю.А. Ципкін [6-8]. Проте в науковій літературі не приділено уваги питанню використання маркетингових стратегій щодо розвитку промислового та цивільного будівництва в сільській місцевості. Враховуючи об'єктивну необхідність розвитку будівництва

на умовах задоволення потреб не тільки окремих потенційних забудовників, а й сприяння вирішенню проблем сільських громад в цілому, формуванню позитивного іміджу сільської місцевості, застосування маркетингових стратегій є одним з основних кроків досягнення таких цілей.

Постановка завдання. Метою статті є розробка пропозицій щодо формування маркетингової стратегії, яка дозволить здійснювати збалансований розвиток промислового та цивільного будівництва в сільській місцевості для створення високоякісних умов життя на селі і ведення ефективної господарської діяльності, а також сприятиме підвищенню іміджу і рівню соціально-економічного розвитку сільських територій.

Виклад основного матеріалу дослідження. У сучасній науковій літературі не сформовано єдиного поняття «маркетингова стратегія». В загальному розумінні вона розглядається як сукупність дій для досягнення поставлених цілей. Так, О.П. Панкрухін визначає, що це «...втілення комплексу домінуючих принципів, конкретних цілей маркетингу на тривалий період і відповідних рішень за вибором і агрегації засобів організації і здійснення на ринку орієнтованої на ці цілі ділової активності» [1]. Ф. Котлер зазначає, що стратегія маркетингу є раціональною, логічною побудовою, керуючись якою організаційна одиниця розраховує вирішити свої маркетингові задачі [2]. А.Ф. Іонова відзначила, що маркетингова стратегія «...розробляється на основі дослідження та прогнозування кон'юнктури товарного ринку, вивчення товарів, покупців, конкурентів та представляє собою раціональну логічну побудову, керуючись якою організація розраховує вирішити свої маркетингові задачі [3, с. 271].

У більш вузькому розумінні «маркетингова стратегія» відповідає на питання? з використанням яких стратегій або «Як?» можливе досягнення поставлених цілей. Так, Т.І. Лук'янець зазначає, що стратегія маркетингу складається зі спеціальних стратегій щодо цільових сегментів, комплексу маркетингу, рівня маркетингових витрат [4]. Г. Ассель вказує, що це – основний метод компанії впливати на покупців і спонукати їх до купівлі [5].

В свою чергу, Г. Міцберг розглядає стратегію з таких 5 позицій [9, с. 30]:

1. Стратегія як план – свідомий стратегічний процес, який підкреслює логічну та структурну послідовність подій;

2. Стратегія як хитрість – представляє собою специфічну програму, тактику чи маневр для того, щоб випередити конкурентів;

3. Стратегія як модель – під нею можна розуміти певну послідовність в поведінці, їй можна знайти раціоналістичне пояснення;

4. Стратегія як позиція – відноситься до вибору позиціонування організації в межах відповідної галузі господарства, в більш широкому стратегічному контексті позиціонування представляє собою рівновагу між організацією та тим середовищем, де вона веде господарчу діяльність;

5. Стратегія як перспектива – тут мова йде про перспективу з позицій компанії чи корпоративне уявлення про навколишнє середовище, в такому вигляді стратегія може виникати з певного набору нематеріальних цінностей компанії, підходів, корпоративного духу та поглядів.

Узагальнюючи все вищезазначене нами, пропонується визначити *маркетингову стратегію розвитку промислового та цивільного будівництва в сіль-*

ській місцевості як логічно побудований комплекс дій, процес, що базується на дослідженні сучасного стану розвитку будівництва, сільських територій та суб'єктів, які мешкають і ведуть виробничо-комерційну діяльність на селі та дозволяє досягти маркетингові цілі – забезпечити формування позитивного іміджу села як місця з високим рівнем благоустрою територій, якісними умовами життя населення та придатного для ведення ефективної виробничо-комерційної діяльності шляхом здійснення збалансованого та науково-обґрунтованого будівництва об'єктів промислового та цивільного призначення.

У результаті формування маркетингової стратегії розвитку промислового та цивільного будівництва в сільській місцевості будуть отримані відповіді на такі запитання:

- які будівельні послуги, об'єкти та матеріали користуються попитом, який ціновий діапазон (в структурному виразі) прийнятний для потенційних замовників проектів будівництва;

- хто є потенційним замовником будівельних послуг та матеріалів – є можливість побудови «портрету покупця» в розрізі окремих видів споруд (житлового, виробничого, обслуговуючого та іншого призначення), їх якісних та кількісних характеристик, регіонів, осіб, які є потенційними замовниками (фізичні, юридичні);

- які важелі є найбільш впливовими для прийняття рішення щодо будівництва будівель та споруд;

- які умови необхідно створити для активізації будівельної діяльності в сільській місцевості;

- які методи, через які канали і в яких обсягах справлятимуть вплив на потенційних забудовників та забезпечать прийняття позитивного рішення про будівництво;

- які будівельні послуги, щодо обслуговування будівель і споруд, користуються попитом в сільській місцевості і на які він може зростати, бути сформований;

- який очікуваний результат від активізації будівельної діяльності для користувачів будівельної продукції і послуг, сільської місцевості, будівельних компаній.

Основна мета (призначення) маркетингової стратегії полягає в узгодженні цілей щодо зведення будівель і споруд сільськими мешканцями, господарюючими суб'єктами на селі з їх можливостями, техніко-технологічними можливостями галузі будівництва, а також інтересами інших сільських суб'єктів, регіону, галузей господарювання в цілому. Маркетингова стратегія розвитку будівництва в сільській місцевості є складовою загальнодержавної стратегії розвитку, а тому повинна бути узгоджена з нею щодо напрямків та тенденцій. Тому при розробці маркетингової стратегії розвитку будівництва необхідно враховувати наступні чинники:

- загальні напрямки, пріоритети розвитку держави, регіонів тощо;

- законодавчо-нормативне забезпечення розвитку будівництва, сільських територій – будівельні стандарти, норми; програми підтримки розвитку регіонів, розвитку села та інше;

- соціально-економічний стан розвитку держави, територій, регіонів, сільських поселень;

- демографічний стан сільських територій, щільність населення, міграційні процеси, рівень народжуваності та смертності;

- природні, культурні особливості сільських територій;

- рівень розвитку галузі будівництва та техніко-

технологічний рівень фірм, що працюють в даній галузі;

– стан та динаміка попиту на об'єкти будівництва в розрізі їх видів;

– фінансові та інші можливості сільських жителів та господарюючих суб'єктів щодо самостійного ведення будівельної діяльності, залучення спеціалізованих організацій.

Процес розробки та реалізації маркетингової стратегії розвитку промислового та цивільного будівництва в сільській місцевості передбачає реалізацію наступних етапів – рисунок 1.

Перший етап формування маркетингової стратегії розвитку будівництва на селі передбачає формування його головної мети і системи цілей. Такою метою нами бачиться забезпечення збалансованого розвитку промислового та цивільного будівництва на сільських територіях для створення якісних умов життя сільських мешканців у відповідності до світових соціальних стандартів та умов для ефективного ведення виробничо-комерційної діяльності господарюючих суб'єктів, направленої на виробництво конкурентоспроможної продукції та формування позитивного іміджу сільської місцевості та країни в цілому.

Другий етап включає в себе заходи щодо аналізу стану розвитку будівництва в сільській місцевості, попиту на споруди і будівлі а також зовнішнього і внутрішнього середовища. В процесі такого аналізу будуть отримані дані про рівень забезпеченості визначених сільських територій будівлями житлового, соціально-культурного, виробничого, обслуговуючого та інженерно-технічного аналізу. Кожне сільське поселення вирізняється своїми особливостями та потребує проведення першочергових заходів щодо будівництва споруд певного типу, а ґрунтовний аналіз допоможе визначити, які споруди і в яких сільських населених пунктах необхідно зводити в першу чергу. Також маркетингові дослідження дозволять визначити попит та його динаміку на будівельні послуги, матеріали.



Рис. 1. Етапи процесу розробки і реалізації маркетингової стратегії розвитку промислового та цивільного будівництва в сільській місцевості

Дослідження зовнішнього середовища, а саме економічних, законодавчо-правових, політичних, демографічних, культурних та інших факторів дозволить визначити які можливості та загрози впливають на розвиток промислового та цивільного будівництва як

в цілому по країні, так і в конкретному сільському населеному пункті. Не менш важливе значення має дослідження стану розвитку галузі, а саме технологій, матеріально-технічного забезпечення, а також будівельних компаній, які здатні реалізувати будівельні проекти, надавати послуги з обслуговування споруд в сільській місцевості.

Під внутрішнім середовищем щодо розвитку будівництва нами розуміється фінансово-економічний стан, ресурсна база суб'єктів, які проживають або ведуть виробничо-комерційну діяльність в сільській місцевості. Тобто це сукупність сильних та слабких сторін суб'єктів, розміщених в сільському населеному пункті і які зацікавлені або потенційно можуть бути зацікавлені та замовляти будівельну продукцію, послуги і матеріали.

Відмітимо, що для забезпечення якості та ґрунтовності такого аналізу необхідне застосування сучасних методів, зокрема SWOT-аналізу (аналіз сильних і слабких сторін, можливостей та загроз), SNW-аналізу (Strength (сильна сторона), Neutral (нейтральної сторона), Weakness (слабка сторона)), PEST – аналізу (політичних (Policy), економічних (Economy), соціальних (Society), технологічних (Technology) аспектів), метод складання профілю середовища, метод зважування факторів зовнішнього середовища та інші.

Наступні етапи передбачають розробку загальної та функціональних маркетингових стратегій розвитку будівництва, враховуючи попередньо виявлені особливості сільської місцевості, суб'єктів, розміщених на сільських територіях, галузі будівництва. Наступними кроками є визначення строків реалізації стратегії та управління процесом реалізації маркетингової стратегії розвитку будівництва в сільській місцевості.

Основними складовими базової (загальної) стратегії розвитку будівництва в сільській місцевості є наступні.

Формування інформаційних баз даних, в яких накопичуватиметься інформація щодо: «пропозиції» будівельних послуг і матеріалів – компаній, які пропонують на ринок будівельні матеріали, розробляють та реалізують будівельні проекти, їх цінову політику; «попиту» – які об'єкти необхідно будувати в сільській місцевості, їх масштаби, призначення, основні вимоги, орієнтовний бюджет та інші; динаміки таких «попиту» та «пропозиції»; законодавчо-нормативне забезпечення розвитку будівництва в сільській місцевості. Такі бази даних повинні діяти на засадах вільного доступу всіх зацікавлених осіб та постійного оновлення.

Ще однією складовою є налагодження комунікацій між учасниками процесу розвитку будівництва в сільській місцевості. Виконання такого нами бачиться за рахунок створення місцевих об'єднань громадян, господарюючих сільських суб'єктів та інших організацій, в тому числі і представників органів влади, які зацікавлені в стабільному розвитку певної місцевості. До завдань таких об'єднань буде входити визначення пріоритетних напрямків будівництва для вирішення проблем сільської місцевості та встановлення взаємозв'язку між сторонами, здатними та зацікавленими в їх вирішенні.

Не менш важливе значення мають «представницькі заходи». До них відносяться інформаційна, соціальна реклама, інші, направлені на формування лояльного ставлення до сільської місцевості як місця проживання та працевлаштування. Реалізація таких заходів, в першу чергу, необхідно покласти та місцеві органи влади, так як саме вони обізнані в осо-

близькостях і принадах певних територій, а також в першочергових завданнях щодо їх розвитку шляхом будівництва.

Висновки з проведеного дослідження. Маркетингова стратегія дозволить здійснювати збалансований розвиток промислового та цивільного будівництва в сільській місцевості для створення високоякісних умов життя на селі і ведення ефективної господарської діяльності, а також сприятиме підвищенню іміджу і рівню соціально-економічного розвитку сільських територій. Основна мета (призначення) маркетингової стратегії полягає в узгодженні цілей щодо зведення будівель і споруд сільськими мешканцями, господарюючими суб'єктами на селі з їх можливостями, техніко-технологічними можливостями галузі будівництва, а також інтересами інших сільських суб'єктів, регіону, галузей господарювання в цілому. Маркетингова стратегія розвитку будівництва в сільській місцевості є складовою загальнодержавної стратегії розвитку, а тому повинна бути узгоджена з нею щодо напрямків та тенденцій. Тому при розробці маркетингової стратегії розвитку будівництва необхідно враховувати визначені в роботі чинники. Основними складовими базової (загальної) стратегії розвитку будівництва в сільській місцевості є формування інформаційної бази даних, налагодження комунікацій між учасниками процесу розвитку будівництва в сільській місцевості та «представницькі заходи», до яких відносяться ін-

формаційна, соціальна реклама, інші, направлені на формування лояльного ставлення до сільської місцевості як місця проживання та працевлаштування.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Панкрухин А.П. Маркетинг. / Панкрухин А.П. – М. : ИКФ Омега-Л, 2002. – 656 с.
2. Котлер Ф. Основы маркетинга: Пер. с англ. / Общ. ред. и вступ. Е.М. Пеньковой / Котлер Ф. – Новосибирск : Наука, 1992. – 736 с.
3. Ионова А.Ф. Словарь терминов рыночной экономики / Ионова А.Ф., Комаров М.А., Максимов М.М.; Под ред. В.М. Питерского. – М.: Недра, 1994. – 336 с.
4. Лук'янець Т.І. Рекламний менеджмент: Навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисципліни / Лук'янець Т.І. – К. : КНЕУ, 2002. – 200 с.
5. Ассэль Г. Маркетинг: принципы и стратегия / Ассэль Г. – М. : ИНФРА, 1999. – 804 с.
6. Радченко В.П. Маркетинг сельских территорий в системе территориального управления: принципы, инструментальный аппарат: автореф. дис. на соискание степени докт. экон. наук: специальность 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством» / В.П. Радченко – Ростов н/Д, 2011. – 60 с.
7. Сахацький М.П. Проблеми відродження сільського господарства / Сахацький М.П. – К. : ІАЕ, 2000. – 304 с.
8. Цыпкин Ю.А. Агрорекламинг в системе факторов эффективного хозяйствования: дис. на соискание степени докт. экон. наук: специальность 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством» / Ю.А. Цыпкин – М., 1998. – 397 с.
9. Эткинсон Дж. Стратегический маркетинг: ситуации, примеры: Учеб. пособие. пер. с англ. под ред. проф. Ю.А. Цыпкина / Дж. Эткинсон, Й. Уилсон – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 471 с.

УДК 338.244

Байдала В.В.

кандидат економічних наук, доцент, докторант

Національного університету біоресурсів і природокористування України

Бутенко В.М.

кандидат економічних наук, доцент

Сумської філії Харківського національного університету внутрішніх справ

ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД КЛАСТЕРИЗАЦІЇ ТА МОЖЛИВОСТІ ЙОГО ЗАСТОСУВАННЯ В УКРАЇНІ В УМОВАХ РОЗВИТКУ БІОЕКОНОМІКИ

Стаття присвячена актуальним питанням переходу до біоекономіки, яка забезпечує баланс між інтересами економіки, суспільства та задачами збереження природного середовища у довгостроковій перспективі. Кластерний підхід, науково-технологічні платформи та соціальне партнерство оптимальним чином сприяють розвитку біоекономіки. Проаналізований досвід передових країн підтверджує наявність низки позитивних ефектів діяльності кластерних утворень. Запропоновано модель інноваційного територіального агробіотехнологічного кластеру. Представлено класифікацію позитивних економічних, соціальних та екологічних ефектів функціонування агробіокластеру.

Ключові слова: біоекономіка, біотехнології, інноваційний кластер, виробничий кластер, агробіотехнологічний кластер, соціальне партнерство, синергія, стійкий розвиток.

Байдала В.В., Бутенко В.М. ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ КЛАСТЕРИЗАЦИИ И ВОЗМОЖНОСТИ ЕГО ПРИМЕНЕНИЯ В УКРАИНЕ В УСЛОВИЯХ РАЗВИТИЯ БИОЭКОНОМИКИ

Статья посвящена актуальным вопросам перехода к биоэкономике, которая обеспечивает баланс между интересами экономики, общества и задачами сохранения окружающей природной среды в долгосрочной перспективе. Кластерный подход, научно-технологические платформы и социальное партнерство оптимальным образом содействуют развитию биоэкономике. Проанализированный опыт передовых стран подтверждает наличие ряда позитивных эффектов деятельности кластерных образований. Предложена модель инновационного территориального агробиотехнологического кластера. Представлена классификация положительных экономических, социальных и экологических эффектов функционирования агробиокластера.

Ключевые слова: биоэкономике, биотехнологии, инновационный кластер, производственный кластер, агробиотехнологический кластер, социальное партнерство, синергия, устойчивое развитие.

Baidala V.V., Butenko V.M. FOREIGN EXPERIENCE OF CLUSTERIZATION AND POSSIBILITY OF ITS APPLICABILITY IN UKRAINE FOR DEVELOPMENT OF THE BIOECONOMY

The article deal with current issues of the transition to the bioeconomy, which provides a balance between the interests of economy, society and the conservation of the environment in the long term. Cluster approach, scientific and technological platforms and social

partnership optimally contribute to the development of the bioeconomy. Analyzed the experience of advanced countries confirms the presence of a number of positive effects of the cluster formations activities. There is considered a model of the innovative territorial agribiotechnological cluster. The classification of the positive economic, social and environmental effects of the activities agribiocluster are demonstrated.

Keywords: bioeconomy, biotechnologies, innovative cluster, production cluster, agribiotechnological cluster, social partnership, synergy, sustainable development.

Постановка проблеми. Економічні, соціальні та екологічні проблеми досягли критичної маси у світі та в Україні зокрема. Це зумовлює необхідність формування біоекономіки, перехід до якої в різних країнах відбувається специфічним чином, що залежить від особливостей природного, фізичного та людського потенціалів. Головна задача для української економіки на довгострокову перспективу – перехід до моделі ресурсо- та енергоощадної економіки, що базується, головним чином, на поновлюваних джерелах, має за пріоритет цінність та якість людського життя, а також збереження навколишнього середовища.

Не викликає заперечень доцільність переходу до біоекономіки, але постає питання, які моделі виробництва і споживання та в цілому форми господарювання є оптимальними для її функціонування. Вочевидь, прийнятними будуть моделі, котрі забезпечують скорочення виробничих ланцюжків, загальну економію витрат, не створюють додаткового навантаження на навколишнє середовище, поліпшують добробут людей тощо. Однією із таких моделей, як показує світовий досвід, є модель агробіотехнологічного кластеру.

Інноваційні енергоефективні агробіотехнологічні кластери, які використовують біотехнології, є вигідними з економічної, соціальної та екологічної точок зору.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми кластеризації економіки розглядалися у працях багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених. Зокрема, В.М. Геєць наголошував на особливій актуальності питання розвитку кластерів в Україні [1]. М.Ф. Кропивко аналізував концептуальні підходи до кластерної організації агропромислового виробництва [2]. П.Т. Саблук у своїх роботах розглядав процес кластеризації як такий, що підвищує конкурентоспроможність та соціальну спрямованість аграрної економіки [3]. В.М. Грицик розглядав особливості формування кластерів з метою з максимально можливого використання потенціалу регіонів [4]. Т.В. Олефіренко аналізувала необхідність вдосконалення управління розвитком аграрного сектору на основі кластерного підходу [5]. А.В. Ульяновченко виклав концептуальні положення підвищення конкурентоспроможності АПК України на кластерній основі [6]. Варто також відмітити працю Р.Х. Хасанова, в якій запропоновано методику формування кластеру з використанням технологічної моделі, бізнес-моделі та моделі взаємодії детермінантів конкурентної переваги [7]. О.І. Шаманська досліджувала теоретичні основи розвитку інтеграційних процесів в агропромисловому комплексі, визначивши основні переваги та форми здійснення агропромислової інтеграції [8]. Водночас потребують подальшого дослідження питання створення та розвитку саме агробіотехнологічних інноваційних кластерів як способу організації взаємодії підприємств в умовах переходу до біоекономіки.

Постановка завдання. Метою статті є вивчення та узагальнення проблем формування кластерів в зарубіжних країнах, а також можливостей імплементації позитивних результатів такого досвіду на вітчизня-

них теренах, враховуючи сучасний тренд, спрямований на формування та розвиток біоекономіки.

Виклад основного матеріалу. Усвідомлення вичерпності запасів нафти, газу та інших природних ресурсів, поряд із необхідністю збереження довкілля зумовлюють формування нових підходів та ідей способів виробництва благ. Одним із таких підходів сьогодні є біоекономіка, яка втілює найбільш важливі технологічні зміни та зменшує розкол між природою, суспільством та індивідом.

Біоекономіка заснована на використанні поновлюваних ресурсів і сучасної біотехнології, здатна вирішувати низку економічних, соціальних та екологічних проблем, таких як забезпечення населення якісними продуктами харчування і сучасними засобами діагностики та лікування, створення нових видів палива і біоматеріалів, переорієнтація цілих галузей промисловості на використання недоволеної органічної сировини і вторинних ресурсів, розвиток наукомістких виробництв (біоінформатики, нанотехнології), поліпшення стану довкілля, мінімізація напрямів глобального потепління тощо [9]. Традиційна ринкова економіка часто не бере до уваги екологічні фактори і, на думку С. Бобильова, є антиекологічною та антисоціальною [10]. Натомість біоекономіка може допомогти подолати кризу сучасної техногенно-споживацької цивілізації.

Розвиток біоекономіки сьогодні економічно доцільний, на нашу думку, на основі такої форми господарювання як агробіотехнологічний кластер, оскільки саме кластерна організація допомагає подолати логістичні та інші проблеми, пов'язані із масовим виробництвом біопродукції.

Авторство у розробці та впровадженні кластерного підходу розвитку регіонів належить консалтинговій компанії Monitor Group, засновниками якої є професори Гарвардської Школи Бізнесу Майкл Портер і Марк Фуллер. Суть кластерного підходу полягає у погодженому розвитку групи юридично незалежних компаній з одного регіону, які працюють у суміжних галузях [11].

За М. Портером, кластер (чи промислова група) – це група взаємозв'язаних компаній, що є сусідами, і пов'язаних з ними організацій, діючих в певній сфері і таких, що характеризуються спільністю діяльності і взаємодоповнюючих один одного [11].

Центральним моментом формування кластера є не просто територіально-географічне зближення, територіальне об'єднання виробництв декількох різних галузей, між якими можливі синергізм і взаємно функціональні стосунки (за типом постачальник-споживач, розробка суміжних рішень і ін.). Завдання полягає в тому, щоб довести ряд принципово нових лабораторних технологій, дія яких заснована на нових принципах і ефектах, до практики.

В ЄС процеси кластеризації економіки активізувались ще в 1968 р., коли був створений Європейський фонд регіонального розвитку, а конкретні національні програми підтримки кластерів стали основним пріоритетним напрямом промислового розвитку країн Європи. В 1975 році почалась діяльність Європейського фонду регіонального розвитку, а в 1988 році Євро-

парламентом була прийнята Хартія регіоналізму та створена Рада регіональних і місцевих співтовариств. Важливими кроками в цьому ж напрямі було виконання 7 Рамкових Програм урядами європейських країн, дякуючи яким було здійснено багато перетворень в розвитку кластерних структур, як на національному, міжрегіональному та загальноєвропейському рівнях, досягнуто значного прогресу в підвищенні конкурентоспроможності регіонів Європи [12].

На сьогодні в ЄС налічується більше 2 тис. кластерів, в яких працює 38% усієї європейської робочої сили. Кластеризацією повністю охоплені промисловість Данії, Норвегії, Швеції, Фінляндії. В промислових кластерах Італії зайнято 43% робочої сили країни і виробляється більше 30% обсягів експортної продукції. Слід відмітити успішне функціонування промислових кластерів в Німеччині, в першу чергу, в хімії, машинобудуванні і біотехнологіях. Дякуючи саме кластерам в останні роки Німеччина стала міжнародно-визнаним науковим та економічним центром у сфері біотехнологій. У 2012 р. оборот біотехнологічної галузі промисловості Німеччини був

близько 3 млрд. євро, а у сфері наукових біотехнологічних досліджень працювало 31 тис. науковців. Витрати на наукові дослідження і розробки в цій галузі склали біля 1,0 млрд. євро. Усі ці роботи виконувались в рамках затверджених урядом цільових програм Bio Regio (створення «біорегіонів»), Bio Profile (медичні біотехнології), Bio Chance PLUS (інновації в біотехнологіях), «КМУ – innovative: Biotechnologie + Bio Chance» (для малого і середнього бізнесу), «GO – BIO» (по створенню нової продукції для світових ринків). В рамках цих програм інноваційні німецькі фірми у 2013 р. брали участь у більш, ніж 40 міжнародних виставках, в т.ч. по біотехнологіях. Слід відмітити, що у Німеччині, як і у багатьох інших країнах, кластерна політика почала формуватися на регіональному рівні раніше за національний рівень (як це і відбувається тепер в Україні). Такі німецькі землі, як Баден-Вюртемберг, Баварія, Північний Рейн – Вестфалія, започаткували програми по формуванню кластерів ще у 80-ті роки. У свою чергу, федеральний уряд ініціював перші програми зі створення мереж лише у середині 90-их років [13].

Таблиця 1

Структура кластерних систем по регіонах України

Економічний регіон	Пріоритетні напрями розвитку кластерів	Реально діючі кластерні структури
Подільський: - Вінницька обл. - Тернопільська - Хмельницька обл.	Машинобудування, підтримка існуючих кластерів (швейного, будівельного, харчового, туризму)	- Хмельницький будівельний кластер, Хмельницький швейний кластер, - Кам'янець-Подільський туристичний кластер, - кластер сільського туризму «Оберіг» (с. Гриців, Хмельницька обл.), - інноваційно-інвестиційний кластер (м. Тернопіль), - Вінницький переробно-харчовий кластер
Карпатський: - Закарпатська обл. - Львівська обл. - Івано-Франківська - Чернівецька обл.	Хімічний, харчовий, оздоровлення і туризму, деревообробки, народних промислів, швейний, будівельний, автобудування	- кластер виробництва сувенірів «Сузір'я», - транспортно-логістичний кластер Закарпаття, - туристський кластер «Сім чудес України», - Львівський кластер ІТ та бізнес-послуг, - кластер біотехнологій
Причорноморський: - Миколаївська обл. - Одеська обл. - Херсонська обл.	Високих технологій, суднобудівний, мікроелектроніки, агропромислової, рибний, логістики, оздоровлення і туризму	- транспортно-логістичний кластер «Південні ворота України» (м. Херсон), - кластер «Транзитний потенціал України» (м. Одеса), - 3 кластера в Придунав'ї - 5 кластерів в Миколаївській обл.
Поліський: - Волинська обл. - Житомирська обл. - Рівненська обл. - Чернігівська обл.	Агропромисловий, продовольчий, екологічний туризм, деревообробки та обробки граніту	- Кластер деревообробки (Рокитнівський р-н Рівненської обл.), - лісові кластери, - туристсько-рекреаційні кластери
Донецький: - Донецька обл. - Луганська обл.	Машинобудівний, хімічний, гірничошахтний, металургійний, харчовий, переробної промисловості	Національний інноваційний кластер «Нові технології природокористування»: - транскордонний нанокластер
Придніпровський: - Дніпропетровська - Запорізька обл. - Кіровоградська обл.	High-Tech (аеро-, електроніка, біотехнології), машинобудівний, металургійний, хімічний, харчової та переробної промисловості	Національний інноваційний кластер «Нові машини» та будівельний кластер (м. Дніпропетровськ), інноваційний технологічний кластер «АгроБУМ» та медовий кластер «Бджола не знає кордонів» (м. Мелітополь), харчовий кластер «Купуй Запорізьке. Обирай своє» (м. Запоріжжя)
Східний: - Полтавська обл. - Сумська обл. - Харківська обл.	Високі технології, хімічний, машинобудівний, металургійний, металообробки, електроенергетики, харчової, паливної промисловості агропромисловий, туризму та оздоровчого туризму	Регіональний кластер екологічно чистої агропродукції (Полтавська обл.), Сумський кластер екологічно чистої АПК продукції, Сумський будівельний кластер, - Харківський технопарк «Технополіс» – кластер альтернативної енергетики та науково-освітній кластер. Також – авіаційний, космічної сфери, енергомашинобудівний, фармацевтичний, нанобіотехнологій, охорони здоров'я, бронетехніки, с/г машинобудування
Центральний: - Київська обл. - Черкаська обл.	High-Tech (нові матеріали), будівельний, машинобудування, продовольчий, туризму	Національний інноваційний кластер «Енергетика сталого розвитку» (м. Київ, Політехніка), Національний інноваційний кластер «Технології інноваційного суспільства» (м. Київ, Політехніка), Національний інноваційний кластер «Інноваційна культура суспільства» (м. Київ, КНУ ім. Т. Шевченка), Національний інноваційний кластер «Нові продукти харчування» (Київська обл.)

Джерело: [14]

Приклад світу в цьому подали США, де з 2010 р. в межах бюджету щорічно виділяється до 100 млрд. дол. на підтримку розвитку регіональних інноваційних кластерів і бізнес-інкубаторів, оскільки їх вважають критичною компонентою існуючої та майбутньої національної економічної конкурентоздатності. У 2013 р. в США, в рамках кластерів працювало більше половини усіх підприємств. Біля 400 кластерів США в минулому році забезпечили більше 60% ВВП країни. Також кластери забезпечують більше 32% зайнятості (не включаючи бюджетний сектор); в кластерах на 44% вищий рівень продуктивності праці, ніж в цілому по країні, та рівень заробітної плати вищий на 29 відсотків [13].

До числа найбільш кластеризованих відноситься японська економіка. Через спад в розвитку економіки регіонів Японії у 1970–80-х роках промислові кластери опинилися в центрі уваги уряду, котрий підтримав тренд, за якого кожний регіон намагався використовувати шляхи стимулювання зростання за рахунок власних ресурсів, формування венчурного бізнесу та нових галузей. Держава сприяла кластеризації через створення особливих економічних зон та полегшення оподаткування ефективних кластерів. І навіть в останні роки уряд Японії активізує створення регіональних кластерів у зв'язку з демографічним станом та намаганням повернути в країну японський капітал, розміщений в інших азійських країнах. Яскравий приклад подає автопромисловий кластер «Тойота», котрий є мережею із 122 прямих постачальників включає в себе 40 тис. субпідрядних малих та середніх підприємств, при цьому кластер виключає потенційну конкуренцію, а цінові стратегії при закупівлі компонентів сприяють оптимізації виробництва [13].

Показовим також є досвід КНР. Сьогодні там сформовано 1300 індустріальних та інноваційних кластерів, не враховуючи кількох тисяч постачально-логістичних кластерів. У системі інноваційних кластерів зараз зайнято більше 560 тис. наукових та інженерних працівників (в тому числі – більше 52 тис. магістрів, більше 9 тис. PhD), а також третина всіх випускників коледжів (1,33 млн із 4 млн). У цій же системі працює біля 250 бізнес-інкубаторів інноваційних та високих технологій, створено потужні дослідницькі центри (R&D) з обсягом інвестицій у 8 разів більших за середньонаціональні. Інноваційні кластери дозволяють Китаю побудувати національну інноваційно-інвестиційну мережу та тим самим закласти сучасну основу інноваційно-інвестиційного інтерактивного постіндустріального суспільства та відповідної економіки [13].

Що стосується менш потужних країн – в Індії діє більше 2 тис. кластерів, з них 388 – промислових, 1657 – таких, що об'єднують ремісничі підприємства. При цьому кластери забезпечують більше 60% експортної продукції країни, деякі крупні кластери виробляють до 90% окремих видів продукції, що виробляється в країні (одяг, ювелірні та шкіряні вироби) [13].

На жаль, Україна серйозно відстає у питаннях впровадження кластерів навіть від своїх найближчих сусідів.

У вітчизняній економіці ще не створено цілісної системи територіальних інноваційних кластерів. Відсутність венчурного кредитування, державної підтримки, досвіду роботи в нових умовах відлякують підприємців від вкладання коштів у створення локальних, регіональних чи міжрегіональних кластерів.

Але не дивлячись на це, процес формування кластерів все ж триває. У табл.1 наведена інформація щодо існуючих українських кластерів.

Згідно з дослідженнями Національного наукового центру «Інститут аграрної економіки» Національної академії аграрних наук України, ефективність від впровадження кластерних утворень характеризується такими показниками (табл. 2).

Таблиця 2
Очікуваний економічний ефект від формування організаційно-управлінських структур забезпечення розвитку великотоварного агропромислового виробництва

Показник	2012-2015 рр.	2016-2020 рр.
Кількість кластерних об'єднань:	x	x
- агропродуктивних	270	330
- територіально-виробничих	150	340
- науково-виробничих	30	60
Кількість підприємств у 1 об'єднанні, од.	40	30
Середній прибуток 1 підприємства за рік, грн.	312 500	400 000
Приріст прибутковості 1 підприємства за рік (10%), грн.	31 250	40 000
Приріст прибутковості всіх підприємств кластера за рік, млн. грн.	1,25	1,2
Приріст прибутковості всіх підприємств кластера за визначений період, млн. грн.	5,0	6,0

Джерело: [15]

Враховуючи наведені показники, можна зробити висновок про певну перспективність для економіки України кластерних об'єднань.

За даними досліджень М.А. Хвесика та А.С. Лисецького, в економіці розвинутих країн світу, в тому числі і в аграрному секторі, найбільш доцільним є формування двох типів кластерів – інноваційного та виробничого [16].

Інноваційний кластер є найбільш прогресивною формою досягнення конкурентних переваг шляхом об'єднання наукових, науково-дослідних установ, закладів освіти, консалтингових компаній, інжинірингових фірм, бізнесових структур за підтримки інноваційного провайдингу, інших організацій та загальною централізованою координацією їх дій з допомогою внутрішньо-фірмової ієрархії та ринкового механізму ведення господарства [16].

Виробничий кластер об'єднує сільськогосподарських виробників, переробку та зберігання продукції, систему логістичних та маркетингових компаній, підприємства обслуговуючих галузей. Головними його перевагами є більш тісні та «дешеві» міжгосподарські зв'язки, наявні умови для застосування дії ефекту масштабу виробництва за рахунок загального використання виробничих сил, а також досягнення значних конкурентних переваг за рахунок створення замкненого циклу виробництва, зберігання та переробки продукції [16].

У 70–80-ті роки минулого століття академік Ю.А. Овчинников ввів поняття біокластера – нової форми об'єднання академічних і галузевих інститутів, вніс і виробництво, впровадив в життя це вдале рішення. В результаті в найкоротші терміни вда-

лося закласти матеріально-технічну базу біоіндустрії і налагодити масовий випуск генно-інженерних препаратів для медицини і ветеринарії в СРСР [17].

Спираючись на увесь цей досвід, можна зробити висновок, що біокластерний підхід є доцільним для формування української біоекономіки. Біокластери можуть стати центрами розвитку регіонів.

Ми пропонуємо таку модель агробіокластера (рис. 1).

Кластеруютьчим елементом, на нашу думку, є одне або кілька біотехнологічних підприємств, котрі є конкурентоспроможними на ринку і виробляють якісну продукцію для потреб більшості підприємств кластера та інших суб'єктів ринку (наприклад, заводи по виробництву біопалива, продуктів харчування, кормів, ліків, чистих хімікатів, полімерів тощо).

Як справедливо зазначає Г.Є. Мазнев, інноваційний кластер здатний розвиватися тільки при постійному створенні й впровадженні новацій та високій інновативній здібності учасників кластера. Такі умови в інноваційному кластері забезпечуються наявністю в його структурі розвинутої дослідницької сфери, яка може бути представлена університетами і науково-дослідними установами. Це дасть змогу генерувати нові ідеї з високою частотою та періодичністю [18]. На рис. 1 ця дослідницька сфера показана як елемент «науково-дослідна установа». Наявність в складі агробіокластеру науково-дослідних установ та навчальних закладів поліпшує наукове забезпечення виробництва на основі створення стійкого зв'язку між сучасними розробками й виробництвом.

Сільськогосподарські підприємства, підприємства лісового господарства, рибного господарства та інші постачальники товарів та послуг складають виробничу та соціальну інфраструктуру агробіотехнологічного кластера. Цей компонент забезпечує агробіотехнологічний кластер біосировиною, іншими ресурсами та послугами соціальної інфраструктури. За рахунок близького територіально-географічного розташування дані підприємства одержують низку переваг, оскільки зменшуються витрати на зберігання та транспортування швидкопсувної сировини, яка звичайно збирається в стислі терміни і часто має низький вміст енергії в одиниці об'єму.

Постачальником трудових ресурсів, споживачем кінцевої продукції та в кінцевому результаті реципієнтом соціо-еколого-економічних благ, що їх виробляє агробіокластер, є в нашій моделі домогосподарства (рис. 1).

У цілому всі вищеперераховані елементи агробіокластера складають відносно незалежну систему, котра за необхідності має можливість вступати в економічні відносини із зовнішніми постачальниками ресурсів і капіталу та споживачами благ.

У нашій моделі влада виступає регулятором, який забезпечує координацію та гармонізацію відносин між різними структурними елементами кластера, здійснює інформаційну підтримку всіх

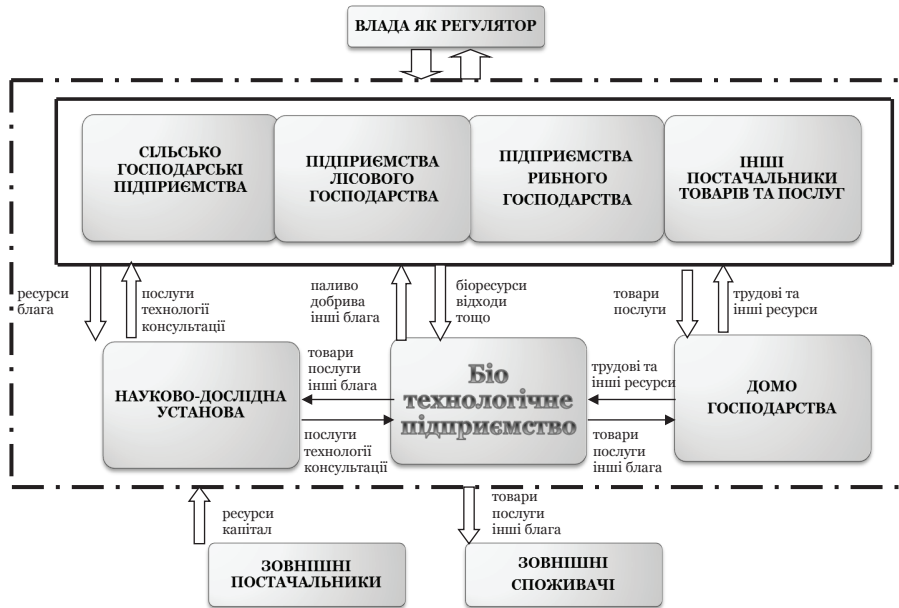


Рис. 1. Модель інноваційного агробіотехнологічного кластеру

Джерело: власна розробка

учасників для формування більш ефективної стратегії розвитку.

Деякі дослідники, наприклад, Р.В. Некрасов, стверджують, що взаємодія в кластері характеризується наявністю високого рівня конкуренції [19]. Напротив, ми вважаємо, що наявність конкурентних відносин всередині кластеру може привести до нівелювання синергетичного ефекту, який є однією з яскравих особливостей функціонування кластерних систем. На нашу думку, різні інтереси учасників кластерних утворень, які теоретично можуть стати підґрунтям для загострення конкуренції, можуть бути узгоджені на основі принципів соціального партнерства, коли кожен із них свідомо здійснює адекватний внесок заради успішного розвитку системи в цілому.

Соціальне партнерство як взаємодія всіх, хто бере участь у реалізації суспільних, життєво важливих проєктів, припускає спільні чи узгоджені цілі, які обов'язково враховують приватні інтереси кожної зі сторін. Однак дотримання балансу інтересів сторін для якомога повного і якісного задоволення суспільних інтересів є головною метою соціального партнерства.

Соціальне партнерство між учасниками агробіотехнологічного кластеру та владою дає такі переваги, як, наприклад чіткі, прозорі правила гри, гарантований ринок збуту та гарантована ресурсна база, гарантована підтримка кластерного утворення з боку держави шляхом надання пільг у землевідведенні, користуванні надрами тощо, шляхом часткового фінансування НДДКР; створення більш сприятливих умов для впровадження здобутків науково-технічного прогресу, пом'якшення соціально-економічних проблем, розвиток соціальної сфери, поліпшення здоров'я та покращення добробуту населення, підвищення ймовірності якісного задоволення потреб, раціональне використання ресурсів, зменшення тиску на довкілля, розвиток місцевих ринків капіталу, товарів та послуг тощо.

Позитивні ефекти функціонування агробіотехнологічних кластерів, перш за все, забезпечуються за рахунок синергії і можуть бути класифіковані та роз-

поділені, на нашу думку, на три групи: економічні, соціальні та екологічні ефекти (табл. 3).

Таблиця 3

Позитивні ефекти функціонування інноваційних територіальних агробіотехнологічних кластерів

Ефект	Складові ефекту
Економічний	<ul style="list-style-type: none"> • підвищення ефективності і обсягів сільськогосподарського виробництва за рахунок продуктів біовиробництва (паливо, добрива) • скорочення процесу комерціалізації технологій, що веде до підвищення ефективності роботи всіх учасників кластера • зниження собівартості продуктів біовиробництва завдяки скороченню ланцюжків товарообмінних операцій • підвищення в цілому конкурентоспроможності сільгоспвиробників та інших підприємств як наслідок вище переліченого • збільшення інноваційної активності та інвестиційної привабливості біоeкономіки • збільшення попиту на спеціалізовану наукоємну продукцію • вдосконалення діючих виробничих потужностей на основі запровадження нових біо-, nano-, інфотехнологій • зменшення залежності від імпорту технологій завдяки розробці власних • підвищення платоспроможності населення, що стимулює виробництво більш якісної продукції
Соціальний	<ul style="list-style-type: none"> • формування кваліфікованих робочих місць з відповідним рівнем забезпечення • закріплення в сільській місцевості молодих висококваліфікованих спеціалістів • формування ефективної системи мотивації в усіх складових агробіокластеру • сприяння розширеному відтворенню людського капіталу • підвищення інтелектуально-культурного розвитку населення • зростання рівня ділової активності на території • поліпшення умов життєдіяльності людини • зростання добробуту та якості життя населення • динамічне формування середнього класу • розвиток сільських територій • ріст доходів і відрядувань до бюджетів всіх рівнів
Екологічний	<ul style="list-style-type: none"> • зменшення навантаження на довкілля завдяки: • збільшення частки біологічних очисних споруд у їх загальній кількості • зростання частки відходів, що перероблюються з використанням біотехнологій • зменшення частки безповоротного споживання в об'ємі використаної води • зменшення надходження забруднюючих речовин в атмосферу, ґрунти та водойми • зменшення використання пестицидів та інших отрутохімікатів; зменшення частки деградованих земель • озеленення населених пунктів • зменшення викидів CO₂ в атмосферу • площа ґрунтів, підданих біоремедіації (біостимуляції, біодоповненню, фітостимуляції)

Джерело: власні дослідження

Не претендуючи на всеосяжність, можна ж все ж стверджувати, що зазначені в табл. 3 ефекти від функціонування територіальних інноваційних агробіотехнологічних кластерів свідчать про перспектив-

ність біоекономічного тренду в соціо-еколого-економічному розвитку України.

Висновки. Економічне зростання є виправданим лише тоді, коли між інтересами економіки, суспільства та задачами збереження природного середовища забезпечується довгостроковий стійкий баланс. Забезпечити такий баланс може перехід до біоекономіки.

Ми приєднуємося до думки, що біоекономіка повинна розвиватися, спираючись на кластерний підхід, технологічні платформи та соціальне партнерство.

Шляхом вивчення та узагальнення зарубіжного та вітчизняного досвіду кластеризації економіки ми прийшли до висновку що з огляду на всю сукупність позитивних економічних, соціальних та екологічних ефектів створення та розвиток інноваційних агробіотехнологічних кластерів має сприятливий вплив на становлення біоекономіки в Україні.

Враховуючи той факт, що кластери не рекомендовано створювати «з нуля», перспективу подальших досліджень вбачаємо у визначенні існуючих територіальних угруповань, що мають ознаки кластерів, та розробці механізму їх комплексної підтримки в напрямку формування біоекономіки в країні.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гець В.М. Кластери і мережеві структури в економіці – тема досить цікава, але на сьогодні ще до кінця не вивчена / В. Гець // Економіст. – 2008. – № 10. – С. 10–11.
2. Кропивко М.Ф. Концептуальний підхід до кластерної організації та управління розвитком агропромислового виробництва / М.Ф. Кропивко // Економіка АПК. – 2010. – № 11. – С. 3–13.
3. Саблук П.Т. Кластеризація як механізм підвищення конкурентоспроможності та соціальної спрямованості аграрної економіки / П.Т. Саблук, М.Ф. Кропивко // Економіка АПК. – 2010. – № 1. – С. 3–13.
4. Грицик В.М. Формування кластерів як важливий чинник розвитку економіки регіонів / В.М. Грицик // Збірник наукових праць Уманського національного університету садівництва. – 2010. – № 73. – С. 18–24.
5. Олефиренко Т.В. Развитие сельскохозяйственного производства региона на основании кластерного подхода: проблемы и перспективы / Т.В. Олефиренко // Электронный ресурс. – Режим доступа : http://www.iupr.ru/domains_data/files/zurnal_10/Olefirenko.pdf.
6. Ульяновко А.В. Повышение конкурентоспособности аграрного сектора экономики Украины на кластерных основах / А.В. Ульяновко // Вестник аграрной науки. – 2010. – № 10. – С. 56–59.
7. Хасанов Р.Х. Партнёрство государства и бизнеса в рамках кластерных взаимосвязей. [Текст]: монография / Р.Х. Хасанов. – Омск : Изд-во Омского филиала негосударственного образовательного учреждения высшего профессионального образования «Московская финансово-промышленная академия», 2010. – 240 с.
8. Шаманська О.І. Теоретичні основи формування та розвитку агропромислової інтеграції / О. І. Шаманська // Ефективна економіка. Електронний ресурс. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1632>.
9. Агробіокластер. Загальні питання і основна ідея проекту. / Електронний ресурс. Режим доступу : http://enna.com.ua/ukr_agrobiocluster.html.
10. Сабадаш В.В. Урегулирование экологических конфликтов: экономико-организационные предпосылки «зеленой» экономики / В.В. Сабадаш, С.Н. Бобылёв, Л.Г. Мельник // Механізм регулювання економіки. – 2012. – № 1. – С. 64–80.
11. Porter M.E. The Competitive Advantage of Nations / M.E. Porter. – New York: The Free Press, 1990. – 857 p.
12. Хмара М.П. Развитие высокотехнологических кластеров, як законмірність світового господарства / Електронний ресурс : http://www.nbuv.gov.ua/Portal/soc_gum/KNP/147/knp147_111-113.pdf.
13. Кластери в развитых странах. / Электронный ресурс. Режим доступу : <http://ucluster.org/>.
14. Соколенко С. Українські кластери // Електронний ресурс. Режим доступу : <http://ucluster.org/>.

15. Стратегічні напрями розвитку сільського господарства України на період до 2020 року / за ред. Ю.О. Лупенка, В.Я. Месель-Веселяка. – К. : ННЦ «ІАЕ», 2012. – 182 с.
16. Сельскохозяйственный комплекс Украины: социально-экономические приоритеты развития: монография / Под ред. М.А. Хвесика, А.С. Лисецкого. – К. : РВПС Украины НАН Украины, 2009. – 216 с.
17. Институт биоорганической химии им. академиком М.М. Шемякина и Ю.А. Овчинникова Российской академии наук./ Электронный ресурс. Режим доступа : <http://www.ibch.ru/about/history/personalia/738>.
18. Мазнев Г.С. Інноваційні технологічні кластери: особливості та застереження / Г.С. Мазнев // Економіка АПК. – 2013. – № 8. – С. 63–67.
19. Некрасов Р.В. Опыт развития кластеров в Самарской области/ Р.В.Некрасов // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2009. – № 6. – С. 28–33.

УДК 338.24:334.7

Білега О.В.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту та управління проектами
Одеської державної академії будівництва та архітектури*

МЕТОДОЛОГІЯ ІДЕНТИФІКАЦІЇ І УПРАВЛІННЯ СТВОРЕННЯМ ПОТЕНЦІЙНИХ МЕРЕЖЕВИХ СТРУКТУР

У статті розглядаються особливості кластерного підходу до розвитку національної економіки, викладені теоретичні аспекти створення мережових структур кластерного типу. Наводиться методологія ідентифікації мережових структур, описується їх склад і структура. Визначаються передумови і роль держави для створення мережових структур кластерного типу в національному господарстві.

Ключові слова: управління, кластери, мережові структури кластерного типу, структурна державна політика, потенціал кластеризації.

Білега Е.В. МЕТОДОЛОГИЯ ИДЕНТИФИКАЦИИ И УПРАВЛЕНИЕ СОЗДАНИЕМ ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ СЕТЕВЫХ СТРУКТУР

В статье рассматриваются особенности кластерного подхода к развитию национальной экономики, изложены теоретические аспекты создания сетевых структур кластерного типа. Приводится методология идентификации сетевых структур, описывается их состав и структура. Определяются предпосылки и роль государства для создания сетевых структур кластерного типа в национальном хозяйстве.

Ключевые слова: управление, кластеры, сетевые структуры кластерного типа, структурная государственная политика, потенциал кластеризации.

Bileha O.V. METHODOLOGY FOR IDENTIFICATION AND MANAGEMENT OF GENERATE POTENTIAL NETWORK STRUCTURES

The article discusses the features of the cluster approach to development of the national economy, with theoretical aspects of the network structures of cluster type. We give methodology for identifying network structures described their composition and structure. Identify prerequisites and the role of government to create network structures cluster type in the national economy.

Keywords: management, clusters, network structures of cluster type, the structural state policy, the potential clustering.

Постановка проблеми. Підвищення ефективності управління розвитком промисловості в національній соціально-економічній системі ставить перед економічною наукою завдання пошуку найбільш оптимальних форм просторової організації економіки, а також розробки механізмів управління їх розвитком. Найважливішим інструментом підвищення конкурентоспроможності країн і регіонів у сучасному світі стала кластерна форма просторової організації економіки. Зарубіжний досвід функціонування кластерів показує, що кластерна модель економічного розвитку є найбільш ефективною з точки зору посилення конкурентоспроможності, підвищення кооперації та інноваційної активності господарських суб'єктів національного господарства. Саме тому в даний час кластерний підхід є частиною економічної політики багатьох держав, що призводить до широкого поширення мережових структур кластерного типу у світовій економіці.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження з проблеми кластеризації економіки і кластерної політики викладені в працях наступних авторів: М. Портера, М. Енрайта, Т. Андерссона, К. Кетелса, Г. Ліндквіста, О. Солвелла, Е. Фезера, С. Розенфельда та інших. У вітчизняній економічній науці проблеми створення, ефективного функціонування мережових структур, а також питання,

що пов'язані з управлінням їх розвитком на основі кластерної політики, розглядаються значно менше. Найбільш повно дані аспекти розглядаються такими вченими: А. Асаулом, В. Войнаренком, В. Гейцем, В. Захарченком, А. Єрмішиною, Р. Кузьменком, С. Соколенком, В. Третьяком, Г. Хасаєвим тощо.

Постановка завдання. Функціонування і розвиток національної економіки в сучасних умовах визначається закономірностями світової глобалізації, що створюють вплив на формування нових світових господарських зв'язків, визначення окремого статусу та місця кожної держави, регіону та підприємства в структурі міжнародного розподілу праці. Саме тому процеси глобалізації, посилення міжнародної конкуренції, характерні для сучасної економіки, з'явилися об'єктивною передумовою зміни парадигми управління конкурентоспроможністю, яка полягає у відмові від традиційної політики і перехід до нової, інноваційної, заснованої на мережових структурах кластерного типу. Але окремі питання щодо методології ідентифікації мережових структур та залучення держави для створення мережових структур кластерного типу в національному господарстві є й досі відкритими та потребують уточнення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасний закордонний досвід свідчить про те, що мереже-

вий кластерний підхід у всьому світі визнається як надійний спосіб підвищення конкурентоспроможності регіональних та національних економік. В цілому, як оцінюють експерти, зараз кластеризацією охоплено вже понад 50 % існуючої економіки провідних країн світу. Стратегія формування мережових структур – кластерів – в країнах Заходу стала частиною концепції «Третього шляху», що стало їх відповіддю на виклики глобалізації щодо формування світового вільного ринку. Ключовою формулою цієї концепції стало формування громадянського суспільства, здатного поставити під контроль державу і бізнес. Так, за твердженням OECD, понад 61% промислової продукції США вироблялось в рамках 380 кластерів, що консолідували діяльність як великих, так і малих фірм, які забезпечували робочими місцями 57 % працездатного населення США [1].

На даний момент обов'язком кожної країни-члена ЄС є реалізація національної програми кластеризації економіки. Вже повністю охоплені кластеризацією господарський комплекс Данії, Фінляндії, Норвегії, Швеції, економіки яких вважаються найбільш конкурентоздатними в світі. Ефективність кластеризації економіки підтверджена великою кількістю прикладів. Так, в економіці Швеції рівень продуктивності праці в кластерах вищий на 44%, а зарплата вища на 29%, ніж поза межами кластерів. В країнах Східної Європи також ідуть процеси кластеризації промисловості. Найбільш пристосованою до кластеризації економіки серед країн Східної Європи виявилась Угорщина. Зараз там функціонують 150 промислових кластерів, які об'єднують більш 2000 компаній. Промислові парки отримують деякі привілеї: інфраструктуру, знижений податок. Кластери Угорщини в 2009 році забезпечили 57% робочих місць, 40% ВВП і 18% експорту країни (за даними Міністерства національного розвитку і економіки Угорщини). Кластеризація промисловості в країнах Східної Європи підтримується спеціальною програмою ЄС, принципи якої – відкритість, прозорість, інноваційність.

Реалізація можливостей кластеризації національного господарства, передусім, передбачає виявлення мережових структур кластерного типу (МСКТ), тобто їх ідентифікацію. Правильно ідентифіковані МСКТ можуть забезпечити очікувану ефективність від реалізації кластерної форми організації економічного простору країни та регіонів [2, с. 51]. З огляду на те, що мережева теорія, як і теорія економічних кластерів, досить молода, поки не існує єдиного універсального підходу щодо ідентифікації МСКТ. У науковій літературі зустрічається думка як про індивідуальність виокремлення кожного кластера, так і про можливість уніфікації існуючих підходів до їх ідентифікації [3, с. 1-5].

Перший підхід до ідентифікації кластерів був запропонований і багаторазово апробований основоположником сучасної кластерної концепції М. Портером. Основними ознаками наявності потенційних кластерів є наступні: концентрація потенційних учасників кластера на географічно обмеженій території, наявність конкурентних переваг територій базування; наявність компаній-лідерів, які сприяють концентрації, залученню і підтримці обслуговуючих підприємств, наявність виробничо-технологічного взаємозв'язку і кооперації між учасниками. Істотним недоліком даного підходу є те, що він базується лише на кількісному аналізі.

Не тільки на кількісному, а і на якісному аналізі базується другий підхід, за якого причина утворення кластеру пояснюється економією від агломерації

у трактуванні А. Маршалла. У цьому підході застосовується низка методів і показників, серед яких: коефіцієнти локалізації; коефіцієнт Джині (показник нерівності розподілу деякої величини, що приймає значення між 0 і 1, де 0 означає абсолютну рівність (величина приймає лише одне значення), а 1 позначає повну нерівність). Чим ближче значення цього коефіцієнта до 1, тим більше ступінь нерівності в суспільстві, і навпаки, чим менше значення цього коефіцієнта, тим рівномірніше розподілені доходи в суспільстві. Типове значення індексу Джині в розвинених країнах коливається між 0,2 (у скандинавських країнах) і 0,35 (у США); для країн, що розвиваються, він становить 0,4-0,5 [4, с. 378]; частка від національної зайнятості для всіх регіонів, коефіцієнт локалізації яких більше або дорівнює 1.

Методичні підходи до створення мережових структур кластерного типу полягають, насамперед, у використанні методики PEST-аналізу, котра надає можливість виокремити найбільш впливові фактори: інституціональні, що включають нормативно-правову базу регулювання діяльності МСКТ з боку держави, загальну соціально-політичну ситуацію, структуру управління; економічні, до яких належать: попит (інвестиційний, інноваційний, попит населення, частку експорту-імпорту тощо), розвиток малого та середнього бізнесу; соціокультурні, що містять у собі показники демографічного розвитку, стан та розвиток соціальної сфери, рівень життя населення, цінності покупців, на основі яких в стратегічній перспективі формується можливий попит на продукцію фірми; технологічні – через те, що існує загроза втрати своєї продукції з причини витіснення її більш інноваційно розвиненою. При цьому пропонується методика проведення аналізу конкурентних переваг малих підприємств – учасників мережевої структури на регіональному рівні з метою створення МСКТ. Зазначена методика включає наступні три етапи [5, с. 85].

На першому етапі проводиться кількісний аналіз конкурентної стійкості, який полягає у визначенні ринкової позиції пріоритетних галузей на регіональному рівні.

Другий етап характеризується якісним підходом до ідентифікації кластерів і включає аналіз наявності і складу ресурсної бази, необхідної для забезпечення конкурентоспроможності підприємств на регіональному рівні. Аналіз кількісних і якісних показників інтегрується у зведену оцінку супутніх і підтримуючих галузей (присутні/відсутні) [5, с. 86]. Отримані оцінки дозволяють сформулювати три групи галузей:

- галузі з високим потенціалом існування кластера, яким бракує інформаційної підтримки і мінімального керуючого впливу;
- галузі, у яких можливе створення кластерів при цілеспрямованих тривалих керуючих впливах;
- галузі, у яких створення кластерів вимагає значних витрат, не порівнянних з очікуваним ефектом.

Виконання наступного етапу доцільне для перших двох груп галузей [6]. Третім етапом проводиться аналіз безпосередньо самої МСКТ. Метою даного етапу є визначення характеру керуючих впливів на конкурентоспроможність.

Даний аналіз може проводитися з точки зору інституціональної організації та стратегічного потенціалу МСКТ, внутрішньої мотивації і підтримки кластерних ініціатив, порівняльної конкурентоспроможності учасників кластера.

Відповідно до кожної МСКТ визначається ступінь втручання держави і складається комплекс управлінських рішень щодо підтримки існуючої структури, або

її реструктуризації [7, с. 171-178]. Безпосередньо самі технології (підтримки, реструктуризації, масштабування тощо) розробляються відповідно до специфіки галузевих МСКТ. Результатом впровадження управлінських рішень є підвищення конкурентоспроможності обраних підприємств, а загалом і конкурентної стійкості мережевих структур кластерного типу (рис. 1).



Рис. 1. Схема сприяння розвитку мережевих структур кластерного типу на регіональному рівні

Поряд із застосуванням методу «витрати-випуск» для оцінки рівня взаємодії між учасниками МСКТ використовується метод структурних зрушень. Даний метод дозволяє простежити зростання частки галузі в рівні зайнятості на регіональному рівні, відрізняючи ефект економічного зростання від ефекту регіонального рівня, пов'язаного з локальною конкурентною перевагою. Присутність такої порівняльної переваги на регіональному рівні може свідчити про наявність мережевої структури. Зазначена методика ще не отримала широкого розповсюдження.

На основі проведеного аналізу підходи до ідентифікації кластерів пропонується класифікувати за напрямком ідентифікації та за характером взаємодії у кластері. За напрямком ідентифікації кластерів багато дослідників, у тому числі експерти Європейської комісії зі спостереження за розвитком малих і середніх підприємств, виділяють два підходи до оцінки можливості формування кластерів: «згори вниз» і «знизу догори».

Підхід «згори вниз» (кількісний аналіз) заснований на виявленні національними органами державного регулювання вже сформованих мережевих структур кластерного типу за допомогою кількісних показників і методів «витрати-випуск». Відповідно до Посібника з кластерного розвитку кількісно для ідентифікації кластера може використовуватися коефіцієнт локалізації (або фактор концентрації зайнятості) компаній певного виробничого сектора або секторів. Наступним кроком у процесі визначення кластеру є групування ключових експортних промислових секторів у попередні кластери. Цей крок є виміром сили взаємовідносин між галузями в кластері.

При підході «знизу догори» МСКТ ідентифікуються на конкретній території, виходячи з присутності на ній локальних галузей-лідерів. Тобто це виділення місцевими органами влади потенційних мережевих структур кластерного типу з метою підвищення конкурентоспроможності територій. Цей підхід носить якісний характер і доповнює кількісний аналіз з метою компенсації відсутності даних. Такий якісний аналіз використовується для глибшого розуміння залежності між гравцями для визначення важливих якісних зв'язків та стратегічних гравців у різних мережах. Цей підхід здійснюється через особисті зустрічі та групові обговорення, націлені на розкриття кластерів і розуміння їхньої основної кваліфікації, яка кількісно визначається через

підхід «згори вниз». За кордоном для ідентифікації місцевих кластерів можуть успішно використовуватися початкові практичні заняття по кластерам, що збирають різних представників територіального співтовариства. В ході обговорення ідеї МСКТ з менеджерами підприємств, місцевих банків, журналістами, представниками інфраструктурних компаній та іншими господарюючими суб'єктами можна визначити ступінь концентрації будь-якої діяльності в регіоні. Підхід «знизу догори» може використовуватися і для визначення ніші, видів діяльності в уже сформованих неформальних кластерах.

Підхід «знизу догори» більш прийнятний для оцінки МСКТ, що виникають на базі нової галузі. Тут у цілях розкриття кластерів і розуміння їх основної кваліфікації необхідно проводити особисті зустрічі та групові обговорення. Аналіз кластера, що виникає, починається з визначення швидкозростаючої галузі, яка тільки-но виникла. Галузі, що виникають, визначаються калькуляцією рівня зростання в галузі протягом певного періоду часу. Це первинні кластерні галузі, які тільки з'являються і складають основу нової групи. Основні галузі та найближчі суміжні галузі складають попередню групу кластерів. Додаткові галузі потім будуть додаватися в залежності від їх відношення до основної групи.

МСКТ, незалежно від того, з'являються вони після аналізу «згори вниз» або «знизу догори», повинні вже мати дохід для місцевості від експорту; вже мати кілька компаній, пов'язаних між собою (великий галузевий завод ще не утворює кластер); вже бути основним підприємством у місцевій економіці, або мати реальну можливість істотно вплинути на неї; бути привабливими для засновників. Підходи «згори вниз» і «знизу догори» щодо ідентифікації кластерів уособлюють різні стратегії їх практичного виділення. Так, використання національної економіки як еталону (в моделі «згори вниз») спирається на припущення, що регіональні та національні моделі виробничих технологій, продуктивності праці і споживання ідентичні. А це не зовсім правильно, особливо в тих випадках, якщо регіон спеціалізується на особливому продуктовому ланцюжку. В результаті розвиток кластерів національного зразка та їх використання як еталону для ідентифікації високоспеціалізованих регіональних кластерів може не привести до бажаних результатів. У той же час однією з переваг підходу «згори вниз» є те, що можуть бути визначені прогалини в ланцюжку постачальників на регіональному рівні, оскільки для визначення кластера використовується національний еталон. Ці прогалини можуть представляти приховані резерви для регіонального зростання. В Україні, на жаль, відсутня необхідна організація статистичних даних для використання більшості методів ідентифікації МСКТ.

Наступною умовою визначення рівня концентрації фірм, з точки зору кваліфікації об'єднання в статусі МСКТ, є невіднесення до МСКТ окремих великих об'єднань з великою кількістю зайнятих як в масштабі регіону, так і в масштабі галузі, які не впливають позитивно на «подібні» фірми – ні шляхом ділового співробітництва, ні шляхом розповсюдження серед них професійного досвіду або техніко-виробничих інновацій. В Данії, загальновизнано, що до складу об'єднань, що претендують на статус МСКТ, повинні входити не менше 10 фірм.

Провівши ідентифікацію МСКТ, датські вчені оцінили конкурентні переваги цих утворень в країні, використовуючи поширену формулу виробничої функції Дугласа-Коба. На основі 142475 спостере-

жень за діяльністю 32800 МСКТ в період 1990-2000 років вони прийшли до висновку, що виробничі переваги кластеризованих фірм у порівнянні з підприємствами, що не входять в МСКТ, оцінюються у 8% [8, с. 206-228].

На нашу думку, для виявлення потенційних МСКТ доцільно застосовувати універсальні комплексні алгоритми ідентифікації [9, с. 180]. Ми пропонуємо наступний алгоритм комплексної ідентифікації мережевих структур кластерного типу (МСКТ) (рис. 2).



Рис. 2. Алгоритм комплексної ідентифікації мережевих структур кластерного типу (МСКТ)

Спочатку проводиться функціональна ідентифікація, яка передбачає дослідження властивостей МСКТ через кількісні показники. Потім здійснюється емерджентна ідентифікація, що має місце при розгляді взаємозв'язків і властивостей у МСКТ як у системах нової якості. Далі йдуть виробнича та факторна ідентифікації, які включають як кількісний, так і якісний аналіз. Серед основних якісних методів виявлення МСКТ, що базуються на визначенні взаємодії всередині потенційної мережевої структури, можна виділити, наприклад, такі: метод експертної оцінки; метод опитування фокус-груп; метод Дельфі; звіти галузевих асоціацій тощо.

Основна проблема останніх трьох методів полягає, по-перше, у відсутності перевірки достовірності даних. Крім того, зростання популярності кластерної теорії призводить до того, що учасники статистичних досліджень нерідко видають бажане за дійсне, тобто можуть ідентифікувати МСКТ там, де їх насправді немає.

Висновки з проведеного дослідження. Підсумовуючи все вищевикладене, слід зауважити, що для подальшого розвитку МСКТ в Україні необхідно використовувати як кількісні, так і якісні методи ідентифікації. Можна погодитися з С. Соколенко та

В. Войнаренко щодо того, що ідентифікувати МСКТ можна в різних напрямках: стадія розвитку, глибина, ступінь відкритості, повнота використання первинного ресурсу, надійність каналів перерозподілу ресурсів, наявність державної підтримки, характер зв'язків, галузева належність тощо, але достовірно ідентифікувати кластери як окремі структури, можливо лише після прийняття законодавчої бази для кластерної діяльності, після введення у законодавство самих слів «мережева структура» і «кластер». Тільки після того як з'явиться офіційна статистика про кластери і мережеві структури, з'явиться можливість їхнього практичного аналізу і ідентифікації. Головною метою структурної політики, що тут проводить держава, є максимізація вигоди, яку учасники структури кластерного типу можуть отримати з можливостей, наданих технологіями мережевої взаємодії. В цілому ж при ідентифікації МСКТ в Україні існують об'єктивні перешкоди, зокрема те, що просторові межі цих структур не завжди співпадають з межами адміністративних утворень, в яких здійснюється збір статистичних даних, а також те, що МСКТ динамічні за своєю природою, і відповідно, потрібен регулярний моніторинг аналізу їх діяльності та характеру внутрішніх якісних взаємозв'язків.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. OECD (2007) Competitive Regional Clusters: National Policy Approaches [VirtualResource]; ISBN 978-92-64-02708-4 – URL : <http://www.oecd.org/about/publishing/>.
2. Ковалевська О.С. Застосування тендерного методу для аналізу діяльності економічного кластера / О.С. Ковалевська // Формування ринкових відносин в Україні. – 2009. – № 12. – С. 49–52.
3. Изучение методик идентификации кластеров: количественные методы. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://tomashevskayy.livejournal.com/1455.html>.
4. Ketels C., Memedovic O. From clusters to cluster-based economic development // Int. J. Technological Learning, Innovation and Development, Vol. 1, No. 3, 2008. – P. 375–392.
5. Гончарова К.В. Вдосконалення методики визначення потенціалу кластеризації галузей окремого регіону / К.В. Гончарова // Економічний простір. – 2009. – № 29. – С. 80–89.
6. Пічугіна М.А. Оцінка ефективності діяльності інноваційного кластеру [Електронний ресурс] / М.А. Пічугіна // Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка». – 2010. – № 6. – Режим доступу : <http://economy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=245>.
7. Кузьменко Р.В. О возможностях и необходимости формирования кластеров в экономике Украины/ Р.В. Кузьменко // Сборник научных трудов преподавателей, аспирантов и студентов: сб. науч. тр. – Саратов : Научная книга, 2008. – С. 171–178.
8. Економічна політика в Україні: вихід з кризи та перехід на шлях інноваційного розвитку, Матеріали II Пленуму Спілки економістів України та Всеукраїнської науково-практичної конференції. – За загальною редакцією В.В. Оскольського – Київ, 2010. – С. 364.
9. Кравчук Н.М. Організаційно-управлінські особливості входження українських підприємств до стратегічних альянсів / Н.М. Кравчук // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – № 8(62). – С. 179–183.

УДК 336.748.12 (477)

Бойко В.С.

викладач,

здобувач кафедри економічної теорії
Львівської комерційної академії**ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ РЕФОРМУВАННЯ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ІНФЛЯЦІЇ:
РЕАЛІЇ ТА ОЧІКУВАННЯ**

У статті розглянуто аспекти розвитку реформування державного регулювання інфляції і формування перехідної економічної системи України. Досліджено, що основною метою такого регулювання полягає в тому, щоб стримати інфляцію в розумних межах і не допустити розгону її темпів до розмірів, загрозливих для соціально-економічного життя суспільства. За результатами дослідження запропоновано актуальні пропозиції українській стороні – домогтися другого траншу за програмою stand-by, це важливо для поповнення золотовалютних резервів країни.

Ключові слова: державне регулювання, інфляція, адаптаційна політика, антиінфляційні заходи, кредитно-грошова політика, перехідна економіка, резерви.

**Бойко В.С. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РЕФОРМИРОВАНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ
ИНФЛЯЦИИ: РЕАЛИИ И ОЖИДАНИЯ**

В статье рассмотрены аспекты развития реформирования государственного регулирования инфляции и формирование переходной экономической системы Украины. Исследовано, что основной целью такого регулирования заключается в том, чтобы сдержать инфляцию в разумных пределах и не допустить разгона ее темпов до размеров, угрожающих социально-экономической жизни общества. По результатам исследования предложены актуальные предложения украинской стороне – добиться второго транша по программе stand-by, это важно для пополнения золотовалютных резервов страны.

Ключевые слова: государственное регулирование, инфляция, адаптационная политика, антиинфляционные меры, кредитно-денежная политика, переходная экономика, резервы.

**Boyko V.S. ECONOMIC ASPECTS OF THE REFORM GOVERNMENT CONTROL INFLATION: REALITIES AND
EXPECTATIONS**

The article deals with aspects of the reform of state regulation of inflation and the formation of the transition of the economic system of Ukraine. Studied, the main purpose of this regulation is to contain inflation within reasonable limits and to prevent the dispersal of its rate to the size, threatening the socio-economic life. The study suggested current offers Ukrainian side – to get the second tranche of the program stand-by, it is important to replenish foreign reserves.

Keywords: government regulation, inflation, adaptation policy, anti-inflationary measures, monetary policy, transition economy, reserves.

Постановка проблеми. Кожна країна повинна слідкувати за рівнем інфляції і регулювати її у разі підвищення. У світі є дві головні концепції антиінфляційних заходів, що спираються на кредитно-грошову та фіскальну політику.

Перший метод реалізується шляхом змін у системі оподаткування (як правило підвищення податків) та введенням жорсткого державного контролю цін та зарплати. Другий метод – це індексація доходів, застосування механізму корегування процентних ставок відповідно до темпів інфляції та ін. До того ж, необхідною є повна адаптація усіх економічних інституцій до функціонування в умовах інфляції.

Адаптаційна політика має свої недоліки: кошти на компенсаційні надбавки населенню треба брати з державного бюджету, тобто врешті-решт через податки, або робити грошову емісію, що знову призведе до зростання інфляції [1, с. 204].

В Україні існують такі методи регулювання інфляції як:

1. Антиінфляційного оподаткування;
2. Скорочення податків у світі «концепція пропозиції»;
3. Регулювання цін в умовах інфляційної нестабільності [1, с. 206].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. На сучасному етапі наукових досліджень в сфері реформування державного регулювання інфляції представлені праці таких вчених, як В. Базилевич [1], К. Базилевич [1], Л. Баластрик [1], С. Нескоров [6], М. Макаренко [7].

Постановка завдання. На основі викладеного можна сформулювати дослідження, яке полягає в оцінці сучасного стану цін і інфляції. Для забезпечення соціально-економічного життя суспільства необхідно вирішити проблему інфляції на державному рівні.

Виклад основного матеріалу дослідження. «Держкомстат фактично використовує ті ж принципи при підрахунку споживчої інфляції, як це робилося в Радянському Союзі. Це маніпуляція. На жаль, український комітет залишився за своєю суттю радянсько-комуністичним. Вони не показують споживчий кошук, по якому вираховують споживчу інфляцію. Плюс вона є сезонною. Вони можуть нею маніпулювати, оскільки комітет змінює пропорції товарів та їх асортимент. «Тому, яку вкаже Азаров споживчу інфляцію, таку вони й ставлять», – запевнив Соскін [2]. Отже, на сьогоднішній час необхідні корінні зміни до принципів при підрахунку споживчої інфляції.

За словами експерта, Державний комітет статистики не може маніпулювати з так званої, оптової інфляції там, де оптові виробники. «Там збільшилася інфляція за 10 місяців, навіть за їхніми даними, на 16%. Тому оптову інфляцію не можна приховати, тому що це сукупне зростання цін у галузях промисловості. І вона потім обов'язково перейде на споживчу інфляцію», – підкреслив він. Таким чином, як зазначив Соскін, в Україні за 10 місяців цього року споживча інфляція склала мінімум 16%, а за даними Інституту трансформації суспільства вона збільшилася до 20%. Експерт зазначив, що вдалося маніпулювати з інфляцією завдяки падінню цін на сільгосппродукцію, але це тимчасовий фактор. Адже ціни

будуть підніматися. «Зараз почнуть діяти так звані тренди на тривалі товари. Плюс повинна піднятися плата за комунальні послуги, громадський транспорт на межі подорожчання і повинні зрости ціни на основні товари легкої промисловості та товари тривалого користування», – додав він. Як повідомлялося, за даними Мінекономрозвитку в січні-вересні 2011 року зростання споживчих цін склало 4,2%. За даними Держстатистики, інфляція в Україні в жовтні цього року вперше за рік склала нуль відсотків [3].

У жовтні, згідно з даними Державної служби статистики, споживчі ціни не змінилися, тобто інфляція склала 0%. Зокрема, ціни на продукти харчування та безалкогольні напої у вересні знизилися на 0,3%, на одяг і взуття – зросли на 0,5%, на житлово-комунальні послуги – підвищилися на 0,3%, на послуги, пов'язані з охороною здоров'я, – підвищилися на 0,1%, на освіту – не змінилися. У січні-жовтні інфляція склала 4,2%. У порівнянні з жовтнем 2010 року в жовтні 2011 року споживчі ціни зросли на 5,4%. Як повідомлялося, у вересні інфляція склала 0,1%, в січні-вересні – 4,2%. У 2010 році інфляція склала 9,1%, в 2009 році – 12,3%. Кабінет Міністрів прогнозує, що в 2011 році зростання ВВП складе 4,5%, а інфляція (грудень до грудня) – 8,9% [4].

Численні пояснення стрімкого зниження цін в українській економіці у 2011-2012 роках можна систематизувати так: 1) перебування економіки у спадній фазі циклу ділової активності, 2) проведення рестрикційної монетарної політики, 3) підтримання стабільності грошової одиниці, 4) дія сприятливих шоків з боку сукупної пропозиції, включно зі стримуванням темпу зростання реальної заробітної плати. Збільшення зовнішньої заборгованості могло сприяти зниженню інфляції як через акумуляцію валютних резервів і створення відповідних «заспокійливих» сигналів для валютного ринку, так і з допомогою сприятливих ефектів з боку сукупної пропозиції [2, с. 384].

На підставі регресійної моделі М. Макаренко і К. Жулінська виявили антиінфляційний вплив підвищення ставки за гривневими депозитами і скорочення обсягів кредитування [7, с. 3-10]. Оскільки обидва чинники спостерігались у 2011-2012 рр., це може розглядатися поясненням зниження інфляції. Водночас автори наголошують на необхідності використання чинників сукупної пропозиції-поліпшення інвестиційного клімату і формування конкурентного середовища-як більш дієвого способу надійного гальмування інфляції.

За повідомленням Державної служби статистики України індекс споживчих цін (індекс інфляції) у травні 2014 року порівняно з квітнем становив 103,8% за період січень-травень 2014 року – 110,5%. За період з січня 1998 року по травень 2014 року включно становив 575,3% (з урахуванням тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим і м. Севастополя) [5].

При цьому, за даними Держстату, індекси споживчих цін на товари та послуги мали такий вигляд (табл. 1, табл. 2):

У квітні 2014 р., як повідомляла ЛІГАБізнесінформ, гривня мала перспективу для зміцнення вже після отримання першого траншу від Міжнародного валютного фонду в розмірі \$ 3 млрд. Про це заявляв голова НБУ Степан Кубів у прямому ефірі Першого Національного.

Кубів зазначав, що уряд і Національний банк змушені приймати непопулярні заходи в умовах непростішої ситуації та необхідності впровадження економічних реформ.

Таблиця 1
Індекси споживчих цін на товари та послуги*

	Травень 2014 до	
	квітня 2014	грудня 2013
Індекс споживчих цін	103,8	110,5
Продукти харчування та безалкогольні напої	103,6	112,3
Продукти харчування	103,7	112,8
Хліб і хлібопродукти	104,3	109,9
Хліб	104,5	107,1
Макаронні вироби	104,0	107,6
М'ясо та м'ясопродукти	103,5	106,6
Риба та продукти з риби	106,5	118,5
Молоко, сир та яйця	98,5	99,0
Молоко	97,9	101,1
Сир і м'який сир (творог)	100,3	105,1
Яйця	93,3	78,8
Олія та жири	101,5	103,4
Масло	100,8	106,6
Олія соняшникова	103,0	103,4
Фрукти	110,4	156,1
Овочі	104,3	141,6
Цукор	107,3	133,1
Безалкогольні напої	103,2	107,4
Алкогольні напої, тютюнові вироби	101,4	105,3
Одяг і взуття	100,4	102,4
Житло, вода, електроенергія, газ та інші види палива	112,8	113,8
Плата за власне житло (квартирна плата)	100,1	100,1
Утримання та ремонт житла	102,5	110,1
Водопостачання	100,0	100,0
Каналізація	100,0	100,0
Електроенергія	100,0	100,0
Природний газ	162,8	162,8
Гаряча вода, опалення	99,8	98,8
Предмети домашнього вжитку, побутова техніка та поточне утримання житла	102,8	109,0
Охорона здоров'я	103,1	112,8
Фармацевтична продукція, медичні товари та обладнання	104,7	119,9
Амбулаторні послуги	101,9	106,2
Транспорт	103,6	123,5
Паливо та мастила	104,5	143,6
Транспортні послуги	103,4	107,7
Залізничний пасажирський транспорт	99,3	106,1
Автодорожній пасажирський транспорт	104,2	107,5
Зв'язок	100,2	100,4
Відпочинок і культура	101,0	107,7
Освіта	100,0	100,7
Ресторани та готелі	101,2	103,9
Різні товари та послуги	102,5	103,9

*узагальнено за даними [5]

20.05.2014 р. Україна отримала перший транш європейської допомоги. Загалом вона становить понад півтора мільярда євро, і усі ці кошти Україна має шанси одержати до кінця цього року.

Водночас не можна забувати про забувати про вітчизняний досвід гіперінфляції в 1990-х роках, адже завжди існує небезпека виходу повзучої інфляції

Таблиця 2
Індекси споживчих цін за регіонами у травні 2014 року* (до попереднього місяця; відсотків)

	ІСЦ
Україна (без врахування тимчасово окупованих територій)	103,8
Вінницька	104,0
Волинська	104,1
Дніпропетровська	103,8
Донецька	103,3
Житомирська	104,3
Закарпатська	104,2
Запорізька	103,7
Івано-Франківська	104,0
Київська	104,6
Кіровоградська	104,5
Луганська	103,7
Львівська	104,5
Миколаївська	103,6
Одеська	103,3
Полтавська	104,2
Рівненська	104,0
Сумська	104,5
Тернопільська	104,0
Харківська	104,4
Херсонська	104,5
Хмельницька	103,8
Черкаська	104,2
Чернівецька	103,9
Чернігівська	104,6
м. Київ	102,8
Довідково:	
Тимчасово окуповані території (АР Крим і м. Севастополь)	103,8
Україна (з урахуванням тимчасово окупованих територій)	103,8

*дані по АР Крим і м. Севастополь оціночні

*узагальнено за даними [5]

з-під контролю. Ця небезпека є значною загрозою в країнах, що розвиваються, де відсутні відпрацьовані механізми регулювання господарської діяльності, рівень виробництва низький і характеризується наявністю структурних диспропорцій [6, с. 52].

Україні заважає вийти з економічної кризи криза політична, і тому перспективи для зміцнення гривні не втішні. Уряд України не зможе прозоро і раціонально використати кредит МВФ.

Основна мета української сторони-домогтися другого траншу за програмою stand-by. Це важливо для поповнення золотовалютних резервів країни. Також це стане стимулом і нагадування про те, що МВФ – це не просто гроші, а й реформи (рис. 1).

Висновки з проведеного дослідження. Після аналізу аспектів соціально-економічного розвитку України очевидним постало питання регулювання інфляції. Основна мета такого регулювання полягає в тому, щоб стримати інфляцію в розумних межах і не допускати розгону її темпів до розмірів, загрозливих для соціально-економічного життя суспільства. Вагомим важелем в ефективності здійснення даного процесу виступає державне регулювання. Всі зміни, реформи необхідно розпочинати з галузевих, регіональних, соціальних та, особливо, відтворювальних пропорцій в економіці України. Необхідні корінні зміни до принципів при підрахунку споживчої інфляції.



Рис. 1. Динаміка міжнародних резервів у 2005-2014 роках узагальнено за даними [5]

Не можна забувати про вітчизняний досвід гіперінфляції в 1990-х роках, адже завжди існує небезпека виходу повзучої інфляції з-під контролю. Ця небезпека є значною загрозою в країнах, що розвиваються, де відсутні відпрацьовані механізми регулювання господарської діяльності, рівень виробництва низький і характеризується наявністю структурних диспропорцій. Збільшення зовнішньої заборгованості могло сприяти зниженню інфляції як через акумуляцію валютних резервів і створення відповідних «заспокійливих» сигналів для валютного ринку, так і з допомогою сприятливих ефектів з боку сукупної пропозиції [6, с. 52].

Ми анонсуємо, що новій владі необхідно розробити економічні реформи, зокрема необхідні для ефективної імплементації Угоди про Асоціацію.

Влада просто змушена провести повноцінні реформи, а не імітувати їх, щоб прикрити реалізацію власних корумпованих інтересів [8, с. 2].

На нашу думку, для досягнення основної мети цих реформ – справедливого та здорового життя українців – потрібно зробити концептуальний вибір, якими мають бути пріоритети та підходи щодо економічних реформ.

Світовий досвід доводить, що єдиною системою, яка може забезпечити стале економічне зростання, є модель, яка базується на ефективному ринку капіталу [8, с. 5].

Відзначимо, що прямим наслідком відсутності ефективного ринку капіталу є проблема доступу до фінансів [8, с. 6].

У свою чергу, проблема доступу до фінансів є найбільшою проблемою для українського бізнесу за результатами авторитетних досліджень [8, с. 6].

Таким чином, ми можемо переконатись, що саме відсутність ефективного ринку капіталу є причиною найбільшої проблеми для розвитку українського бізнесу та економіки загалом [8, с. 6].

Напрямки необхідних реформ:

1. Соціально-економічна безпека держави.
2. Соціально-економічна безпека особистості.
3. Вибір економічної системи. Ключовим елементом нової системи має стати ефективний ринок капіталу.
4. Зміна принципів. Вільна конкуренція та довіра – це два базових принципи без яких неможливо побудувати ні ефективний ринок капіталу, ні ефективну економіку в Україні [8, с. 8].

5. Правові умови. З точки зору необхідних економічних реформ досить важливо, щоб у Конституції України було прямо визначено, що справедливість важливіша за закон, права людини важливіші за державу, а легітимність влади важливіша за її легальність [8, с. 8].

6. Роль держави в економіці. Держава має виконувати лише одну роль в економіці-забезпечувати «ефективність» ринку [8, с. 10].

7. Визначення основних задач щодо забезпечення ефективності ринку (забезпечення прозорості; забезпечення цілісності ринків; захист прав власності).

Отже, інфляція є важливим об'єктом державного регулювання, оскільки може створювати для суспільства певну небезпеку. Тому дане питання має безліч дискусійних питань та потребує подальшого дослідження [9, с. 61].

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Базилевич В.Д., Базилевич К.С., Баластрик Л.О. Макроекономіка: Підручник/За ред. В.Д. Базилевича. – К.: Знання. – 204–851 с.
2. Бойко В.С. Чинники гальмування інфляції в Україні у 2011-2012 роках / В. Бойко // Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. Проблеми інтеграції України у світовий фінансовий простір (збірник наукових праць) / НАН України. Ін-т регіональних досліджень, редкол.: відп. ред. В.С. Кравців. – Львів, 2013. – Вип. 1 (99). – 599 с.
3. Інфляція в Україні рахують за радянськими методами, тому вона ніколи не відображає реалії споживчого ринку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://tsn.ua/groshi/realna-inflyaciya-v-ukrayini-skladaye-16.html>.
4. Держстат звітує, що інфляції в Україні немає [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://tsn.ua/groshi/derzhstat-zvituyescho-inflyaciyi-v-ukrayini-maye.html>.
5. Індекс інфляції у травні 2014 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukurier.gov.ua/uk/articles/index-inflyaciyi-utravni-2014-roku/>.
6. Нескоров С. Аналіз цін та інфляції в ході середнього циклу національної економіки (1999-2012pp.) / С. Нескородєв // Вісник НБУ, січень 2014 р. – С. 50–53.
7. Макаренко М., Жулінська К. Дослідження інфляційних чинників в Україні // Банківська справа. – 2011. – № 3. – С. 3–10.
8. Економічні реформи: чи вистачає нам розуміння найважливішого? Пріоритети та підходи для проведення реформ, зокрема необхідних для ефективного імплементації Угоди про Асоціації з ЄС та програми співпраці з МВФ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ayacapital.com/uploaded/overviews/denied/140314_Economic_reforms_AYA_Research.pdf.
9. Сучасний стан та перспективи розвитку економіки України. Матеріали XXVIII міжнародної науково-практичної конференції (Львів, 2-3 серпня 2013 року) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.lef.lviv.ua/files/archive/2013/08-1-2013.pdf>.

УДК 330.334.7

Венгер В.В.
*кандидат економічних наук,
провідний науковий співробітник відділу секторальних прогнозів
та кон'юнктури ринків
Інституту економіки та прогнозування
Національної академії наук України*

РИНКОВА ВЛАДА ТА КАРТЕЛЬНІ ЗМОВИ НА ОЛІГОПОЛЬНИХ РИНКАХ

У статті розглянуто визначення понять «ринкова влада» та «картельні змови». Проаналізовано існуючі моделі укладання картельних угод на олігопольному ринку. Визначено основні переваги від укладання картельних угод та розглянуто передумови їх порушення. Узагальнено світовий досвід законодавчого обмеження картельних змов.

Ключові слова: ринкова влада, картель, картельні змови, олігополія, олігопольний ринок, антимонопольне законодавство, антиконкурентні узгоджені дії.

Венгер В.В. РЫНОЧНАЯ ВЛАСТЬ И КАРТЕЛЬНЫЕ СГОВОРЫ НА ОЛИГОПОЛЬНЫХ РЫНКАХ

В статье рассмотрены определения понятий «рыночная власть» и «картельные сговоры». Проанализированы существующие модели заключения картельных соглашений на олигопольном рынке. Определены основные преимущества от заключения картельных соглашений и рассмотрены предпосылки их нарушения. Обобщен мировой опыт законодательного ограничения картельных сговоров.

Ключевые слова: рыночная власть, картель, картельные сговоры, олигополия, олигополистический рынок, антимонопольное законодательство, антиконкурентные согласованные действия.

Venger V.V. MARKET POWER AND CARTEL AGREEMENTS IN THE OLIGOPOLISTIC MARKETS

Paper focuses on the definition of concepts of «market power» and «cartel agreements». The existing models to establish cartel agreements in the oligopolistic market were analyzed. Main advantages to establish cartel agreements were defined, and major preconditions for their violation were reviewed. The world experience of legislative limitation of cartel agreements was summarized.

Keywords: market power, cartel, cartel agreements, oligopoly, oligopolistic market, antitrust law, anticompetitive concerted actions.

Постановка проблеми. Аналіз типу ринкової структури зумовлює необхідність глибокого вивчення як теоретичних, так й практичних питань, пов'язаних з ринковою (монопольною) владою, з метою захисту інтересів суспільства від свавілля монополії та створення умов для ефективного функціонування економіки. Це пояснюється тим, що ринкова (монопольна) влада провокує дії господарю-

ючих суб'єктів, які порушують баланс сил учасників ринку, і створює можливість різних зловживань.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемою ринкової влади науковці почали активно займатися, починаючи лише з середини ХХ ст. Системне пояснення феномену влади в економічному житті знаходимо у працях таких зарубіжних дослідників, як Дж. Бейна [1], Дж. Гелбрейта [2], Е. Мейсона [3],

Е. Чемберліна [4], Дж. Робінсон [5] тощо. В Україні проблемам ринкової влади присвячені праці А. Герасименко [6], А. Ігнатюк [7], В. Лагутіна [8], Ю. Уманця [9], Г. Филюк [10] та інших. Зростаючий інтерес до проблем ринкової влади свідчить одночасно про її важливість та недостатню розробленість.

Постановка завдання. На основі викладеного можна сформулювати завдання дослідження, яке полягає у визначенні понять «ринкова влада» та «картельні змови» з метою обґрунтування їх впливу на розвиток конкурентних відносин в економіці.

Виклад основного матеріалу дослідження. Проблема ринкової (монопольної) влади фірми займає одне з провідних місць у теорії організації ринків. Це обумовлено тим, що функціонування ринкових структур має певні обмеження – такі, як брак інформації, ефект масштабу, наявність або відсутність субститутів, обмеженість пропозиції, зовнішні ефекти та велика кількість інших факторів, які обмежують дію конкуренції. Усі ці фактори несуть у собі передумови для появи на галузевому ринку фірм, які володіють ринковою владою [10, с. 125].

Ринкова (монопольна) влада – це здатність суб'єкта економічних відносин або їх групи за рахунок власної економічної сили здійснювати контроль над факторами зовнішнього середовища з метою реалізації власних економічних інтересів, які виявляються у прагненні до збільшення прибутковості, розширеного відтворення, зниження господарських ризиків.

Відомо, що олігополія являє собою одну із найефективніших ринкових структур. З одного боку, вона дозволяє сконцентрувати під контролем одного підприємства достатню для ефективного господарювання кількість ресурсів, з другого – зберігає конкуренцію між олігополістами. Більше того, конкуренція в умовах олігополії переростає із звичайної цінової боротьби в ефективний інструмент стимулювання економічного розвитку. Проте не слід забувати, що олігопольні ринки апіорі є привабливими для реалізації змов та різного роду узгоджених дій, здатних негативно вплинути на конкуренцію [11].

Інституціональною формою змов є *картель* – угода між фірмами на ринку олігополістичної конкуренції щодо планових обсягів реалізації продукції для кожного з них та/або встановлення єдиних ринкових цін [7, с. 216].

Найбільшим організованим картелем є Організація країн експортерів нафти (ОРЕС), створена у 1960 р. Принцип роботи картелю ОРЕС передбачає встановлення ціни на сиру нафту з подальшим розподілом квот на її видобування між своїми членами з тим, щоб утримувати ціну на встановленому рівні.

Змови на олігопольних ринках не обов'язково передбачають наявність публічних та інституціонально оформлених угод. На практиці, як правило, вони є результатом таємних угод, оскільки мають протизаконний характер. Однією з найскладніших проблем, що постають перед картелями, є досягнення домовленості щодо визначення ціни і розподілу обсягів попиту між членами картелю. Так, будь-яка ціна, що знаходиться між рівноважною ціною і ціною, що максимізує спільний прибуток, забезпечує більший прибуток, ніж рівноважна ціна. Таким чином, постає питання: як саме фірми досягають згоди стосовно конкретного рівня змовницької ціни. Якби менеджери фірм могли зібратися разом і обговорити це питання, розв'язання проблеми неузгодженості, ймовірно, було б вирішено. Оскільки, такі угоди є протизаконними, то фірмам доводиться розв'язувати проблеми координації за відсутності безпосередньої комунікації.

На практиці існує декілька прийомів, які фірми використовують для вирішення проблеми координації [12, с. 167]. Одним з найпоширеніших є цінове лідерство. Основна ідея цінового лідерства полягає в тому, що лідер відкрито оголошує про свій намір змінити в той чи інший бік ціну на власну продукцію, а інші фірми зазвичай запроваджують аналогічні зміни у власних фірмах. Цінове лідерство шляхом відкритого оголошення тарифних змін набуло значного поширення, наприклад, у сфері авіаперевезень.

Інша практика полягає у використанні для ціноутворення системи «базових пунктів». Ця система діє в тих галузях, де вартість перевезення порівняно висока, а споживачі перебувають на різних відстанях від виробників. Прикладом може бути система «Pittsburgh-plus», що діяла у металургійній галузі США до 1924 р., а потім її було скасовано на вимогу антимонопольних органів. Ціну для кожної металургійної компанії визначали як ціну на пітсбургських металургійних заводах плюс вартість перевезення продукції з Пітсбурга до Дарема, незважаючи на те, де розташована компанія-виробник. Таким чином, система «базових пунктів» дозволяє визначити ціну за нескладною формулою, а фірмам, що бажали приєднатися до змови, достатньо було лише погодитися на єдину ціну.

Укладанню угод на ринку олігополії сприяє низка чинників. *По-перше*, це ринкова структура із високою концентрацією. Угоди укласти простіше на тих ринках, де мало конкуруючих фірм і вони схожі за умовами випуску та витратами, оскільки чим більше фірм, тим складніше прийти до узгодженого рішення й зберігати умови угоди. Асиметричність у витратах і розмірах також може призводити до порушення угод та намірах фірм обійти угоди. *По-друге*, угоди є стабільнішими при конкуренції фірм на більш ніж одному ринках. *По-третє*, угодам сприяють інституціональні фактори, тобто норми і правила, які формують або фірми, або держава. Важливою складовою таких норм є принцип найбільшого сприяння споживачу, який зобов'язує фірми не надавати знижки жодному клієнту, не пропонуючи такої самої знижки іншому споживачеві. З одного боку, такий принцип оберігає клієнтів, оскільки ціна для будь-якого з них не повинна бути вищою, ніж для інших, але, з другого боку, – наслідком такої умови є зниження мотивації для фірм вдаватися до цінової конкуренції.

Хоча зниження ціни може допомогти фірмі отримати більшу частку на ринку, принцип найбільшого сприяння споживачеві передбачає компенсацію тим клієнтам, які сплатили вищу ціну. Як наслідок знижується мотивація зменшувати ціни, і правило, яке, на перший погляд, виглядає як захист від високих цін, врешті-решт призводить до високих цін.

На практиці також існує проблема нестійкості угод яка може бути пов'язана з недосконалістю моніторингу [12, с. 170]. Так, якщо фірма порушує таємну угоду й виробляє більше обумовленого обсягу, ціна починає знижуватися. Проте у разі зменшення ціни фірми не можуть бути впевненими, що його причиною є порушення змови одним із учасників. Причинами можуть бути випадкові чинники, які змістили криву ринкового попиту. Оскільки моніторинг недосконалий, фірми мають потужний стимул до порушення таємних угод. Хоча таємна змова може існувати за таких умов, підтримувати її значно важче.

Для багатьох галузей промисловості характерна зміна попиту залежно від фази бізнесового циклу. Відповідно, коли змінюються умови попиту та витрати, необхідно коригувати змовницькі ціни. Якщо

цього не зробити, стимули до порушення угод змови наростатимуть, аж доки фірма вирішить, що оптимальним для неї є вихід зі складу учасників змови. Дослідження показують, що змови найчастіше відбуваються у періоди економічного спаду.

На практиці в діяльності картелів можуть виникати й інші проблеми. Найбільш вагомою перешкодою для успішного функціонування картелів є розбіжності щодо визначення політики картелю, зокрема, з приводу співвідношення коротко- та довгострокової прибутковості в умовах можливого входження в галузь. Великі фірми прагнуть мати нижчі ціни, оскільки розглядають галузь у більш довгостроковій перспективі. Вони володіють більшими обсягами ресурсів, що використовуються в галузі, та бажають зберегти власну частку ринку. Недовіра, погрози, прагнення до кращих умов – досить поширене явище для картелів.

Наступною практичною проблемою є виявлення фактів порушення угод. Фірми, що прагнуть зменшити ціни з метою збільшення власної частки на ринку, найвірогідніше не будуть оголошувати цей факт. Офіційні ціни можуть не змінюватися, натомість можуть існувати таємні знижки з ціни для певних споживачів. Можливість випадкових коливань ринкового попиту означає, що фірми відчуватимуть зменшення попиту на їхній продукт, навіть якщо всі члени картелю поведуть себе чесно, а це створить певну можливість непокараних порушень, принаймні у певних межах. Конкуренти звикнуть до коливання обсягу власного продажу, але надто велике зменшення може перевищити їхню оцінку нормального коливання й викликати підозри щодо існування порушника, який зменшує ціну. Ця підозра посилюється, якщо одна з фірм помітить непропорційне зменшення кількості її покупців. При існуванні великого притоку нових покупців на ринок стимули до порушення угод стрімко зростають.

Розглянуті моделі свідчать про те, що по-перше, у фірм, як правило, є достатньо вагомі причини для змови; по-друге, фірми, які знаходяться в змові, мають вагомі причини для порушення угоди; по-третє, в певних межах можна викрити порушення й розробити схему покарання, яка перешкоджатиме їм.

У більшості промислово розвинених країнах відкриті та таємні змови заборонені антимонопольним законодавством. Так, у США основний федеральний антимонопольний закон – Закон Шермана (Sherman Act), прийнятий у 1890 р., – був політичною протидією широкому розповсюдженню великих об'єднань компаній або трестів, які утворилися у 80-х роках XIX ст. Жорстка економічна депресія мала наслідком таку практику ціноутворення, що була згубною для фірм у деяких галузях економічної діяльності. Для уникнення руйнівної конкуренції, що супроводжувала цей процес, у багатьох галузях промисловості створювалися трести, зокрема нафтовий, м'ясопереробний, цукровий, свинцевий, вугільний, тютюновий та пороховий. З метою захисту від економічного тиску нових трестів, на підтримку цього закону піднялися організації фермерів, професійні спілки та малі підприємці.

Закон Шермана складається з двох основних статей. Ст. 1 забороняє контракти, монополістичні об'єднання та змови, спрямовані на обмеження торгівлі. Покаранням для порушників може бути ув'язнення та/або штраф. Ст. 2 забороняє монополізацію, спроби монополізації «будь-якої частини виробництва або торгівлі між кількома штатами чи між іноземними державами». Покарання у цих ви-

падках аналогічні покаранням, наведеним у ст. 1. Класичною сферою застосування ст. 1 є угоди про фіксацію цін, тоді як сферою ст. 2 є домінування на ринку.

Через недосконалість Закону Шермана Конгрес США у 1914 р. ухвалив Акт Клейтона та Акт про федеральну торговельну комісію. Перший з них заборонив цінову дискримінацію, другий – передбачав створення комісії для реалізації Акту Клейтона.

Антимонопольне законодавство Європейського Союзу складається з двох рівнів: основною є національні законодавства, а інший рівень – це конкурентне право ЄС. Національний рівень передбачає систему державного захисту та конкурентну політику кожного національного ринку з урахуванням тенденцій розвитку конкуренції в різних країнах. Політика ЄС щодо конкуренції базується на статтях Договору про заснування Європейської Спільноти [13]. Так, ст. 81 цього Договору заборонено, як несумісні з внутрішнім ринком угоди між суб'єктами господарювання, рішення об'єднань суб'єктів господарювання та узгоджені практики, що можуть вплинути на торгівлю між державами-членами й метою чи наслідком яких є запобігання, обмеження чи спотворення конкуренції на внутрішньому ринку, зокрема ті, що:

- прямо чи опосередковано встановлюють ціни на купівлю чи продаж, чи будь-які інші торговельні умови;
- обмежують чи контролюють виробництво, ринки, технічний розвиток чи інвестиції;
- розподіляють ринки чи джерела постачання;
- застосовують неоднакові умови в еквівалентних правочинах з іншими торговельними сторонами, створюючи цим невідгідні для них умови конкуренції;
- обумовлюють укладання договорів прийняттям додаткових зобов'язань інших сторін, які, за своєю суттю чи згідно з торговельними звичаями, не пов'язані з предметом цих договорів.

Зазначимо, що ці положення мають доволі загальний характер, тому правила їх застосування та процедурні питання регулює вторинне законодавство, а саме регламенти та директиви Європейського Економічного Співтовариства; акти, рекомендації Європейської комісії [14].

В Україні антиконкурентні узгоджені дії суб'єктів господарювання є істотним порушенням законодавства про захист економічної конкуренції. Зокрема, у ст. 6 Закону України «Про захист економічної конкуренції» [15] антиконкурентні узгоджені дії – це узгоджені дії, які призвели чи можуть призвести до обмеження конкуренції. При цьому антиконкурентними узгодженими діями, зокрема визнаються узгоджені дії, які стосуються:

- встановлення цін чи інших умов придбання або реалізації товарів;
- обмеження виробництва, ринків товарів, техніко-технологічного розвитку, інвестицій або встановлення контролю над ними;
- розподілу ринків чи джерел постачання за територіальним принципом, асортиментом товарів, обсягом їх реалізації чи придбання, за колом продавців, покупців або споживачів чи за іншими ознаками;
- спотворення результатів торгів, аукціонів, конкурсів, тендерів;
- усунення з ринку або обмеження доступу на ринок (вихід з ринку) інших суб'єктів господарювання, покупців, продавців;
- застосування різних умов до рівнозначних угод з іншими суб'єктами господарювання, що ставить останніх у невідгідне становище в конкуренції;

- укладання угод за умови прийняття іншими суб'єктами господарювання додаткових зобов'язань, які за своїм змістом або згідно з торговими та іншими чесними звичаями в підприємницькій діяльності не стосується предмета цих угод;

- суттєвого обмеження конкурентоспроможності інших суб'єктів господарювання на ринку без об'єктивно виправданих на те причин.

Вчинення антиконкурентних узгоджених дій забороняється й тягне за собою відповідальність згідно із законом. Проте стаття 10 визначає, що узгоджені дії можуть бути дозволені, якщо їхні учасники доведуть, що ці дії сприяють: вдосконаленню виробництва, придбанню або реалізації товару; техніко-технологічному, економічному розвитку; розвитку малих або середніх підприємств; оптимізації експорту або імпорту товарів; розробленню та застосуванню уніфікованих технічних умов або стандартів на товари; раціоналізації виробництва.

Слід зазначити, що найбільшою проблемою в регулюванні узгоджених дій для антимонопольних органів будь-якої країни є «свідомий паралелізм». Припустимо, фірми діють на однакових засадах і встановлюють однакові ціни, але відсутні дані про об'єднання фірм або таємну змову. Чи можна на підставі такого паралелізму робити висновок про існування змови? Це питання є досить важливим, оскільки при олігополістичному ціноутворенні часто спостерігаються всі ознаки свідомого паралелізму [8, с. 76-77]. Якщо порівняти звичайну змову між олігополістами та «мовчазну змову»¹, яка не передбачає відкритої комунікації між фірмами, то за наслідками вони однакові, а за запобіжними заходами мають розрізнятися. Так, для ліквідації картелю досить припинити домовленості між його учасниками, а для ліквідації «мовчазної змови», ймовірно, необхідно буде структурно перебудувати всю галузь, що може призвести до втрати ефективності.

Висновки з проведеного дослідження. Підсумовуючи необхідно зазначити, що в цілому законодавство майже всіх країн є досить жорстким щодо проявів змови між фірмами на олігополістичних ринках. Водночас існують певні винятки, що можуть бути пов'язані зі стабілізацією в галузі, раціоналізацією виробництва, техніко-технологічним та економічним розвитком. Особливістю регулювання картелів є те, що справи, які розглядаються відносно фіксування ціни або розподілу ринків у розвинених країнах, сто-

суються найчастіше транснаціональних компаній або національних, що свідчить про посилення глобалізаційних тенденцій функціонування галузевих ринків.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гелбрейт Дж. Экономические теории и цели общества. – М. : «Прогресс», 1976. – 406 с.
2. Mason E.S. Price and Production Policies of Large-Scale Enterprise // American Economic Review. 1939. – № 29 (March). – P. 61–74.
3. Bain J. Capitalism and Monopolistic Competition: I. The Theory of Oligopoly / Joseph Bain. – A.E.R. Papers and Proceedings, 1950. – № 40(2). – P. 64–66.
4. Chamberlain E. Measuring the degree of monopoly and competition // Chamberlain E. Monopoly and competition and their regulation. – London, 1954. – P. 264–265.
5. Robinson J. The Economics of Imperfect Competition. – London: The Macmillan Press, 1933.
6. Герасименко А.Г. Еволюція ринкової влади: теоретико-економічний огляд / А.Г. Герасименко // Економічна теорія. – 2012. – № 4. – С. 38–48.
7. Ігнатюк А.І. Галузеві ринки: теорія, практика, напрями регулювання: Монографія. – К. : ННЦ ІАЕ, 2010. – 465 с.
8. Конкурентна політика держави в умовах трансформації національної економіки: Монографія / За аґ. ред. В.Д. Лагутина. – К. : Київ. нац. торг.-екон. Ун-т, 2008. – 308 с.
9. Уманців Ю.М. Корпоративні структури у глобальному конкурентному просторі : монографія / Уманців Ю.М. – К. : ННЦ ІАЕ, 2012. – 410 с.
10. Філюк Г.М. Конкуренція і монополія в епоху глобалізації: Монографія. – Житомир: Вид-во ЖДУ ім. І. Франка, 2009. – 404 с. – С. 100.
11. Герасименко А.Г. Застосування теорії фокальних точок Т. Шеллінґа до моніторингу конкуренції на олігопольних ринках / А.Г. Герасименко. [Електронний ресурс]. – Доступний з : <[http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Etp/2008_21/Gerasimenko%20\(ET\).pdf](http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Etp/2008_21/Gerasimenko%20(ET).pdf)>.
12. Віскузі, В. Кіп та ін. Економічна теорія регулювання та антимонопольна політика: Пер. з англ./ В. Кіп Віскузі, Джон. М. Вернон, Джозеф Е. Гарингтон (мол.); Наук. ред. пер. та авт. передм. О. Кілієвич. – К. : Вид-во Соломії Павличко «Основи», 2004. – 1037 с.
13. Договір про заснування Європейської Спільноти. Міжнародний документ від 25.03.1957 р. [Електронний ресурс]. – Доступний з : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/994_017/page>.
14. Зелінська О.М. Державне регулювання розвитку конкурентного середовища на основі вивчення зарубіжного досвіду / О.М. Зелінська. [Електронний ресурс]. – Доступний з : <http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/en_etei/2011_8/11.pdf>.
15. Про захист економічної конкуренції: Закон України № 2210-III від 11.01.2001 р. [Електронний ресурс]. – Доступний з : <<http://www.amc.gov.ua>>.

¹ Мовчазна змова – це метод встановлення узгоджених цін, обсягів виробництва, районів збуту товарів на основі формальних угод між фірмами в умовах ринкової олігополії. Однією з форм мовчазної змови служить лідерство в цінах.

УДК 656.025.2

Глушенко Т.М.

асистент кафедри менеджменту і адміністрування
Української державної академії залізничного транспорту

АНАЛІЗ РОЗВИТКУ ЛОГІСТИЧНИХ ПОСЛУГ НА СУЧАСНОМУ СВІТОВОМУ РИНКУ

Стаття присвячена аналізу стану світового ринку логістичних послуг, виявленню основних факторів та тенденцій розвитку логістичних послуг. Розглянуто основні фактори попиту на логістичні послуги на світовому ринку, представлено основні варіанти сегментації ринку логістичних послуг за світовою структурою. Визначено необхідність розглянути вплив світових тенденцій логістики на транспортну галузь та підприємства в Україні, приділивши окрему увагу логістиці пасажирських залізничних перевезень.

Ключові слова: логістика, світовий ринок, сегмент, транспортна логістика, логістичний ринок.

Глушенко Т.М. АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ ЛОГИСТИЧЕСКИХ УСЛУГ НА СОВРЕМЕННОМ МИРОВОМ РЫНКЕ

Статья посвящена анализу состояния мирового рынка логистических услуг, выявлению основных факторов и тенденций развития логистических услуг. Рассмотрены основные факторы спроса на логистические услуги на мировом рынке, представлены основные варианты сегментации рынка логистических услуг мировой структурой. Определена необходимость рассмотреть влияние мировых тенденций логистики на транспортную отрасль и предприятия в Украине, уделить особое внимание логистике пассажирских железнодорожных перевозок.

Ключевые слова: логистика, мировой рынок, сегмент, транспортная логистика, логистический рынок.

Glushenko T.M. ANALYSIS OF LOGISTICS SERVICES IN MODERN WORLD MARKET

This article analyzes the state of the global logistics market to identify the main factors and trends of logistics services. The main factors of demand for logistics services in the global market, shows the main segmentation global logistics market structure. Identified the need to consider the impact of global trends on logistics and transport industry enterprises in Ukraine, focusing on the logistics of passenger rail services.

Keywords: logistics, global market segment, transport logistics, the logistics market.

Постановка проблеми. У сучасному світі посилюється глобалізація, конкуренція, ускладнюються інформаційні, товарні та фінансові потоки, продовжує зростати роль логістики в економіці країн, окремих галузей та підприємств. Глобальною причиною розвитку саме логістики варто вважати те, що розширення міжнародної мережі мультимодальних перевезень супроводжується зміною пріоритетів обслуговування у напрямку зниження ризику збоїв у безперервності транспортування вантажів та пасажирів.

Вищезазначені обставини ставлять перед провідними країнами проблему забезпечення зростання сегменту логістики на внутрішньому та зовнішньому ринках. Саме аналіз тенденцій світового логістичного ринку є одним з перших кроків вирішення даної проблеми.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Тенденції на логістичному ринку досліджуються в багатьох наукових доробках. Так, аналіз міжнародного досвіду організації логістичних систем проводить В.В. Вініков у науковій праці [3]. Д. Уотерс досліджує організаційні аспекти розвитку сучасного логістичного ринку та підкреслює фактор інтеграції підприємств в рамках логістичного ланцюжка. Проте на сьогоднішній день не визначено чітких тенденцій розвитку світового логістичного ринку з урахуванням діяльності компаній, що лідирують на міжнародному ринку логістики.

Постановка завдання. На основі викладеного можна сформулювати завдання дослідження, яке полягає в визначенні динаміки розвитку логістичного ринку в світі та дослідження долі транспортної логістики у загальній структурі.

Виклад основного матеріалу дослідження. У сучасному світі логістика стала невід'ємною частиною підприємницької стратегії, особливо для організацій або галузей, які орієнтуються на міжнародний ринок. Глобалізація економіки викликала запеклу конкуренцію серед підприємств за місця розташування й розміщення. Крім того, умови торгівлі припускають здійснення нових і швидких змін. Злиття підприємств і інтенсивний розвиток інформаційно-комунікаційних систем тільки підсилюють ці процеси. У таких умовах саме на логістиці будується взаємодія між організаціями й підвищення їхньої економічної ефективності. Цим обумовлено підвищення ролі логістичних послуг на сучасному світовому ринку. Тому останнім часом темпи зростання обсягів послуг логістики, характерні для розвинених країн, стали спостерігатися вже практично у всіх країнах, залучених у світову торгівлю товарами і послугами. Більш того логістика стала таким собі каталізатором протікання глобалізації.

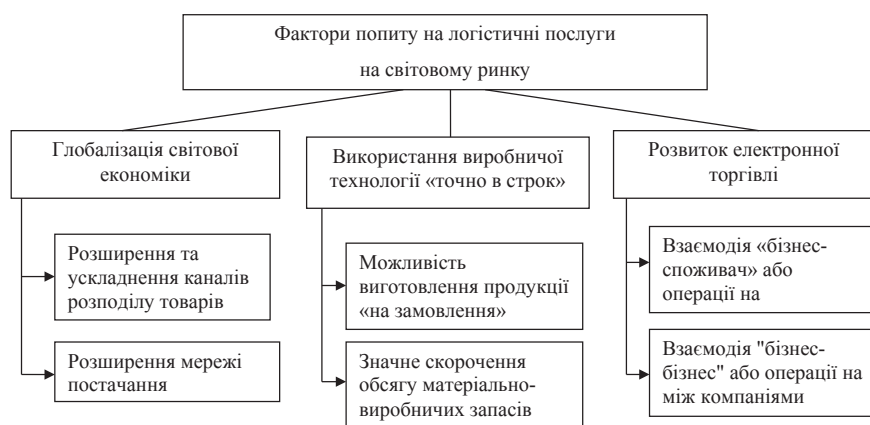


Рис. 1. Фактори росту попиту на логістичні послуги на світовому ринку

Послуги логістики є специфічним товаром, продаються і купуються на міжнародних транспортних ринках, які розрізняються залежно від видів транспорту, географічних районів перевезення та видів перевезених вантажів.

Логістика робить істотний вплив на розвиток ринкових відносин:

1) розвивається конкуренція продукції та сервісу;
2) знижуються витрати на рух товару, тобто на заготівлю, складування, розвантаження та відправку продукції;

3) раціонально використовуються ресурси;

4) ефективно функціонують галузі виробничої інфраструктури.

Ринок логістичних послуг репрезентують кілька сегментів. За світовою структурою знаходимо такі варіанти сегментації:

- перший – передбачає поділ на такі сегменти: транспортно-експедиційні послуги; комплексні логістичні рішення; управління ланцюгами поставок [1];

- другий – передбачає поділ на такі сегменти: з міжнародної та внутрішньої експрес-доставки; з комплексних перевезень приватного та службового майна; з міжнародних і внутрішніх перевезень вантажів [2, с. 49–50];

- третій – передбачає поділ на такі сегменти: експедиція, транспорт, логістика [6].

Для України характерна інша, відмінна структура галузі, а саме: транспортні послуги, складські послуги, експедиційні, управління ланцюгами поставок [5]. Проте доцільно було б виділити такі сегменти:

- транспортно-експедиційні послуги;

- професійні складські послуги;

- експрес-доставка;

- комплексні логістичні рішення (контрактна логістика);

- управління ланцюгами поставок.

У загальносвітовому експорті та імпорті всіх видів послуг частка транспортних послуг становить приблизно 24% (5,5 трлн. дол США). Звичайно, постачальники транспортно-експедиційних послуг на світовий ринок програють за вартісними показниками експортерам товарів, але тільки найбільшим.

Найбільшим постачальником логістичних послуг є США. Їх експорт складає близько 80-90 млрд. дол США. Але вони й імпортують транспортно-експедиційні послуги на рік на суму в 90-100 млрд. дол США. Проте поступово США втрачає лідируючі позиції в даному сегменті ринку. Це пояснюється рядом економічних факторів та активним розвитком логістики в провідних європейських країнах. Також до найбільших експортерів даних послуг у світі відносяться Німеччина (25-26 млрд. дол США), Японія (40-45 млрд. дол США), а також Великобританія, Нідерланди, Гонконг (22-28 млрд. доларів США), Корея та ін [4].

Одноосібним лідером в імпорті логістичних послуг також є США. Слідом за США за обсягами імпорту транспортних послуг йдуть: Німеччина – 52 млрд. дол США (7,56% ринку); Японія – 42,3 млрд. дол США (6,24% ринку); Великобританія – 35,8 млрд. дол США (5,21% ринку); Франція – 29,5 млрд. дол США (5,01% ринку); Данія – 23,9 млрд. дол США (3,48% ринку); Індія – 31,1 млрд. дол США (3,47% ринку); Республіка Корея – 29,9 млрд. дол. США (3,41% ринку); Італія – 22,6 млрд. дол США (3,3% ринку); Нідерланди – 16,6 млрд. дол США (2,41% ринку) та ін. (дані наведені в середньорічному обсязі) [3].

Лідеруючі позиції зазначених країн на світовому ринку покупки і продажу транспортних послуг, на думку провідних вітчизняних авторів, пояснюються

активною участю даних країн у світовому товарообміні, в міжнародному поділі праці.

Частка управлінської логістики й комплексних логістичних послуг збільшуються, і більшість підприємств надають перевагу всебічній оптимізації своєї діяльності.

На сучасному етапі в світі спостерігається тенденція виникнення логістичних компаній та центрів, які пропонують комплексні функціональні рішення. Вони полягають у наданні 3PL-послуг й активному розвитку четвертого та п'ятого рівнів логістичного аутсорсингу. Слід зазначити, що максимальний попит спостерігається в Північній Америці та Європі. При цьому найбільше користувачів послугами 3PL операторів виявлено серед компаній, що працюють у сфері високих технологій (16%), промислового виробництва (13%) і виробництва продовольчих товарів (13%). Найменше користуються послугами аутсорсингу компанії, що здійснюють діяльність в області фінансів і телекомунікацій.

Особливо слід зазначити процеси злиття та поглинання організацій, які переважають на світовому ринку логістичних послуг за останні роки, і є важливою частиною стратегії компаній-провайдерів логістики. Аналіз даних процесів показує, що реструктуризація логістичних компаній пов'язана з необхідністю повною мірою інтегрувати організацію, які були придбані в процесі злиття та поглинання.

Активний розвиток світового логістичного ринку поширюється і на Україну. Але варто відмітити, що закордонні дослідники логістики вже кілька десятиліть, окрім того, що виділяють логістику в окрему науку, також виділяють пасажирську логістику в окрему науку, в той час як у вітчизняній практиці вона тільки отримує розповсюдження. При цьому явно спостерігається розходження теоретичних підходів до вивчення пасажирської логістики, які приймаються в основному із закордонного досвіду, та практичному застосуванні логістичних підходів у вітчизняній практиці, виключно для вантажних перевезень.

З точки зору світового досвіду та сучасних тенденцій розвитку глобального ринку логістичних послуг Україна знаходиться на етапі формування та консолідації галузі, значно поступаючись західним країнам, як з якості, так і за комплексністю послуг, які надаються національними транспортно-логістичними компаніями. На сьогодні Україна за рівнем розвитку логістики значно відстає від східноєвропейських країн.

Сфера логістики фінансує близько 15% надходжень до бюджету від виробничої сфери, займаючи на ринку послуг близько 40% ринку.

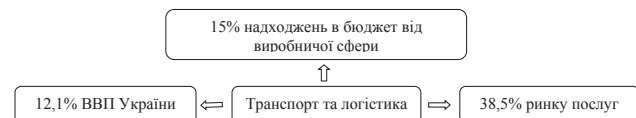


Рис. 2. Місце логістичної галузі в економіці України

У цілому ринок логістичних послуг в Україні слабо розвинений, слабо структурований і відсутня достовірна інформація про його структуру і доходи (рисунок 3).

Зміни у внутрішньополітичній ситуації в Україні зробили істотний вплив на ведення бізнесу і ринок логістичних послуг. Можливість надання транспортних послуг з постачання в Крим, на Захід Украї-

ни і в Одесу істотно ускладнена у зв'язку із зміною кон'юнктури ринку і ускладненням умов діяльності; поставки на Схід схильні до високих ризиками безпеки, як для життя персоналу, так і для збереження транспорту і вантажів.



Рис. 3. Структура ринку логістики в Україні

В даний момент чітко видно наступні тенденції вітчизняного ринку: 1) всі перевезення зросли в ціні на 20-40% залежно від напрямку; 2) зниження вантажопотоку в Західному напрямку і через Одеський порт, в ряді випадків – повне припинення поставок до Криму і на Схід країни; 3) дефіцит транспорту.

Сьогодні у світі склався єдиний логістичний комплекс у формі кооперації діяльності невеликого числа потужних транспортних і транспортно-експедиторських компаній і сотень тисяч середніх і дрібних експедиторських фірм і логістичних підприємств. За даними міжнародної Федерації експедиторських асоціацій в даний час у цій сфері в світі функціонує 35000 великих і середніх експедиторських фірм з персоналом загальною чисельністю понад 8 млн. чоловік. Логістичні фірми контролюють близько 60%

перевезень магістральними видами транспорту і до 75% міжнародних перевезень.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, основними факторами розвитку світової транспортної системи є інноваційні та інформаційні технології, використання яких сприяє розробці і впровадженню нових видів транспорту, збільшенню пропускної здатності транспортних шляхів, зростанню швидкості пересування, підвищенню безпеки та збільшенню вантажопідйомності.

Серед основних світових тенденцій розвитку ринку транспортно-логістичних послуг виділено наступні:

1. Зростання обсягу транспортно-логістичного ринку.
2. Розвиток логістичного аутсорсингу.
3. Процеси поглинання-злиття й реструктуризації компаній на ринку логістики.
4. Глобалізація логістики.

Ґрунтуючись на даних тенденціях, можна зробити висновок, що надалі роль логістики в світі продовжуватиме зростати, що приведе до активного розвитку глобальної логістичної системи. Тому в подальших наукових дослідженнях необхідно розглянути вплив світових тенденцій логістики на транспортну галузь та підприємства в Україні, приділивши окрему увагу логістиці пасажирських залізничних перевезень.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Аксененко Н.Є. Залізничі Росії. від реформи до реформи. / Н.Є.Аксененко, Б.М.Лapidус, А.С.Мішарін. – М. : Транспорт, 2011. – 335 с.
2. Желябін І.В. Доставка від дверей до дверей / І.В.Желябін // Бюлетень транспортної інформації. – 2011. – № 5. – С.21. – URL: http://www.dap.ane.ru/_PRIVATE/Faro/htm.
3. Винников В.В. Логистика на водном транспорте: Учебн. пособие / В.В. Винников, Е.Д. Быкова, С.В. Винников. – Одесса: ВД «Феникс», 2004. – 222 с.
4. Зеленець М.В. Експедиція вантажів в транспортних компаніях / М.В.Зеленець // Міжнародний бізнес Росії. – 2012 року. – № 3. – С. 39.
5. Кизим А.А. Страхування міжнародних вантажів в системі мультимодальних перевезень вантажу / А.А. Кизим, А.В. Новиков // Журнал логістика. – № 5 (58) 2011 р.

УДК 330.341.1

Гончаренко О.В.*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економічної теорії
та економіки сільського господарства**Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету***ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙНОГО ПРОЦЕСУ
В АГРОПРОМИСЛОВОМУ ВИРОБНИЦТВІ: РЕАЛІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ**

Досліджено особливості організації інноваційного процесу в агропромисловому виробництві. Дано оцінку інституціональним засадам формалізації етапів інноваційного процесу. Встановлено чинники, що перешкоджають активізації інноваційної діяльності в агропромисловому виробництві.

Ключові слова: агропромислове виробництво, інновація, інноваційний процес, ефективність, організація.

Гончаренко О.В. ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННОГО ПРОЦЕССА В АГРОПРОМЫШЛЕННОМ ПРОИЗВОДСТВЕ: РЕАЛИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Исследованы особенности организации инновационного процесса в агропромышленном производстве. Дана оценка институциональным основам формализации этапов инновационного процесса. Установлены факторы, препятствующие активизации инновационной деятельности в агропромышленном производстве.

Ключевые слова: агропромышленное производство, инновация, инновационный процесс, эффективность, организация.

Goncharenko O.V. FEATURES OF ORGANIZATION OF INNOVATIVE PROCESS IN AGROINDUSTRIAL PRODUCTION: REALITIES AND PROSPECTS

The features organization of innovative process are investigational in agroindustrial production. An estimation institutional'nim principles of formalization of the stages of innovative process is given. Factors are set, that activations of innovative activity hinder in an agroindustrial production.

Keywords: agroindustrial production, innovation, innovative process, efficiency, organization.

Постановка проблеми. В агропромисловому виробництві інноваційні процеси мають власну специфіку. Вони відрізняються різноманітністю регіональних, галузевих, функціональних, технологічних, організаційних особливостей. В ньому поряд з промисловими засобами активну участь приймають живі організми. Особливістю інноваційних процесів в аграрній сфері є те, що в них задіяна велика кількість учасників, які різною мірою беруть участь в різних стадіях інноваційного процесу і впливають на його кінцеву ефективність і результативність. У цьому процесі беруть участь сільськогосподарські наукові і учбові організації, органи управління виробництвом, обслуговуючі і впроваджуючі формування, самі сільськогосподарські товаровиробники. Основними учасниками виступають наукові організації, органи управління АПВ на різних рівнях і безпосередньо самі сільськогосподарські товаровиробники різних категорій і організаційно-правових форм. Перші створюють інновації в АПВ, у тому числі шляхом узагальнення, розвитку і адаптації передового зарубіжного і вітчизняного досвіду, зацікавлені в практичному застосуванні розроблених технологій. Органи управління АПВ діють на загальнодержавному і регіональному рівнях і забезпечують (організаційно, фінансово) процеси поширення і впровадження інновацій. Товаровиробники зацікавлені в отриманні інформації про передовий досвід і інноваційні технології. Від узгодженості і ефективності взаємодії різних учасників інноваційного процесу багато в чому залежить результативність і ефективність інноваційної діяльності в цілому. Організаційно-економічна сутність інноваційних процесів пов'язана з їх цілями і завданнями, які полягають в постійному організаційно-економічному, технічному, технологічному оновленні агропромислового виробництва, спрямованому на його вдосконалення з урахуванням досягнень науки, техніки і світового досвіду. Кінцева

мета цих процесів – формування аграрної економіки інноваційного типу, при якій засвоєння досягнень науки і техніки йтиме у випереджаючому режимі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам теоретичного і практичного забезпечення організації інноваційних процесів в агропромисловому виробництві та визначення їх ефективності присвятили наукові дослідження закордонні і вітчизняні вчені: Л. Водачек, А. Голубев, О. Дацій, В. Демет'єв [1; 2; 3]; Л. Курило, М. Малік, П. Саблук, С. Тивончук, Л. Федулова, О. Шпикуляк, О. Шубравська [5; 6; 7; 8; 9; 10; 11; 12].

Дослідження інноваційних процесів в агропромисловому виробництві свідчить про майже повну відсутність відпрацьованих механізмів впроваджувальної діяльності і інформаційного забезпечення, а також ефективної схеми взаємодії наукових установ з впроваджувальними структурами, органами управління і господарюючими суб'єктами.

Наявний стан розробленості проблеми свідчить про необхідність дослідження і реалізації єдиного безперервного процесу інституціональної взаємодії між розробкою інновації і її впровадженням у виробництво. Без відповідної взаємодії між етапами процесу інноваційна діяльність в агропромисловому виробництві не може бути ефективною.

Постановка завдання. Метою даної статті є аналіз особливостей організації інноваційного процесу в агропромисловому виробництві, оцінка інституціональних засад формалізації етапів інноваційного процесу, виявлення чинників, що перешкоджають активізації інноваційної діяльності в агропромисловому виробництві.

Виклад основного матеріалу. Якщо звернутись до першої стадії інноваційного процесу – створення інновацій, то основним продуцентом агроновацій в сучасних умовах залишається НААН. У системі НААН в кожній області з 1998-го створені центри науково-

го забезпечення агропромислового виробництва, які мають об'єднувати діяльність наукових, освітніх, впроваджувальних установ регіону, тобто конкретно займатися питаннями інноваційного розвитку АПК. Але тільки в останні роки активізовано діяльність відповідних центрів, що мають стати головними операторами НААН на наукоємному ринку в аграрній сфері регіонів [13, с. 98]. З 2012 року в мережі академії функціонують 7 зональних науково-інноваційних центрів: Кримський, Північно-степовий, Південно-степовий, Лівобережно-лісостеповий, Правобережно-лісостеповий, Поліський і Карпатський. Провідними у центрах визначено конкретні наукові установи НААН з високим науковим потенціалом. Саме вони мають здійснювати наукове забезпечення АПВ за територіальним принципом. У кожній з цих установ сформовані підрозділи з організації науково-інноваційної діяльності. Але поки що практичних результатів від цієї роботи не отримано.

Координація розробок і реалізація регіональних галузевих та комплексних програм інноваційного розвитку агропромислового виробництва має слугувати широкомасштабному впровадженню перспективних для кожного регіону наукових розробок і забезпечувати функціонування та розвиток науково-технологічної системи: «науково-методичні центри НААН – зональні науково-інноваційні центри – регіональні центри наукового забезпечення АПВ – агроформування».

Необхідно констатувати, що серед пріоритетних напрямів отримали поширення фундаментальні дослідження (створення нових сортів, методів та теорій) та розробки в сфері раціонального природокористування (нові види техніки, технологій, виробів та матеріали). Не набули поширення розробки в сфері інформаційних і комунікаційних технологій, нові технології профілактики та лікування найпоширеніших захворювань, нові речовини і матеріали, енергоефективні технології і процеси. Разом з тим, не всі створені продукти і технології були впроваджені і стали інноваціями [14, с. 54].

Згідно звітних матеріалів НААН за 2012 р. науково-дослідними установами НААН було створено 276 сортів і гібридів сільськогосподарських рослин, 18 технологій виготовлення засобів захисту тварин, у 680 агроформуваннях упроваджено 948 наукових розробок. А ще проведено близько 3 тис. маркетингових досліджень ринків наукоємної продукції [15,

с. 165-166, 175]. Наукові установи центрів подали органам державної реєстрації 531 заявку на отримання охоронних документів і 412 патентів уже отримано.

Відносно другої стадії інноваційного процесу необхідно визнати, що внаслідок слабкої взаємодії між етапами інноваційного процесу не знайшов свого належного поширення трансфер технологій в Україні, новації, у вигляді створених вченими нових сортів, гібридів не завжди швидко перетворюються у реальні об'єкти ринку. Так, у 2011 р. до наукових установ НААН надходження коштів від комерціалізації наукових продуктів та наукоємної продукції за ліцензійними угодами становило 24,2% загальної суми надходжень, за реалізацію наукоємної продукції було отримано 37,7% коштів спеціального фонду (табл.1). Агропромислове виробництво не отримавши широкого застосування технологій втрачає можливість реалізації інноваційного розвитку і спирається переважно на екстенсивні фактори. Достатньо гострою залишається проблема адаптації наукових здобутків до потреб сільгоспвиробників, мотивації до формування безпосередніх замовлень на впровадження сортів, технологій чи інших наукових розробок та на створення брендів, посилення практичного та комерційного напрямку агроінноваційних розробок. Не дивлячись на оптимістичні дані звітності, необхідно зауважити, що динаміка створення нових сортів і порід тварин є спадною [16].

Вищенаведене дозволяє стверджувати, що інноваційний процес в АПВ України переважно «вкладається» в лінійну чи лінійно-послідовну модель інноваційного процесу, що були поширеними в світі, ще в середині минулого століття. Даній моделі бракує «відкритості» кожного етапу інноваційного процесу, за умов якого ідея має не тільки «вхід», але й «вертикальну» взаємодію з ринком і виробництвом [17, с. 80-82].

Схематично інноваційний процес в АПВ можна зобразити наступним чином (рис. 1). Значною проблемою залишається просування завершених прикладних розробок через ринкове середовище в агропромислове виробництво. Це вимагає формування організаційно-правової форми комерціалізації інноваційних продуктів. В таких умовах, реагуючи на неформальні запити виробників та дослідників починає спрацьовувати друга складова механізму спадковості, що реалізує процес засвоєння змін до формальних норм.

Таблиця 1

Результати діяльності наукових установ НААН у сфері комерціалізації наукових продуктів та наукоємної продукції

Наукові установи відділень НААН	Надійшло всього коштів до спец. фонду установ, тис. грн.	у тому числі за:							
		ліцензійними угодами		господарськими угодами		реалізацію наукової продукції		пайову участь у спільних проектах	
		тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%
Відділення землеробства, меліорації та механізації	19775,5	1411,0	7,2	7758,6	39,2	10605,2	53,6	-	-
Відділення рослинництва	67664,4	23883,0	35,3	22669,0	33,5	20400,3	30,1	712,1	1,1
Відділення ветеринарної медицини та зоотехнії	5225,4	441,1	8,4	4181,3	80,0	603,0	11,6	-	-
Відділення аграрної економіки та продовольства	5890,0	338,7	5,8	5343,8	90,7	207,5	3,5	-	-
Відділення наук. забезпечення трансферу технологій	16821,6	1837,8	10,9	3217,8	19,1	11730,3	69,8	35,7	0,2
Разом по НААН	115376,9	27912,2	24,2	43170,67	37,4	43546,4	37,7	747,8	0,6

Джерело: [13, с. 96]

Так в науково-інноваційних центрах НААН опрацьовуються методичні підходи до застосування стратегічного маркетингу і менеджменту в інноваційній діяльності, створюються відповідні відділи маркетингу, що орієнтовані на встановлення тісних взаємозв'язків із споживачами інноваційних продуктів, рекламними інституціями. Це свідчить про поступову трансформацію лінійно-послідовної моделі інноваційного процесу в інтерактивну [13, с. 97-97]. Останню можна представити наступним чином (рис. 2).

Висновки і пропозиції. З огляду на необхідність визначення напрямку змін формальних норм інституту агроінновацій маємо констатувати, що в су-

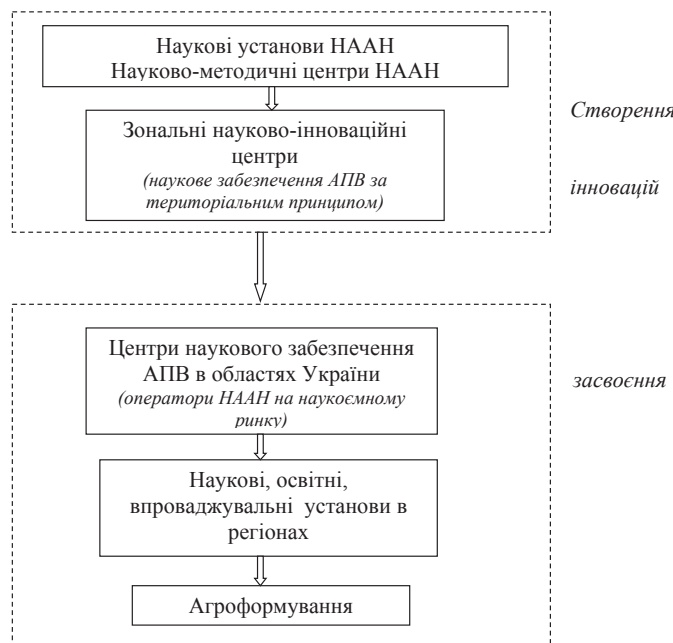


Рис. 1. Організація інноваційного процесу в АПВ України



Рис. 2. Формування інтерактивної моделі інноваційного процесу в АПВ України

часних умовах інноваційні дослідження, і взагалі інновації, насамперед, здійснюють великі підприємства, що мають в якості майже єдиного джерела інновацій власні фінансові ресурси і вже застосовують альтернативні, екологічнобезпечні технології землеробства, займаються виробництвом органічної продукції, використовують відходи основного виробництва. Зрозуміло, що перспективні світові інновації і технології в подальшому і будуть адаптуватися агровиробниками, а саме біотехнологічні та екологічні інновації, при цьому основними напрямками досліджень стане стале водо- та енергозабезпечення, землекористування й виробництво продовольства, а також ефективне використання виробничих ресурсів і відходів. Разом з тим сьогодні вітчизняні агровиробники, а відміну від світових, серед мотивів інноваційної діяльності визначальним вбачають збільшення випуску та підвищення конкурентоспроможності і в багатьох випадках це досягається за рахунок зниження загального рівня сталості аграрного господарювання і посилення його структурних деформацій. Крім цього, цілями впровадження агроінновацій визнаються оновлення застарілих ресурсів і процесів; вихід на нові ринки або збільшення частки ринку; зменшення затрат праці, матеріалів та енергії на одиницю.

Отже, діючі інституціональні норми спрямовані на забезпечення і підтримку наявного інноваційного процесу, його стабільності, змісту та очікуваних результатів. За відсутності впливу інших інституціональних механізмів такий стан речей міг би призвести до закріплення діючих рутин та забезпечив би інноваційному процесу сталість. Дійсно, певний час, доки співпадають умови, де діє інститут, регулюючі механізми держави та неформальні норми, він є ефективним, але є необхідність враховувати чи протидіяти певним змінам у розвитку як самого інституту, так і економіки.

Так, досить часто вносяться зміни до існуючих законодавчих актів, що регламентують інноваційну діяльність, дія базового закону супроводжується значною кількістю доповнень, інструктивних матеріалів. Такі заходи порушують «роботу» механізму наслідування, внаслідок чого інститут агроінновацій позбавляється стабільності, а його ефективність знижується. Повільність інноваційних процесів в агропромисловому виробництві свідчить про неефективність інституціонального регулювання та необхідність модернізації чи зміну формальних норм та коректуванні елементів інституту агроінновацій.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Водачек Л.О. Стратегія управління інноваціями на підприємстві [Текст] / Л. Водачек, О. Водачкова. – М.: Економіка, 1989. – 167 с.
2. Голубев А.А. Парадокси розвитку аграрної економіки Росії [Текст] // Вопросы економіки. – 2012. – № 1. – С. 115–126.
3. Дачій О.І. Фінансове забезпечення інновацій в агропромисловому комплексі України [Текст] // Проблеми інвестиційно-інноваційного розвитку. – 2011. – № 1. – С. 65–76.
4. Дементьев В.В., Вишневський В.П. Чому Україна не інноваційна держава: інституційний аналіз [Текст] // Економічна теорія. – 2011. – № 3. – С. 5–20.

5. Інноваційна діяльність в аграрній сфері: інституціональний аспект: монографія / [Саблук П.Т., Шпикуляк О.Г., Курило Л.І. та ін.] – К. : ННЦ ІАЕ, 2010. – 706 с.
6. Малік М.Й., Шпикуляк, О.Г., Лузан, О.Ю. Інститути й інституції у розвитку інтеграційних процесів в аграрній сфері // Економіка АПК. – 2013. – № 4. – С. 86–92.
7. Тивончук С.О., Тивончук Я.О. Організаційно-економічний механізм активації інноваційного розвитку агропродовольчого комплексу України в ринкових умовах (концептуальні та методичні положення) // Економіка АПК. – 2013. – № 7. – С. 98–105.
8. Федулова Л.І. Економіко-технологічний аспект регіональних теорій розвитку [Текст] // Економічна теорія. – 2012. – № 1. – С. 65–81.
9. Федулова Л.І. Тенденції розвитку інноваційної політики та її вплив на економічне зростання [Текст] // Економіка і прогнозування. – 2011. – № 2. – С. 63–81.
10. Федулова Л.І. Концептуальна модель інноваційної стратегії України [Текст] // Економіка і прогнозування. – 2012. – № 1. – С. 87–100.
11. Шпикуляк О.Г. Етапність інноваційного процесу та оцінка ефективності інноваційної діяльності [Текст] // Економіка АПК. – 2011. – № 12. – С. 109–116.
12. Шубравська О. Інноваційний розвиток аграрного сектора економіки України: теоретико-методологічний аспект [Текст] // Економіка України. – 2012. – № 1. – С. 27–35.
13. Тивончук С.О., Тивончук Я.О. Формування організаційних форм трансферу технологій в агропромисловому виробництві // Економіка АПК. – 2013. – № 2. – С. 93–100.
14. Реалізація пріоритетних напрямів розвитку науки і техніки та отримані результати у 2012 р. / Аналітична довідка. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://dknii.gov.ua/?q=node/1066>.
15. Стан розвитку науки і техніки, результати наукової, науково-технічної, інноваційної діяльності, трансферу технологій за 2012 рік / Аналітична довідка. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://dknii.gov.ua/?q=node/1066>.
16. Наукова технологічна сфера України / Довідник [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://dknii.gov.ua/?q=node/1066>.
17. Тарасова І.І., Теоретичні основи і моделі інноваційного процесу в економіці // Економіка АПК. – 2013. – № 5. – С. 80–86.

УДК 332.14:338.43

Гоцелюк А.Ю.
аспірант

Миколаївського національного аграрного університету

НАУКОВІ ПІДХОДИ ЩОДО ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ПОНЯТТЯ «СІЛЬСЬКІ ТЕРИТОРІЇ»

Досліджено сучасні наукові підходи до формування дефініції «сільська територія», її сутності та складових. Запропоновано власне твердження сутності поняття «сільські території». Визначено основні функції сільських територій, що сприяють ефективному соціально-економічному розвитку села.

Ключові слова: сільські території, сільські населенні пункти, сільський розвиток.

Гоцелюк А.Ю. НАУЧНЫЕ ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ СУЩНОСТИ ПОНЯТИЯ «СЕЛЬСКИЕ ТЕРРИТОРИИ»

Исследованы современные научные подходы к формированию дефиниции «сельская территория», ее сущности и составляющих. Предложено собственное утверждение сущности понятия «сельские территории». Определены основные функции селских территорий, способствующие эффективному социально-экономическому развитию села.

Ключевые слова: сельские территории, сельские населенные пункты, сельское развитие.

Gotseluk A.Y. SCIENTIFIC APPROACHES TO THE ESSENCE OF THE CONCEPT OF «RURAL AREAS»

Theoretical the modern scientific approaches to the formation of the definition of «rural area», its entities and components. Proposed by the approval of the essence of the concept of «rural area». Defines the main features of rural areas, promoting the effective socio-economic development in rural areas.

Keywords: rural areas, rural settlements, rural development.

Постановка проблеми. В сучасних умовах особливо гостро ставиться питання розвитку українського села. Питання сутності і завдань визначення поняття і політики розвитку сільських територій є важливим, стратегічним аспектом функціонування держави в цілому. Саме тому, щоб вирішити проблему розвитку «сільських територій», необхідно, в першу чергу, чітко визначитись із змістом поняття «сільська територія».

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідження теоретичних, методичних та прикладних аспектів, пов'язаних з особливостями визначення понятійно-категоріального апарату сільських територій, висвітлюються у наукових працях С.М. Газуди, І.В. Гончаренко, В.М. Єрмоленка, О.В. Коваленка, Л.В. Лисенка, А.В. Лісового, М.Й. Маліка, В.В. Мамонова, С.І. Мельника, О.І. Павлова, І.П. Прокопа, В.П. Славова, М.П. Талавирі, В.М. Трегубчука, П.Д. Шаповал, В.В. Щербатюка, В.Ю. Уркевича, К.І. Якуба, та інших. Проте й досі залишається багато актуальних питань щодо об'єктивної оцінки визначення сутності та змісту поняття «сільські території».

Постановка завдання. Метою статті є дослідження сучасних наукових підходів до формування дефініції «сільська територія», її сутності, складових та функцій.

Виклад основного матеріалу. Останім часом поняття «сільські території» широко використовується в науковій літературі, проте у визначенні їх сутності та змісту поки що переважає вузькоспеціалізований підхід, тобто кожна наукова дисципліна щодо дефініції даного поняття виокремлює власні дослідження. Тому складається невідповідність між практикою застосування цього поняття та ступенем його науково-прикладної вивченості.

Так, з погляду економіки, соціології, економічної та соціальної географії, поняття «сільська територія» визначається як залюднена місцевість за територією великих міст з її природними умовами, ресурсним потенціалом, сільським населенням і уречевленою працею та різними елементами матеріальної культури.

На сучасному етапі розвитку продуктивних сил та загальноекономічних відносин сільську територію розглядають як складову соціально-економічної

територіальної системи, розвиток якої визначається головним чином ступенем зрілості внутрішньосистемних інтеграційних зв'язків, економічної та соціальної сфери і органів управління.

Науковець В.В. Мамонова в процесі своїх наукових досліджень дійшла висновку, що територія – це багатофункціональна соціально-економічна система, що має просторове розташування та відносну відокремленість від зовнішнього середовища, складається з елементів, зв'язків та відносин між ними, а також процесів що відбуваються між ними [10, с. 9].

Поняття «територія» зовсім не тотожне поняттю «місцевість». Як категорія термін «сільська територія» відбиває закономірні зв'язки й відношення, які існують у реальній дійсності сільської місцевості. Тобто за змістом сільська територія є більш широким поняттям, ніж сільська місцевість.

В українській мові поняття «сільська територія» стосується земельного простору, на якому розміщується сільський населений пункт, проживає сільське населення, виробляється селянами сільськогосподарська продукція. За даним визначенням можемо зазначити, що основними складовими елементами сільських територій є земельний простір, село (селище), сільське населення (селяни), інфраструктура та сільськогосподарське виробництво [1].

Видатний економіст С.І. Мельник вважає, що сільська територія – це історично сформований елемент поселенської мережі, що поєднує організаційну й функціональну сукупність селищ, хуторів, односімейних та інших утворень, які знаходяться під юрисдикцією сільських рад [11, с. 342].

За визначенням О.І. Павлова сільські території – це не лише просторовий базис виробництва, а й природне середовище та місце життєдіяльності людей. Саме тому від людини, її культурно-освітнього рівня, професійної підготовки, вмотивованості, бажання та вміння працювати і господарювати залежить ефективність використання території [12, с. 116].

І.В. Гончаренко визначає сільські території як цілісну систему зі своїми структурою, функціями, зв'язками із зовнішнім середовищем, історією, культурою, умовами життя населення, яка характеризується великою кількістю взаємопов'язаних підсистем різних типів з локальними цілями, багатоконтурністю управління [2, с. 204].

І.П. Прокоп зазначає, що термін «сільські території» використовують для позначення сільської місцевості конкретних частин країни, а саме природно-економічних, адміністративно-територіальних утворень. Важливим аспектом існування сільських територій є те, що вони є ресурсною базою для сільського господарства, існують у тісному зв'язку, але кожний своїм шляхом [13, с. 50].

За твердженням науковця К.І. Якуба сільські населені пункти – це адміністративно-територіальні одиниці незалежно від їх розміру (хутір, село, сільська рада, район тощо) з наявним населенням, природно-економічним і соціальним потенціалом та відповідними органами управління соціально-економічним розвитком цих населених пунктів, а територіально-просторове розміщення їх сукупного ресурсного потенціалу можна вважати сільськими територіями [20, с. 61].

А.В. Лісовий визначає сільські території як одну з найважливіших частин народногосподарського комплексу країни, що включає обжиту місцевість поза територією міст з її умовами та ресурсами, сільським населенням і різноманітними основними фондами на цих територіях [8, с. 25].

М.П. Талавиря визначає сільську територію як складну і багатофункціональну природну, соціально-економічну та виробничо-господарську структуру, що характеризується сукупністю притаманних їй особливостей: площею земельних угідь, на яких вона розміщена, чисельністю проживаючих і зайнятих у виробництві чи обслуговуванні людей, обсягами і структурою виробництва та розвитком соціальної й виробничої інфраструктури сільської місцевості [15, с. 35].

Професор М.Й. Малік трактує сільські території як історично сформовані в визначених межах сукупність, що поєднує в собі організаційно-територіальну і територіальну-функціональну приналежність (виробництво, переробка, реалізація) сільськогосподарської продукції [4, с. 52].

Л.В. Лисенко зазначає, що сільська територія – це територіальна одиниця самоуправління, що діє в рамках закону, заснована на власному досвіді, специфіці господарювання, яка об'єднує навколо себе громаду з метою управління життям, вирішення спільними зусиллями проблем і сприяння розвитку даної території [9, с. 74].

Якщо розглядати наведені у вітчизняній літературі визначення поняття «сільська територія», слід погодитися з думкою академіка УААН П.Т. Саблука, що «сільську територію необхідно розглядати як складну багатофункціональну природну, соціально-економічну й виробничо-господарську систему з властивими їй кількісними, структурними, природними та іншими характеристиками» [3, с. 21].

На думку В.П. Славова і О.В. Коваленка, «сільська територія є економічно-екологічною категорією, регіонально-територіальним утворенням зі специфічними природно-кліматичними, соціально-економічними умовами, де економічно і екологічно збалансовані та енергетично взаємопов'язані різні ресурси (природні, трудові, матеріальні, енергетичні, інформаційні, фінансові тощо) з метою створення сукупного суспільного продукту конкретної території та повноцінного життєвого середовища для сучасного і майбутніх поколінь» [14, с. 69].

В.М. Трегобчук зазначає, що термін «сільські території» використовують для позначення сільської місцевості конкретних частин країни, а саме природно-економічних, адміністративно-територіальних утворень та ін. Важливим аспектом існування сільських територій є те, що вони є ресурсною базою для сільського господарства, розвиваються у тісному зв'язку, але кожний – своїм шляхом [16, с. 70].

На думку В.Ю. Уркевича, сільською територією можна вважати територію, що знаходиться поза межами міст та до якої входять як сільські населені пункти, так і переважно зони сільськогосподарського виробництва та сільської забудови [19, с. 25].

В.М. Єрмоленко визначає поняття «сільська територія» як просторово-географічне середовище проживання і виробничої діяльності населення, яке у переважній більшості займається сільськогосподарським виробництвом і організоване переважно у межах окремого сільського населеного пункту з територіальним органом управління на рівні сільської ради, а також – середовище розміщення виробничих і рекреаційних ресурсів, необхідним для забезпечення життєдіяльності [7, с. 25].

П.Д. Шаповал визначає сільську територію як історично сформовану поселенську структуру, що об'єднує у своїх межах сукупність сіл, селищ, хуторів, які перебувають під юрисдикцією сільських (селищних) рад [17, с. 73].

З позиції системного підходу сільські території виступають як просторова цілісність, в якій розміщені та функціонують компоненти природного, виробничого та соціального середовищ.

Отже, на нашу думку, сільські території – це просторова земельна цілісність з певними ресурсами (земельними, водними, лісовими, повітряними) та з сільською поселенською мережею, жителі якої постійно проживають у межах сільських поселень і здійснюють як сільськогосподарське, так і несільськогосподарське виробництво та займаються необхідною для існування села господарською та управлінською діяльністю.

На сільські території покладено виконання низки функцій. До основних з них слід віднести економічну, соціальну, демографічну, виробничу, організаційно-управлінську, природно-відтворювальну, рекреаційно-оздоровчу та культурну функції (рис. 1).

Так, економічна функція сільських територій зумовлена тим, що на них створюються матеріальні блага, які призначені задовольняти найважливіші потреби споживачів. Нині даний процес відбувається в умовах жорсткої конкуренції, вільного вибору партнерів для ефективного ведення господарства, ціноутворення під впливом попиту та пропозиції державного регулювання. Адже сільськогосподарська продукція формує основу продовольчої безпеки як державного, так і регіонального, місцевого та особистого рівнів, а також закладає фундамент економічної незалежності країни [18, с. 75].

З метою ефективного виконання економічної функції сільських територій вітчизняне законодавство передбачає надання аграрним товаровиробни-

кам права вільного вибору форм власності і напрямів трудової та господарської діяльності, повної власності на результати своєї праці; спрямування інвестицій на першочергове створення матеріально-технічної бази з виробництва засобів механізації, хімізації, переробної промисловості, будівельної індустрії для агропромислового комплексу з метою поліпшення його соціально-економічного становища; товарообміну між промисловістю та сільським господарством на основі паритетного ціноутворення на їх продукцію; регулювання відносин агро-товаровиробників і держави за допомогою системи фінансування, кредитування, оподаткування, страхування та інше.

Соціальна функція сільських територій пов'язана з життям та стосунками людей, які на ній проживають. В преамбулі до Закону України «Про пріоритетність соціального розвитку села та агропромислового комплексу в народному господарстві» [6] вказується на пріоритетність соціального розвитку села. Об'єктивний характер такого підходу впливає із значущості продукції сільського господарства у життєдіяльності людини і суспільства, з потреби відродження селянства як господаря землі, носія моралі та культури.

Законодавством закладається стратегічний вектор нарощування обсягів капіталовкладень і матеріально-технічних ресурсів для розвитку сільських територій в частині зміцнення соціальної інфраструктури. Для цього передбачається будівництво в сільській місцевості об'єктів освіти, охорони здоров'я, культури і спорту, водопроводів, каналізаційних систем та споруд, мережі газопостачання і електропостачання, шляхів, об'єктів служби побутової, благоустрій території, а у трудових недостатніх селах спорудження житла, здійснювати за рахунок державного і місцевого бюджетів. Якщо спорудження зазначених об'єктів здійснюється за власні кошти суб'єктів господарювання, то понесені ними витрати відшкодовуються з Державного бюджету України.

Демографічна функція сільських територій полягає в тому, що в сільській місцевості відбувається відтворення як сільського населення, так і сільських населених пунктів різних видів [18, с. 77]. Згідно законодавства України держава забезпечує проведення демографічної політики щодо зміни міграційних процесів на користь села, створюючи соціально-економічні умови для природного приросту сільського населення, перш за все, через підвищення народжуваності, всебічного розвитку сім'ї шляхом запровадження системи пільг; створення рівних можливостей для всіх громадян, які проживають і постійно працюють у сільській місцевості, в задоволенні соціальних, культурно-освітніх і побутових потреб.

Виробництво продукції рослинництва і тваринництва постає однією з основних задач сільських територій. Їх виробнича функція здійснюється завдяки поєднанню в сільській місцевості необхідних для розширеного відтворення матеріальних благ людських, земельних, природних, технічних, технологічних, фінансових та організаційно-управлінських ресурсів [18, с. 79].

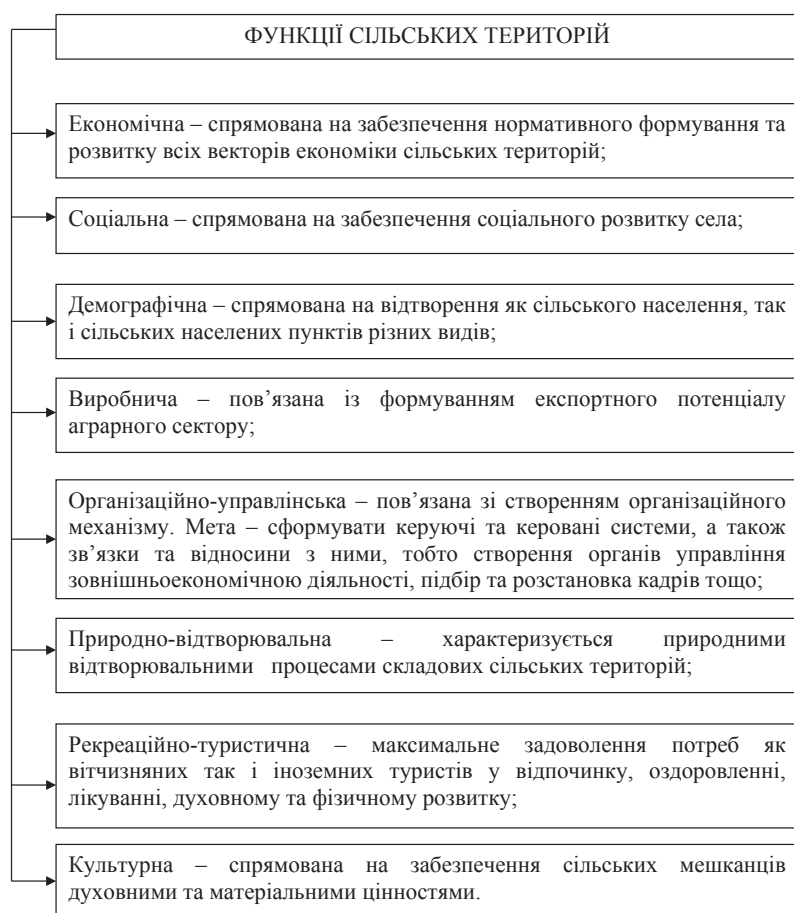


Рис. 1.1. Функції сільських територій

Насамперед, виробнича функція сільських територій спрямована на ефективний розвиток зовнішньо-економічної діяльності, покращення сприятливого інвестиційного клімату, організацію та безпосередню участь у різноманітних ярмарках, виставках, аукціонах та торгах.

Пріоритетний характер посилення виробничої функції сільських територій законодавством України [6] передбачає: створення необхідної ресурсної бази для всебічного задоволення виробничих потреб аграрного сектору; підготовку і підвищення кваліфікації спеціалістів та кадрів масових професій для всіх господарств і напрямів виробничої діяльності сільського господарства; формування програм будівельно-монтажних робіт і забезпечення їх матеріально-технічними ресурсами та обладнанням на всіх рівнях управління здійснюються в порядку, при якому потреби агропромислового комплексу та інших галузей, задовольняються першочергово і в повному обсязі.

Організаційно-управлінська функція сільських територій гарантується Законом України «Про місцеве самоврядування в Україні» [5], де первинним суб'єктом місцевого самоврядування, основним носієм його функцій і повноважень визнається територіальна громада села (селища).

Зазначеним Законом передбачається здатність територіальної громади самостійно або під відповідальність органів та посадових осіб місцевого самоврядування вирішувати питання місцевого значення. Систему місцевого самоврядування сільських територій формують: територіальна громада; сільська (селищна) рада; сільський (селищний) голова; виконавчі органи сільської (селищної) ради; районні та обласні ради, що представляють спільні інтереси.

Місцеве самоврядування сільських територій здійснюється на принципах: народовладдя; законності; гласності; колегіальності; поєднання місцевих і державних інтересів; виборності; правової, організаційної та матеріально-фінансової самостійності в межах законних повноважень; відповідальності перед територіальними громадами їх органів та посадових осіб; державної підтримки та гарантії місцевого самоврядування [5].

Згідно законодавства [6], на органи місцевого та регіонального самоврядування і місцеву державну адміністрацію покладаються функції розпорядника цільових державних централізованих капіталовкладень у соціальну сферу села. Вони несуть однакову відповідальність з іншими учасниками інвестиційного процесу за цільове та ефективне їх використання.

Природно-відтворювальна функція сільських територій зумовлена природними відтворювальними процесами їх складових. Вона ґрунтується на тому, що постачає для виробництва та споживання необхідні природні ресурси, які знаходяться у відкритому доступі, спільному користуванні місцевої територіальної громади та приватному володінні її громадян. Природне навколишнє середовище сільських територій – земля, вода, повітря – використовуються в аграрному виробництві, де економічні та природні відтворювальні процеси тісно пов'язані між собою. При цьому економічні результати господарювання значною мірою визначаються умовами функціонування рослинного та тваринного світу. Крім виробничої функції, природне середовище сільських територій використовується для демографічного відтворення населення, відпочинку та оздоровлення [18, с. 82].

Рекреаційно-оздоровча функція сільських територій належить до базових. Її підґрунтям виступає, з одного боку, вироблена продукція, що вирішує як

продовольчу, так і оздоровчу функцію, а з іншого – рекреаційна діяльність сільської громади, яка може використовувати в цих цілях антропогенні та історичні ресурси, природні ландшафти, рослинний і тваринний світ, водні ресурси, пасовища, сінокоси, лісові масиви, сільські населенні пункти. До певної міри рекреаційно-оздоровчу функцію виконує власне сільська праця, що пов'язана з фізичними навантаженнями біля землі, тісними контактами з природним середовищем, рослинами та свійськими тваринами.

Культурна функція сільських територій витікає з тієї сукупності матеріальних та духовних цінностей, що була створена вітчизняним селянством протягом його існування. Тому культурна функція, з одного боку, опирається на соціально-економічний рівень аграрного виробництва, а з іншого – на здобутки, що служать задоволенню духовних потреб як селян та сільської громади, так і всього суспільства й людства. Сучасний проблемний характер здійснення культурної функції сільських територій зумовлена соціально-економічним занепадом села та культурною кризою [18, с. 87].

Висновки з проведеного дослідження. Отже, враховуючи все вищевикладене, можна зазначити, що сільські території являють собою місцевість з розташованими на ній сільськими населеними пунктами, об'єктами виробничої та соціальної інфраструктури й населенням. Водночас на сільські території покладено виконання таких функцій, як економічна, соціальна, демографічна, виробнича, організаційно-управлінська, природно-відтворювальна, рекреаційно-оздоровча та культурна функції, систематичне виконання яких в подальшому сприятиме стійкому соціально-економічному розвитку сільських територій, як багатofункціональної системи.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Великий тлумачний словник сучасної української мови [редактор В.Т. Бусел] – Видавництво : Перун, 2005. – 1728 с.
2. Гончаренко І.В. Ретроспектива формування сільських територій регіонів України / І.В. Гончаренко / Регіональна економіка. – 2008. – № 3. – С. 204–209.
3. Газуда С.М. Розвиток сільських територій : досвід ЄС / С.М. Газуда // Економіка АПК. – 2008. – № 7. – С. 23–28.
4. До питання сталого розвитку сільських територій [Текст] / М.І. Малік // Економіка АПК : Міжнародний науково-виробничий журнал. – 2008. – № 5. – С. 51–55.
5. Закон України «Про місцеве самоврядування» / Верховна Рада України. – Офіц. вид. — К. : Парлам. вид-во, 1997 р. – № 24 (Бібліотека офіційних видань).
6. Закон України «Про пріоритетність соціального розвитку села та АПК в народному господарстві» / Верховна Рада України. – Офіц. вид. – К. : Парлам. вид-во, 1990 р. № 45. – 602 с.
7. Єрмоленко В.М. особливості формування категорії «сталий розвиток сільських територій». [електронний ресурс]. Доступний з http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/nvnau_pravo/2010_156/10evm.pdf.
8. Лісовий А.В. Державне регулювання розвитку сільських територій: [монографія] / А.В. Лісовий. – К. : Дія, 2007. – 400 с.
9. Лисенко Л.В. Особливості становлення самоуправління на сільських територіях / Л.В. Лисенко // Вісник аграрної науки – 2009. – 5 – С. 74.
10. Мамонова В.В. Методологія управління територіальним розвитком : монографія / В.В. Мамонова. – Х. : Вид-во ХарДІУ «Магістр», 2006. – 196.
11. Мельник С.І. Соціально-економічні проблеми відтворення та ефективність використання ресурсного потенціалу села / С.І. Мельник. – К : ННЦ ІАЕ, 2004. – 342 с.
12. Павлов О.І. Сільські території: теоретико-методологічні засади дослідження / О.І. Павлов // Регіональна історія України. Збірник наукових статей. Випуск № 3, 2009. – С. 113–132.
13. Прокопа І. Сільські території України : дослідження і регулювання розвитку / І. Прокопа // Економіка України. – 2007. – № 6. – С. 50–59.

14. Славов В.П., Коваленко О.В. Економіко-енергетична система сталого розвитку сільських територій / В.П. Славов, О.В. Коваленко // Вісник аграрної науки. – 2007. – № 9. – С. 68–71.
15. Талавиря М.П. Організаційно-економічний механізм державної підтримки розвитку сільських територій: дис. д.е.н: спец. 08.00.03 «Економіка та управління національним господарством» / М.П. Талавиря; Національний університет біоресурсів та природокористування України. – К., 2011. – 458 с.
16. Трегобчук В.М. Актуальні проблеми сталого розвитку сільських територій / В.М. Трегобчук // Соціально-економічні проблеми розвитку українського села і сільських територій: Сьомі річні збори Всеукраїнського конгресу вчених економістів-аграрників, Київ, 9-10 лист. 2005 р. – С. 69–76.
17. Шаповал П.Д. Сільськогосподарський регіон у системі управління розвитком економіки / П.Д. Шаповал // Вісник УАДУ при Президентіві України. – 2002. – № 4. – С. 72–76.
18. Щербатюк В.В. Функції сталого сільського розвитку / В.В. Щербатюк // Вісник аграрної науки. – 2008. – № 7 – С. 75–78.
19. Уркевич В.Ю. Про категорію «сталий розвиток сільських територій» / В.Ю. Уркевич // Сучасне земельне, аграрне, екологічне та природно ресурсне право: актуальні проблеми теорії та практики: Міжнародна науково-практична конференція (22 травня 2010р.). – Біла Церква : БНАУ, 2010. – С. 24–26.
20. Якуб К.І. Трудовий потенціал сільських територій / К.І. Якуб // Вісник аграрної науки – 2008. – № 3 – С. 115–119.

УДК 515.2

Дзюба Р.Е.
аспірант

Луганського національного аграрного університету

ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ СИРОВИННОЇ БАЗИ М'ЯСОПЕРЕРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ У ЛУГАНСЬКІЙ ОБЛАСТІ

Стаття присвячена сучасним проблемам виробництва м'ясної галузі. Визначено, які має слабкі місця сировинна база м'ясопереробних підприємств в Луганській області. Запропоновано фактори щодо стимулювання розвитку сировинної бази.

Ключові слова: тваринницька галузь, м'ясне виробництво, Луганська область, якість, сировинна база, м'ясопереробне підприємство, аналіз діяльності.

Дзюба Р.Э. ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ СЫРЬЕВОЙ БАЗЫ МЯСОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩИХ ПРЕДПРИЯТИЙ В ЛУГАНСКОЙ ОБЛАСТИ

Статья посвящена современным проблемам производства мясной отрасли. Определены слабые места сырьевой базы мясоперерабатывающих предприятий в Луганской области. Названы факторы, которые приводят к стимулированию развития сырьевой базы.

Ключевые слова: животноводческая отрасль, мясное производство, Луганская область, качество, сырьевая база, мясоперерабатывающее предприятие, анализ деятельности.

Dzyuba R.E. PROBLEMS OF DEVELOPMENT OF RAW BASE OF THE MEAT-PROCESSING ENTERPRISES IN LUGANSK REGION

The article is devoted to contemporary problems of meat industry. Which identified weaknesses resource base meat processing plants in the Luhansk region. Proposed factors that stimulate the development of the resource base.

Keywords: animal husbandry the industry, production of meat, Lugansk region, the quality, resource base, the meat processing plant, analysis activities.

Постановка проблеми. Проблеми сировинної бази м'ясопереробних підприємств знаходяться у кризі українського тваринництва, що характеризується зниженням виробництва м'яса. Дефіцит м'ясної сировини покривається за рахунок імпорту, що ще більш заважає розвитку вітчизняному тваринному виробництву. Аби наситити ринок за рахунок вітчизняного м'яса, необхідно збільшити обсяги виробництва у декілька разів, що неможливо здійснити без державної підтримки галузі. Одним із головним завданням сільськогосподарського виробництва, і зокрема, перед тваринницькою галуззю, є забезпечення населення в достатній кількості повноцінними продуктами харчування. М'ясна галузь має важливе значення в структурі харчової промисловості і продовольчої безпеки України. Забезпечення раціону живлення українців якісною і доступною продукцією тваринного походження, та зокрема м'ясом, на сьогоднішній день є пріоритетним завданням державної політики. Тому проблеми виробництва м'яса вітчизняними товаровиробниками у наш час мають актуальне значення.

Аналіз останніх досліджень. Складність і комплексність проблем виробництва м'яса вітчизняними това-

ровиробниками привертають увагу науковців, фахівців України. Помітний внесок у розробку наукових, методологічних та методичних питань цих аспектів проблеми зробили вітчизняні вчені П.Т. Саблук, В.Я. Месель-Веселяк, В.Г. Ткаченко, Ф.О. Ярошенко, Д.Д. Чертков, В.І. Богачев, Н.Г. Копиць та інших вчених. Ними досліджувались питання обґрунтування напрямів розвитку галузей м'ясного тваринництва, взаємовідносин між суб'єктами м'ясопродуктового підкомплексу, економічної ефективності різних технологій тваринництва в ринкових відносин тощо. Проте проблеми виробництва тваринництва потребують подальшого дослідження та рішення, тому що це не тільки важлива державно-економічна проблема, але і соціально-політичне завдання, вирішення якого спрямоване на надійне забезпечення населення продуктами харчування.

Постановка завдання. Останній час склалася скрутна ситуація, яка привела до скорочення сировинної бази у м'ясопереробному комплексі. В результаті сталося значне зниження об'ємів виробництва яловичини, свинини, та м'яса птиці. Тому необхідно зробити аналіз проблеми виробництва м'яса вітчизняними товаровиробниками та визначити висновки.

Виклад основного матеріалу дослідження. М'ясопереробна галузь має низьку актуальних і допити складних проблем, розв'язання яких забезпечить її успішне функціонування. Проаналізувавши сучасний стан галузі, треба визначити основні проблеми, що негативно впливають на успішний розвиток. Ефективна робота м'ясопереробних підприємств залежить від гарантованого і стабільного надходження необхідної кількості сировини високої якості для її переробки. З цією метою вкрай важливо забезпечити нормальне функціонування вітчизняного тваринництва. В останні роки м'ясопереробні підприємства Луганської області мають гостру проблему з сировинною базою: підвищення цін на корми, енергоносії, відсутність державних дотацій призвело до того, що займатись тваринництвом в Україні стало не вигідно. З зменшенням поголів'я худоби ціни почали рости, а недолік вітчизняної сировини викликав його імпорт, що ще більше посилює положення тваринників [1, с. 62]. Через зростання конкуренції на ринку м'яса вітчизняні агровиробники опинилися на межі банкрутства. А підвищення цін на м'ясу сировину помітно знизило рентабельність виробництва м'ясопереробної продукції, в слідстві чого ціни різко пішли в гору.

М'ясопереробним підприємствам необхідно мати постійних, надійних постачальників сировини в місцевості де знаходиться підприємство. Збільшення закупівель сировини за межами області спричинить значні транспортні розходи, і відповідно, збільшить вартість м'яса.

Аналізуючи підсумки роботи тваринництва в Луганській області, потрібно відзначити, що ситуація в галузі в останні чотири роки стабільна, але треба мати на увазі що попит на м'ясопродукти зростає постійно.

Таблиця 1
Динаміка виробництва продукції тваринництва, наявність поголів'я худоби та птиці в Луганській області, тис. т

Види продукції тваринництва	2005 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.
Велика рогата худоба: - всі категорії	181,3	177,2	171,6	175,8	167,7
- населення	125,4	121,3	116,1	121,8	116,9
- сільгоспд-приємства	55,9	55,9	55,5	54,0	50,8
Свині: - всі категорії	144,3	152,8	114,2	111,7	106,7
- населення	70,4	78,0	67,9	64,9	59,8
- сільгоспд-приємства	73,9	74,8	46,3	46,8	46,9
Птиця: - всі категорії	6122,0	6128,9	5954,5	5855,9	5789,5
- населення	1600,5	1600,5	1675,6	1701,0	1701,9
- сільгоспд-приємства	4521,5	4528,4	4278,9	4154,9	4087,6

Дослідження показали, що за останні роки характеризуються скороченням поголів'я великої рогатої худоби і зменшенням виробництва яловичини [2, с. 48]. У 2013 р. виростили ВРХ на 13,6% менш порівняно з 2005 р. Причиною такого становища є ряд невіршених проблем [3, с. 17], це:

- щорічне скорочення поголів'я скота;
- катастрофічне зниження рентабельності вирощування забійних тварин;

- недостатня виплата державних дотацій;
- збитковість тваринницьких господарств;
- недостатнє ведення селекційної і племінної роботи;
- постачання імпортного м'яса;
- низька продуктивність праці;
- високі витрати енергоресурсів, кормів та ін.

Свинарство грає важливу роль у виробництві м'яса і займає другу позицію в структурі м'ясного балансу. Воно залишається скороспілою та найвитратнішою галуззю у сільськогосподарському виробництві. Динаміка виробництва свинарства Луганської області показує, що у 2013 р. порівняно з 2005 р. поголів'я зменшилось на 37,6%. Аналізуючи данні за останні два роки, ми бачимо різке зниження свинарства по всіх категоріях на 4,7%, це пов'язано з тим, що у 2013 році на території області була епідемія свинячого грипу.

Українські свині «прирастають» за добу в середньому 300 грамів, тоді як у світовій практиці – не менш, ніж 600, а на фермах із передовими технологіями – на 700-800 грамів за добу. Причин тут кілька. Але головною, на думку фахівців, є необхідність переведення свинарства, та й тваринництва в цілому, на високоефективну відгодівлю із застосуванням сучасних комбікормів, на вирощування в умовах маловитратної технології, на розвиток племінного свинарства. Без здійснення такого перетворення ніяких перспектив у галузі не існує ні що до якості, ні щодо обсягів і собівартості продукції [4, с. 89].

Нині спостерігається стрімке падіння поголів'я свиней господарств населення. Свинарство у селян за своїми економічними показниками є неконкурентоспроможним як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринку. Основна причина цього – низька продуктивність поголів'я, дуже дорогий молодняк свиней, недостатнє забезпечення концентрованими кормами, проблема зі збутом та ін.

Птахівництво – займає важливе місце серед галузі тваринництва. Виробництво поголів'я птиці в Луганській області всіх категорій (населення та сільгоспд-приємств) починаючи з 2005–2010 цей вид продукції тваринництва розвивався та був стабільним, а в останні три роки спостерігається спад (відповідно таблиці). Ринок м'яса птиці неспинно піддається випробуванням. Аналізуючи динаміку продукції птахівництва і зростання цін на неї слід зазначити, що поступовим переходом частка ринку, яка належить яловичині та свинини переходить до ринку птиці. Саме на цей сегмент загального ринку м'яса сьогодні припадає найбільший попит як промислової переробки, так і населення. Для підвищення продуктивності виробництва та оптимізації собівартості своєї продукції виробникам слід працювати над постійним удосконаленням технологій, впровадженням новинок селекції та кормовиробництва. Саме ці фактори визначатимуть конкурентоспроможність вітчизняних птахівників у найближчій перспективі.

Слід відмітити, що попит на м'ясопродукти доки не задовільний. Аби наситити ринок за рахунок вітчизняного м'яса, необхідно збільшити обсяги вітчизняного виробництва у декілька разів, що неможливо здійснити без державної підтримки галузі.

На сьогодні в Україні спостерігається зменшення споживання м'яса та м'ясопродуктів серед населення, якщо у 1990 р. показник становив 84 кг/рік на людину, то на сьогодні він не перевищує 53 кг/рік [5, с. 4]. Вивчивши потенціал нашої країни, можна зробити висновок, що Україна не лише може нагодувати частину населення нашої планети, але і добре на цьому заробити. За оцінкою вчених в Україні зо-

середжено 25% світових чорноземів. Родючі землі – це можливість виробляти достатню кількість дешевих кормів, а значить, розвивати тваринництво.

На підставі проведеного аналізу стану проблем тваринництва необхідно сформулювати основні проблеми м'ясопереробної промисловості. Від того, з якої сировини виробляється продукція, залежить кількість і якість м'ясних виробів.

Висновки з проведеного дослідження. З наведеного вище можна зробити наступні висновки, що в сучасному стані галузі можна визначити основні слабкі місця, що негативно впливають на м'ясопереробні підприємства. Головне це сировинна проблема. Ефективна робота підприємств залежить від стабільного надходження необхідної кількості сировини високої якості для її переробки. З цією метою необхідно забезпечити стабільне функціонування тваринництва. На сьогоднішні постачальники сировини для м'ясопереробних підприємств не можуть забезпечити належну кількість, якість та належну ціну своєї продукції. Внаслідок нераціонального розподілу співвідношення вирощування основних видів забійних тварин (ВРХ, свиней, птиці) сільськогосподарськими підприємствами та господарствами населення, катастрофічного зниження рентабельності вирощування забійних тварин (ВРХ) – стан сировинної бази є незадовільним.

Основними чинниками, які стимулюють сировинну базу, є: розвиток всіх видів сільськогосподарських

форм власності, робота над постійним вдосконаленням технологій, зменшення імпорту м'яса, впровадження новинок селекції та кормовиробництва, державна підтримка галузі в формі програм розвитку, дотації, кредитування та інші.

Вітчизняні м'ясопереробні підприємства та виробники продукції тваринництва повинні налагоджувати взаємовигідні зв'язки. Для забезпечення ефективності роботи між сільськогосподарськими підприємствами з виробництва кормів, вирощування худоби, переробними та торговими підприємствами повинна існувати вертикальна інтеграція, яку доцільно будувати за допомогою утворення холдингів або корпорацій.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Копитець Н.Г. Функціонування системи збуту продукції скотарства: теоретико-практичний аспект: Монографія. – К.: ННЦ ІАЕ, 2007. – 210с.
2. Копитець Н. «Український ринок м'яса птиці» // Мясной бизнес. – 2010. – № 3. – С. 89–91.
3. Статистичний збірник «Тваринництво Луганської області» / Луганське обласне управління статистики. – Луганськ, 2013.
4. Коцирь В.С. «Чому Україні потрібне скотарство?» // Ефективне тваринництво. – 2013. – № 6. – С. 16–18.
5. Баль-Прилипо Л.В., Старкова Е.Р. «Актуальні проблеми основні тенденції м'ясопереробної галузі АПК» // Мясное Дело. – 2013. – № 10. – С. 4–8.

УДК 332.122(477)

Егорова О.О.

*старший науковий співробітник
Регіонального філіалу*

Національного інституту стратегічних досліджень в м. Ужгороді

РЕЗУЛЬТАТИВНІСТЬ ТА ЕФЕКТИВНІСТЬ ТЕРИТОРІЙ ПРІОРИТЕТНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

У статті представлено та проаналізовано основні узагальнені результати функціонування всіх територій пріоритетного розвитку України за період з 1999 р. по 01.04.2014 р. в розрізі окремих функціональних одиниць. Визначено загальну ефективність застосування цього економічного інструментарію по виробничій та бюджетній віддачі інвестицій. Також окреслено перспективи подальшого функціонування територій пріоритетного розвитку в регіонах України.

Ключові слова: територія пріоритетного розвитку, спеціальний режим інвестиційної діяльності, державна підтримка, ефективність, бюджетний баланс.

Егорова О.А. РЕЗУЛЬТАТИВНОСТЬ И ЭФФЕКТИВНОСТЬ ТЕРРИТОРИЙ ПРИОРИТЕТНОГО РАЗВИТИЯ УКРАИНЫ

В статье представлены и проанализированы основные обобщенные результаты функционирования всех территорий приоритетного развития Украины за период с 1999 г. по 01.04.2014 г. в разрезе функциональных единиц, определена общая эффективность этого экономического инструментария по производственной и бюджетной отдаче инвестиций. Также намечены перспективы дальнейшего функционирования территорий приоритетного развития в регионах Украины.

Ключевые слова: территория приоритетного развития, специальный режим инвестиционной деятельности, государственная поддержка, эффективность, бюджетный баланс.

Yehorova O.O. EFFICIENCY AND EFFECTIVENESS OF PRIORITY DEVELOPMENT TERRITORIES IN UKRAINE

The article presents and analyzes the main general results of functioning of all priority development territories of Ukraine during the period from 1999 till 01.04.2014. It also defines the overall effectiveness of this economic instrument for industrial and fiscal return on investment. Besides, it outlines the prospects for the further functioning of priority development territories in Ukraine.

Keywords: priority development territory, special investment regime, state support, efficiency, budgetary balance.

Постановка проблеми. Території пріоритетного розвитку (ТПР) застосовується в Україні як інструмент стимулювання інвестиційної діяльності суб'єктів господарювання в визначених 132 населених пунктах (в 58 селах і селищах, 28 сели-

щах міського типу і 46 містах), 28 районах та одній області. При цьому, частину ТПР формують окремі адміністративно-територіальні одиниці, а частину – їх угруповання. Так, п'ять ТПР АР Крим є угрупованнями адміністративно-територіальних одиниць (58 сіл

та селищ, 28 селищ міського типу, 7 міст та одного району). Загалом станом на 01.04.2014 р. законодавчо передбачене функціонування 72 ТПР в 9 регіонах країни. У деяких регіонах законодавчо передбачені одна або декілька ТПР і їх площа становить не більше 0,2% території регіону їх розташування, в деяких – до 33 ТПР, і їх площа становить більше половини території регіону, а ТПР в Закарпатській області обіймає весь регіон. Загальна площа усіх ТПР складає 62451 км², що становить 27% території регіонів їх розташування та 10,3% території всієї країни. На початку 2015 р. завершується визначний термін інвестиційної діяльності ТПР в Закарпатській області. Решта ж ТПР перетнули екватор визначеного для них до 2028 рр. або 2029 рр. терміну дії спеціального режиму інвестиційної діяльності. Незважаючи на різну кількість ТПР в регіонах України, результати діяльності їх розглядаються переважно узагальненими за регіонами їх розташування або загалом по Україні, що не дає можливості визначити результативність окремих функціональних одиниць. Доцільність проведення такого дослідження щодо визначення результативності та ефективності застосування цього економічного інструментарію в розрізі окремих функціональних одиниць і визначає актуальність даної статті.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В українському науковому дискурсі тематикою ТПР займаються О.С. Чмир, В.І. Пила, О.Р. Зельдіна, К.Ю. Редько, Г.М. Теплицький та деякі інші, які досить детально розкрили проблематику їх створення та функціонування в Україні. Їх праці присвячені, зокрема, теоретичним аспектам спеціального режиму інвестиційної діяльності на ТПР [1], управлінню інвестиційною діяльністю на таких територіях [2], результативності їх суб'єктів господарювання [3, с. 173-185], системі державної підтримки [4, с. 154-160], стимулюванню інтеграції регіонів та країни в світову економіку за рахунок використання такого економічного інструментарію [5]. Однак, зазначені автори оперують узагальненими даними щодо результативності діяльності ТПР загалом по країні або в розрізі регіонів їх розташування. Ця ж стаття доповнює їх доробок узагальненими основними результатами ТПР в розрізі окремих функціональних одиниць, що дає можливість зробити більш глибокий аналіз їх результативності та ефективності.

Постановка завдання. Метою статті є визначення результативності та ефективності діяльності ТПР в розрізі окремих функціональних одиниць за весь період їх фактичного функціонування.

Виклад основного матеріалу. Станом на 01.01.2014 р. за весь період застосування ТПР в Україні в різні роки інвестиційна діяльність здійснювалася на 63 функціональних одиницях із 72 законодавчо передбачених і наразі здійснюється лише на 10. Таким чином, інвестиційна діяльність на 9 ТПР так і не розпочиналася, а на 49 ТПР завчасно припинилася.

В таблиці 1 наведено перелік всіх функціональних одиниць ТПР України, їх площа, термін дії спеціального режиму інвестиційної діяльності, період фактичної реалізації інвестиційних проектів суб'єктами господарювання та основні узагальнені результати їх діяльності.

Зазначимо, що «угруповані» 5 ТПР в АР Крим складаються з наступних адміністративно-територіальних одиниць:

- «Велика Ялта» – міста Ялта і Алушка, селища міського типу Гурзуф, Масафра, Лівадія, Гаспра, Кореїз, Сімеїз, Форос, Краснокам'янка, Виноградне,

Курпати, Ореанда, Нікіта, Восход, Відрадне, Советське, Берегове, Голуба Затока, Кацівелі, Паркове, Понизівка і Санаторне, селища та села Данилівка, Лінійне, Партизанське, Високогірне, Гірне, Куйбишеве, Охотничє, Олива, Оползневе;

- «Алушта» – м. Алушта, смт. Партеніт, селища та села Розовий, Лаванда, Семидвір'я, Виноградний, Лазурне, Бондаренкове, Утьос, Чайка, Ізобільне, Верхня Кутузовка, Нижня Кутузовка, Лучисте, Малий Маяк, Запрудне, Кипарисне, Лаврове, Нижнє Запрудне, Пушкіне, Малоріченське, Генеральське, Рибачє, Сонячногірське, Привітне і Зеленогір'я;

- «Судак» – м. Судак, смт. Новий Світ, селища та села Миндальне, Веселе, Грушівка, Перевалівка, Холодівка, Дачне, Лісне, Міжріччя, Ворон, Морське, Громівка, Сонячна Долина, Багатівка, Прибережне;

- «Феодосія» – м. Феодосія, смт. Коктебель, смт. Орджонікідзе, смт. Приморське, смт. Щebetовка, смт. Курортне, села Берегове, Степове, Нанікове, Насипне, Ближнє, Виноградне, Краснокам'янка, Піонерське, Підгірне, Сонячне, Южнє;

- «Сиваш» – мм. Красноперекopський і Армянський та Красноперекopський район.

Результати їх діяльності ми будемо розглядати узагальнені з огляду на те, що вся офіційна статистична звітність представлена саме в такому узагальненому виді.

Загалом за період з 01.01.1999 по 01.04.2014 рр. суб'єктами господарювання 63 ТПР України було досягнуто наступних основних результатів:

- залучено інвестицій на суму 4,2 млрд. дол. США,

- створено 50709 нових робочих місць,
- отримано (за 1999-2013 рр.) доходу від реалізації продукції на суму 148 млрд грн. (або 53,4 млрд дол. США враховуючи середньорічні курси валют) в т.ч. від реалізації на експорт 62,6 млрд грн.;

- сплачено платежів до бюджетів та державних цільових фондів 11,3 млрд грн. (або 2 млрд дол. США);

- отримано податкових та митних пільг на суму 7,6 млрд грн. (або 1,4 млрд дол. США).

Результативність окремих ТПР за різними показниками виглядає строкато. Так, найвища результативність по залученню інвестицій досягнута по таким ТПР як «Сиваш» АР Крим, мм. Донецька, Красноармійська, Артемівська, Єнакієва Донецької області, м. Харкова та Закарпатської області. Суб'єктами господарювання цих 7 ТПР було залучено інвестицій на суму 3,3 млрд дол. США (або 79 % від загальної обсягу інвестицій за період з початку реалізації проектів).

По створенню нових робочих місць краще спрацювали ТПР «Велика Ялта», «Алушта» і «Сиваш» АР Крим, мм. Горлівки, Донецька, Красноармійська, Маріуполя, Артемівська Донецької області, м. Нововолинська та смт. Жовтневе Волинської області, мм. Бердичів і Новгород-Волинський Житомирської області, м. Стаханів Луганської області, м. Харкова та Закарпатської області. Суб'єкти цих 14 ТПР створили 43378 нових робочих місць (86 % від загальної кількості створених нових робочих місць за весь період реалізації інвестиційних проектів).

Дохід від реалізації продукції (робіт, послуг) суб'єктами господарювання 11 ТПР – «Сиваш» АР Крим, мм. Горлівка, Донецьк, Єнакієве, Красноармійськ, Маріуполь, Авртемівськ та Мар'їнського району Донецької області, м. Нововолинськ та смт. Жовтневе Волинської області, м. Харків та Закарпатської області склав 123,4 млрд грн. (83% від загаль-

Таблиця

ТПР в Україні та основні узагальнені результати їх діяльності наростаючим підсумком з початку реалізації проєктів станом на 01.04.2014 р.

Регіони	Території пріоритетного розвитку	Площа (км ²)	Термін дії спец. режиму економічної діяльності	Період факт. реалізації проєктів (роки)	Інвестиції (млн дол. США)	Створені нові робочі місця (од.)	Платежі до бюджетів та фондів (млн. грн.)	Податкові та митні пільги (млн грн.)	Дохід від реалізації продукції (млн грн.) *
Донецька область	м. Вугледар	5,3	21.07.1998-20.07.2028 рр.	н/з	н/з	н/з	н/з	н/з	н/з
	м. Горлівка	422		1999-2007	46,9	2031	571,3	114,3	7715,3
	м. Дзержинськ	62		2001-2007	9,5	207	65,1	34,5	1183,7
	м. Дмитров	23		2001-2005	1,2	31	0,3	1,7	6,1
	м. Добропілля	11,89		2000-2009	6,3	343	7,6	5,2	141,6
	м. Донецьк	353,34		1999-2014	895,5	11870	2336,9	2063,9	43793
	м. Єнакієве	42,5		2000-2007	193	437	169,1	2420	10039,5
	м. Жданівка	2		н/з	н/з	н/з	н/з	н/з	н/з
	м. Кіровське	7,25		1999-2004	7,47	н.д.	н.д.	н.д.	н.д.
	м. Красноармійськ	39,3		1999-2014	457,1	1464	1352,5	60,4	8490,9
	м. Макіївка	426		1999-2012	23,3	643	105,9	648,6	1126,9
	м. Маріуполь	240,75		1999-2012	753,6	1171	459,1	100,3	5432,2
	м. Новогродівка	6		н/з	н/з	н/з	н/з	н/з	н/з
	м. Селидове	11,4		2003-2005	4	164	5,1	2,2	93
	м. Сніжне	18,9		2001-2010	9,5	406	18,3	5,4	130,3
	м. Торез	105		2003-2007	1	200	2,9	2,4	67
	м. Шахтарськ	51		2003-2007	3,4	0	0	1,9	0
	Волноваський р-н	1850		1999-2010	10,6	44	11,7	4,7	482,2
	Мар'їнський р-н	1350,5	1999-2014	82,2	393	109,3	2,5	7896,4	
	м. Костянтинівка	66,04	2000-2008	36	134	6,6	6,1	83,9	
	Костянтинівський р-н	1172	2002-2014	10,2	609	20	39	784,2	
	м. Артемівськ	74	21.10.1999-20.07.2028 рр.	2000-2014	252,3	865	333,6	1064,1	6449,2
	м. Краматорськ	305,24		2000-2008	71,6	246	921,3	275,3	9050
	м. Красний Лиман	20		н/з	н/з	н/з	н/з	н/з	н/з
	м. Слов'янськ	74		2002-2012	43,5	291	59,6	21,4	1076,9
	Амвросіївський р-н	500		2000-2002	0,7	н.д.	н.д.	н.д.	н.д.
	Слов'янський р-н	1274		2001-2014	2,8	11	9,9	5	190,7
	м. Дружківка	34	22.03.2002-20.07.2028 рр.	2003-2008	27,1	160	46,2	2,6	547,6
	м. Зугрес	14,5		н/з	н/з	н/з	н/з	н/з	н/з
	м. Іловайськ	10,8		н/з	н/з	н/з	н/з	н/з	н/з
м. Харцизк	19,3	2004-2012		26	4	363,4	1,7	1255,4	
Старобешівський р-н	1282	2003- 2012		65,2	0	12,6	46,7	0	
Шахтарський р-н	1100	2002		н.д.	н.д.	н.д.	н.д.	н/з	
Закарпатська область	Закарпатська область	12040	29.01.1999-28.01.2015 рр.	1999-2014	189,3	7665	396,3	79,4	2134
Волинська область	м. Нововолинськ та смт Жовтневе	17	01.01.2000-01.01.2029 рр.	2000-2013	41,4	2116	277,4	204	2727,7
Сумська область	м. Шостка	43,69	01.01.2000 - 31.12.2029 рр.	2001-2010	1	112	3,69	0,32	20,7
Житомирська область	м. Бердичів	35,33	01.01.2000-31.12.2029 рр.	2000-2014	25,8	797	110,3	13,9	813,5
	м. Коростень	33,85		2000-2013	3,1	136	12,7	3,9	133,7
	м. Новоград-Волинський	26,67		2001-2012	43	1406	145,8	44,9	1850,8
	Коростенський р-н	1764		2004-2012	0,7	48	0,4	0	0
	Новоград-Волинський р-н	2098		2004-2007	0,2	12	0,2	0,04	1,2
	Лугинський р-н	994		н/з	н/з	н/з	н/з	н/з	н/з
	Народицький р-н	1284		н/з	н/з	н/з	н/з	н/з	н/з
	Овруцький р-н	3222		2000-2005	1,9	60	20,5	3,5	118,5
	Олевський р-н	2248		2003-2009	0,6	64	2,75	0,1	30,8
	Малинський р-н	1406		2001	0	н.д.	н.д.	н.д.	н.д.
Ємільчинський р-н	2112	2003-2007	1,1	80	1,3	1	21		
Володарсько-Волинський р-н	869,8	2000-2012	21,3	532	244,6	4,4	1381,2		
Харківська область	м. Харків	350	01.01.2000-31.12.2029 рр.	2000-2014	207,7	9373	1047,2	172,8	11282,7
Чернігівська область	Городнянський р-н	1566	01.01.2000-31.12.2029 рр.	2002-2007	0,2	10	0,2	0,1	5,8
	Корюківський р-н	1424		2000-2007	18,4	191	35	19,3	693,1
	Новгород-Сіверський р-н	1804		2002- 2007	3,4	17	8,3	0,8	151,3
	Ріпкинський р-н	2105		2002-2008	12,8	308	9,9	8,57	66,2
	Семенівський р-н	1470		2001-2007	1,4	11	0,2	0,05	1,5
	Чернігівський р-н	2547		2001-2007	2,8	152	1	1,4	11,4
	Щорський р-н	1283		2003-2005	0,3	24	0,05	0,1	0,5

Луганська область	м. Брянка	63,5	04.02.1999-03.02.2029 рр.	1999-2011	1,4	16	1	0	2
	м. Первомайськ	8,854		2000-2007	0,9	131	3,3	0,7	49,8
	м. Стаханів	91,8		1999-2008	7,5	1158	21,5	5,8	37,9
	м. Красний Луч	153,56	07.08.1999-03.02.2029 рр.	2000-2006	2,9	97	1,7	1,7	69,9
	Антрацитівський р-н	1700		2003-2009	1,6	37	4	1,9	1391,6
	м. Краснодар	77,33	7.12.1999-03.02.2029 рр.	2000-2013	14	330	6,8	2,3	46,6
	м. Свердловськ	83,84		1999-2011	17,3	99	9,4	8,4	104,8
	Кремінський р-н	1627		2001-2006	4	256	5,1	3,1	79,2
	Краснодонський р-н	1400		н/з	н/з	н/з	н/з	н/з	н/з
АР Крим	«Велика Ялта»	282,9	01.01.2000-31.12.2029 рр.	2000-2013	70	1273	121,1	20,3	680,6
	«Алушта»	60		2001-2009	65,7	964	58,1	13,5	315,7
	«Судак»	539		2001-2006	9,9	55	6,1	7,1	16,4
	«Феодосія»	350		2001-2014	3,1	17	15,9	1	61,1
	«Сиваш»	1269,62		2000-2012	342,8	1225	1716,5	82	17399
	м. Керч (м. Керчі)	107,73		2000-2009	14,9	184	35,7	8,5	299,7
	«Східний Крим» (Ленінський р-н)	2919		2001-2009	1,6	29	3,2	0,3	3
Загалом	62451,48	21.07.1998-31.12.2029 рр.	1999-2014	4174	50709	11320,5**	7645,1	148038,9	

Примітка: складено автором на основі чинних нормативно-правових актів щодо території пріоритетного розвитку та даних Державної служби статистики України.

Умовне позначення: н/з – реалізація інвестиційних проектів не здійснювалася; н/д – статистичні дані відсутні;

* дані наведені без врахування результатів 2013 р., оскільки відповідні статистичні спостереження не були передбачені на цей рік та не велись; ** з урахуванням узагальненого показника по платежам в обсязі 5,2 млн грн. по 6 ТПР Донецької області за перший квартал 2014 р.

ного обсягу доходу отриманого суб'єктами господарювання ТПР за весь період реалізації інвестиційних проектів).

Найбільші обсяги платежів до бюджетів та державних цільових фондів надійшли від суб'єктів господарювання 9 ТПР – «Сиваш» АР Крим, мм. Горлівка, Донецьк, Красноармійськ, Маріуполь, Артемівськ і Краматорськ Донецької області, м. Харків та Закарпатської області (84% від загального обсягу платежів до бюджетів суб'єктами ТПР за період реалізації інвестиційних проектів).

Найбільші обсяги ж податкових та митних пільг були отримані, головним чином, суб'єктами господарювання 9 ТПР – мм. Горлівка, Донецьк, Єнакієве, Макіївка, Маріуполь, Артемівськ і Краматорськ Донецької області, а також м. Нововолинськ і смт Жовтневе Волинської області та м. Харків. Вони отримали пільг на загальну суму 7 млрд грн. (92% від загального обсягу отриманих податкових пільг суб'єктами господарювання ТПР).

Таким чином, можна виокремити ТПР, що є лідерами за основними соціально-економічними результатами діяльності їх суб'єктів господарювання. Це «Сиваш» АР Крим, мм. Донецьк, Красноармійськ, Маріуполь, Артемівськ Донецької області, м. Харкова та Закарпатської області.

Економічна ефективність [6] функціонування ТПР є досить високою: коефіцієнт виробничої віддачі інвестицій (відношення обсягу реалізованої продукції до обсягу залучених інвестицій) за період 1999–2012 рр. склав 6,7 (по Україні – 1,7 за період 2001–2012 рр.), коефіцієнт бюджетної віддачі залучених інвестицій (відношення обсягу платежів до бюджетів та державних цільових фондів до обсягу залучених інвестицій) за період 1999–2013 рр. склав 0,5 (по Україні – 0,5 за період 2000–2011 рр.). Крім того, держава заощадила щонайменше 3,6 млрд грн на створені робочих місць з огляду на середню вартість одного робочого місця в різних галузях економіки [7].

Тим не менше результативність ТПР могла бути значно вищою, оскільки:

- фактичні результати діяльності є переважно нижчим від планових;

- основні результати діяльності останніх років відзначаються стрімкою негативною динамікою (з 01.04.2005 р. по 01.04.2014 р. спостерігається скорочення кількості діючих територій пріоритетного розвитку в Україні з 59 до 10 (при цьому, повністю припинилася в Чернігівській області), чисельності суб'єктів господарювання в їх рамках знизилася з 374 до 14, кількості інвестиційних проектів, що реалізуються ними з 441 до 15 та ін.);

- період фактичної реалізації інвестиційних проектів виявився переважно короткостроковим (на 7 ТПР склав всього 1-2 роки (мм. Селидове, Торез, Амвросіївський і Шахтарський райони Донецької, Олевський і Малинський райони Житомирської та Щорський район Чернігівської областей).

Серед цілої низки причин, що завадили розкриттю потенціалу ТПР в Україні [8, с. 76-78], ключовою є непривабливі умови інвестиційної діяльності їх суб'єктів господарювання, що склалися з 31 березня 2005 р. (з моменту скасування всіх фіскальних стимулів передбачених на весь термін дії спеціального режиму інвестиційної діяльності). В основі рішення скасування фіскальних пільг лежали аргументи щодо перевищення сум отриманих податкових пільг над обсягами сплачених платежів до бюджетів та державних цільових фондів. Так, станом на 01.04.2005 р. загальний бюджетний баланс по ТПР був негативним і склав 4,5 млрд грн. В розрізі окремих функціональних одиниць негативний бюджетний баланс за весь період реалізації інвестиційних проектів станом на кінець 2005 р. мали тільки 14 ТПР Донецької, 5 ТПР Чернігівської, 3 ТПР Луганської та по одній ТПР в Волинській та Житомирській областях. А саме: м. Єнакієве (-2191,7 млн грн.), м. Донецьк (-1057,5 млн грн.), м. Макіївка (-445 млн грн.), м. Нововолинськ та смт Жовтневе (-120,1 млн грн.), Старобешівський р-н (-46,7 млн грн.), Костянтинівський р-н (-24,7 млн грн.), м. Слов'янськ (-18,8 млн грн.), м. Костянтинівка (-5,6 млн грн.), Ріпкинський р-н (-4,5 млн грн.), м. Свердловськ (-4 млн грн.), м. Добропілля (-3,6 млн грн.), м. Шахтарськ (-1,9 млн грн.), Слов'янський р-н (-1,6 млн грн.), Антрацитівський р-н (-1,5 млн грн.), м. Коростень (-1,5 млн грн.), м. Держинськ (-1,4 млн грн.), м. Димитров (-1,4 млн грн.),

Таблиця 2

Динаміка та структура непрямой державної підтримки суб'єктів господарювання територій пріоритетного розвитку України, млн грн.

Назва/роки	Пільги зі сплати															
	2005*					2006			2007			2008			2009	2010
	ПДВ	податку на прибуток	ввізного мита	плати за землею	інші	ПДВ	податку на прибуток	ввізного мита	ПДВ	податку на прибуток	ввізного мита	ПДВ	податку на прибуток	ввізного мита	ПДВ	податку на прибуток
м. Горлівка	17,2	80,2	16,9	–	0	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
м. Держинськ	0	34,5	0	–	0	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
м. Дмитров	0,02	1,4	0,3	–	0	н/з	н/з	н/з	н/з	н/з	–	–	–	–	–	–
м. Добропілля	2,4	0,8	2	–	0	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	н/з
м. Донецьк	194,3	241,2	1627,8	0,2	0,5	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
м. Єнакієве	45,6	389,8	19234,1	–	0	–	0,04	28,9	1,4	–	30,1	н/з	н/з	н/з	–	–
м. Красноармійськ	3,7	55,5	1,1	–	0	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
м. Макіївка	10,4	15,9	463,9	–	0,009	–	–	117,7	–	–	40,7	–	–	–	–	–
м. Маріуполь	80	9	11,4	0	0	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
м. Селдове	–	2,2	0	–	0	н/з	н/з	н/з	н/з	н/з	–	–	–	–	–	–
м. Сніжне	4,1	0,3	1	–	0	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
м. Торез	–	2,4	0	–	0	н/з	н/з	н/з	н/з	н/з	–	–	–	–	–	–
м. Шахтарськ	1,9	0	0,04	–	0	–	–	–	–	–	–	н/з	н/з	н/з	–	–
Волноваський р-н	0	1,3	0,1	0,0004	0,2	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
Мар'їнський р-н	1,9	0	0,6	–	0	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
м. Костянтинівка	5,2	0	0,9	–	0	–	–	–	–	–	–	–	–	–	н/з	н/з
Костянтинівський р-н	1,6	2,3	35	–	0	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
м. Артемівськ	7,4	2,5	121,9	–	0	–	–	239,3	0,5	14,1	670,2	–	2,8	–	–	5,3
м. Краматорськ	34,8	213,1	27,4	–	0	–	–	–	–	–	–	–	–	–	н/з	н/з
м. Слов'янськ	14,8	0	6,6	–	0	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
Слов'янський р-н	3	0,7	1,3	–	0	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
м. Дружківка	1,3	0	1,3	–	0	–	–	–	–	–	–	–	–	–	н/з	н/з
м. Харцизьк	1,4	0	0,3	–	0	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
Старобешівський р-н	42,4	0	4,4	–	0	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
Закарпатська область	59,4	10,1	7,9	0	0	1,6	–	0,09	0,1	–	–	0,08	–	–	–	–
м. Новолиніськ та смт Жовтневе	6,8	9,9	178,7	–	–	–	–	–	–	–	–	1,5	–	–	7,1	–
м. Шостка	0,2	0	0,1	0	–	–	–	0,02	–	–	–	–	–	–	–	–
м. Бердичів	5,6	2,8	5,5	0	0	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
м. Коростень	2,1	0,07	1,8	0	0	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
м. Новоград-Волинський	0	0,8	0	0	0	–	–	–	–	–	40	–	2,1	2	–	–
Новоград-Волинський р-н	0,02	0,003	0,005	0,008	0,002	–	–	–	–	–	–	н/з	н/з	н/з	–	–
Овруцький р-н	1	1,9	0,6	0	0	н/з	н/з	н/з	н/з	н/з	–	–	–	–	–	–
Олевський р-н	0,04	0	0,03	0	0	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	н/з
Ємільчинський р-н	0,04	0,9	0,003	0	0	–	–	–	–	–	–	н/з	н/з	н/з	–	–
Володарсько-Волинський р-н	0,6	3,7	0,1	0	0	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
м. Харків	78,7	53	40,8	68,5	0	–	–	–	–	–	–	0,02	–	–	0,2	–
Городнянський р-н	0,08	0	0,02	0	0	–	–	–	–	–	–	н/з	н/з	н/з	–	–
Корюківський р-н	13,9	0,4	4,9	0	0	–	–	–	–	–	–	н/з	н/з	н/з	–	–
Новгород-Сіверський р-н	1,1	6,5	0,005	0	0	–	–	–	–	–	–	н/з	н/з	н/з	–	–
Ріпкинський р-н	1,2	7,1	0,06	0	0	–	–	–	–	–	–	0,07	–	–	н/з	н/з
Семенівський р-н	0,05	0	0,004	0	0	–	–	–	–	–	–	н/з	н/з	н/з	–	–
Чернігівський р-н	0,9	1,1	0,4	0,005	0	–	–	–	–	–	–	н/з	н/з	н/з	–	–
Щорський р-н	0,08	0,005	0,003	0	0	н/з	н/з	н/з	н/з	н/з	–	–	–	–	–	–
м. Первомайськ	0,4	0,2	0,09	0	0	–	–	–	–	–	–	н/з	н/з	н/з	–	–
м. Стаханів	0	5,7	0,03	0	0	–	–	–	–	–	–	–	–	–	н/з	н/з
м. Красний Луч	1,2	0	0,5	0	0	–	–	–	н/з	н/з	н/з	н/з	–	–	–	–
Антрацитівський р-н	1,2	0,3	0,5	0	0	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	н/з
м. Краснодон	2	0	0,2	0	0	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
м. Свердловськ	2,5	5,4	0,5	0	0	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
Кремінський р-н	0,7	0,8	1,6	0	0,002	–	–	–	н/з	н/з	н/з	н/з	–	–	–	–
«Велика Ялта»	18,9	2,1	8,2	1,1	0	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
«Алушта»	6,1	3	4	0,4	0	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	н/з
«Судак»	4,8	0,5	1,8	0,005	0	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
«Феодосія»	0,7	0,2	0,08	0	0	–	–	–	н/з	н/з	н/з	н/з	–	–	–	–
«Сиваш»	8,8	57	16,2	0,01	0	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
«Керч»	3,5	2,2	2,7	0	0,06	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	н/з
«Східний Крим»	0,2	0,1	0,1	0,01	0	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	н/з
Загалом	696,2	1228,9	21835,8	70,2	0,8	1,6	0,04	386,0	2	14,1	781	1,7	4,9	2	7,3	5,3

Примітка: таблицю складено автором на основі статистичної інформації Державної служби статистики України (До таблиці не включені ті ТІПР, суб'єкти господарювання яких не скористалися пільгами жодного разу, або відповідна статистична інформація відсутня, а саме: м. Кіровоград і Брянка, Америківський, Шахтарський, Малинський та Коростенський райони).

Умовні позначення: * – з початку реалізації проектів по 2005 р. включно; – пільга не передбачена законодавством про спеціальні економічні зони та не застосовувалася в рамках загальнонаціонального режиму економічної діяльності; 0 – пільга передбачена чинним законодавством, але не застосовувалася у вказаний період часу; н/з – реалізація інвестиційних проектів не здійснювалася.

Волноваський р-н (-1,1 млн грн.), Смільчинський р-н (-0,3 млн грн.), Кременський р-н (-0,2 млн грн.), Чернігівський р-н (-70 тис грн.), Семенівський р-н (-50 тис грн.), Щорський р-н (-40 тис грн.) та Городнянський р-н (-2 тис грн.). Як бачимо, величина значення негативного бюджетного балансу значно різняться в розрізі окремих ТПР. Найбільше негативне значення в ТПР мм. Єнакієве, Донецьк та Макіївка Донецької області. Їх частка складає 84% у значенні загального негативного сальдо.

До такого дисбалансу призвели певні нормативні недопрацювання засад діяльності ТПР в частині збалансованості системи фіскальних стимулів та переліку видів пріоритетної діяльності для суб'єктів господарювання окремих функціональних одиниць, якими скористалися інвестори. Зокрема, таким нормативним недопрацюванням засад діяльності ТПР Донецької області було включення до переліку пріоритетних видів економічної діяльності переробку м'ясопродукції без обов'язкового ліцензування її імпорту.

Деякі інвесторів розпочали інвестиційну діяльність саме за цим пріоритетом і, незабаром, масштаб їх діяльності, як за обсягами ввезення м'ясопродукції, так і за отриманими пільгами став неочікувано небажаним. Усунення такого небажаного ефекту лежало, головним чином, в законодавчій площині і могло бути реалізовано шляхом прийняття змін до Закону щодо ТПР в Донецькій області та декількох підзаконних актів, а саме виключенням з переліку пріоритетних видів економічної діяльності переробки м'ясопродукції. Однак першопричини небажаних ефектів, як в ТПР Донецької, так і в інших ТПР з негативним бюджетним балансом, не були своєчасно проаналізовані і усунуті. Лише через два роки (з 2007 р.) після скасування всіх фіскальних стимулів для суб'єктів господарювання ТПР, розпочалося ліцензування імпорту деяких видів м'ясопродукції. Однак, з цього ж року, відповідно до положень Закону України «Про державний бюджет України на 2007 рік» (ст. 125), призупинилося застосування пільг суб'єктам ТПР у разі ввезення ними підакцизних товарів 1-24 груп згідно УКТ ЗЕД, в т.ч. м'ясопродукції.

Відсутність публічно доступної інформації щодо результатів діяльності окремих функціональних одиниць ТПР призвела до поширення в ЗМІ недостовірних даних, зокрема щодо бюджетної неефективності застосування цього економічного інструментарію загалом. В результаті діяльності ТПР була безпідставно дискредитовано. Лише частині суб'єктів господарювання ТПР вдалося відновити пільгові умови діяльності (зокрема, суб'єктам господарювання ТПР Донецької області – АТЗТ «Артемівський м'ясокомбінат», ТОВ «Фенікс», ЗАТ «ПК «Юнкерс», ТОВ «Європродукт») на підставі судових рішень (Таблиця 2). Проте впродовж останніх трьох років жодним з суб'єктів господарювання чинних ТПР податкові пільги не були отримані, в т.ч. і через розірвання контрактів та завчасне зупинення реалізації інвестиційних проєктів. Крім того, навіть ТПР одного регіону з однією управлінсько-адміністративною структурою та однаковими організаційними умовами інвестиційної діяльності спрацювали по-різному. Зокрема, обсяг залучених інвестицій серед ТПР Донецької області різняться в 1279 разів між м. Донецьк, куди залучено 895,5 млн дол. США та Амвросіївським районом, куди залучено тільки 0,7 млн дол. США. Це говорить про рівень спроможності кадрів такої структури в якісному адмініструванні.

На підставі аналізу та узагальнення переваг і недоліків функціонування ТПР в Україні до Верховної Ради України були внесені законопроекти, спрямовані на подальше вдосконалення механізму їх функціонування, а також щодо створення нових функціональних одиниць [8, с. 78]. Однак всі ці законодавчі ініціативи були відкликані або ж не розглядалися і досі залишаються у вигляді проєктів нормативно-правових актів. Сам економічний інструментарій ТПР наразі безпідставно нехтується, хоча формально термін дії спеціального режиму інвестиційної діяльності на ТПР не був скорочений, а окремі функціональні одиниці ТПР не ліквідовані.

Завершення мораторію на надання нових та розширення існуючих пільг у сплаті податку на додану вартість (який діяв в період з 31.03.2005 р. до 01.01.2010 р.) дає можливість оновити і застосувати пільги зі сплати податків для суб'єктів господарювання ТПР, що буде сприяти стимулюванню їх інвестиційної діяльності.

Висновки з проведеного дослідження. Загальна ефективність ТПР у залученні інвестицій виявилася вищою порівняно із загальнонаціональним рівнем, хоча могла бути більш значущою за умови своєчасного віднайдіння і відпрацювання балансу необхідних і достатніх фіскальних стимулів для її суб'єктів господарювання. Система державної підтримки суб'єктів господарювання ТПР, її збалансованість та стабільність відіграють ключову роль у забезпеченні ефективності цього економічного інструменту. Одномоментна ліквідація в 2005 р. всієї системи фіскальних стимулів тільки через певні нормативні недопрацювання засад діяльності окремих функціональних одиниць ТПР не виправдала себе і завдала шкоду економіці країни.

З огляду на те, що загальне зниження номінальних ставок основних податків не забезпечило бажаного рівня інвестування, передусім у депресивні регіони, подальше застосування ТПР в Україні залишається актуальним.

За перспективи децентралізації владних державних інституцій, розширення і посилення повноважень регіонів і місцевих громад, використання такого виду спеціального режиму економічної діяльності, як ТПР може відіграти роль стимулятора активізації бізнес середовища, що і може стати предметом подальших наукових розвідок.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Зельдіна О.Р. Теоретичні аспекти спеціального режиму господарювання : автореф. дис... д-ра юрид. наук: 12.00.04 / О.Р. Зельдіна; НАН України. Ін-т екон.-прав. дослідж. – Донецьк, 2007. – 35 с.
2. Управління інвестиційною діяльністю підприємства в умовах спеціальних економічних зон і територій пріоритетного розвитку : автореф. дис... канд. екон. наук: 08.06.01 / О.М. Ансімова; Нац. гірн. ун-т. – Д., 2004. – 17 с.
3. Чмир О.С. Аналіз результатів функціонування вітчизняної системи СЕЗ і ТПР та перспективи її подальшого розвитку / О.С. Чмир, В.І. Пила, В.М. Хілько // Формування ринкових відносин в Україні: зб. наук. праць. / наук. ред. І. Манцурова. – К. : НДЕІ, 2011. – № 10. – С. 173–185.
4. Редько К.Ю. Аналіз системи пільг і стимулів, що впроваджувались для суб'єктів СЕЗ і ТПР / К.Ю. Редько // Актуальні проблеми економіки України. – 2012. – № 11(137). – С. 154–160.
5. Інтеграція України у світову економіку через функціонування територій зі спеціальним інвестиційним режимом: Автореф. дис... канд. екон. наук: 08.05.01 / Г.М. Теплицький; Донец. нац. ун-т. – Донецьк, 2005. – 18 с.
6. Перелік показників щодо визначення ефективності функціонування спеціальних (вільних) економічних зон і територій із

спеціальним режимом інвестиційної діяльності : наказ Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції та інших органів [Електрон. ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/z0217-05>.

7. Про затвердження Нормативів вартості створення одного робочого місця у різних галузях економіки Наказ Державного ко-

мітету України з будівництва та архітектури від 19.07.2002 із змінами від 09.11.2004 р. <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0628-02>.

8. Єгорова, О.О. Території пріоритетного розвитку в Україні: проблеми та перспективи / О.О.Єгорова // Науковий вісник Ужгородського університету. Економіка. – 2011. – Вип. 32. – С. 76–79.

УДК 338.2

Замлинський В.А.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку, аудиту і статистики
Одеського інституту фінансів*

Українського державного університету фінансів та міжнародної торгівлі

СТРУКТУРНІ ЕЛЕМЕНТИ ІНВЕСТИЦІЙНОГО РИНКУ

В статті узагальнено теоретичні підходи та розроблені практичні рекомендації щодо поживлення інвестиційного ринку як складової інноваційної моделі економіки України. Відмічено, що важливою умовою успішної глобальної трансформації економіки України є реалізація її інвестиційного потенціалу. Сучасні тенденції розвитку інвестиційного ринку України повинні відповідати світовому механізму роботи ринку інвестицій. Проблема фінансування інноваційного розвитку повинна бути знята шляхом активного впровадження венчурного капіталу за умови державного-приватного партнерства. У розбудові програм і проєктів обов'язкова рівноправна участь трьох сторін: держави, власників інноваційних структур та венчурних капіталістів.

Ключові слова: інвестиційна політика, інноваційний розвиток, державна регуляція інвестиційного процесу, інвестиційні ресурси, венчурний капітал, елементи ринку інвестицій, інноваційно-інвестиційний механізм, економічний розвиток.

Zamlynskiy V.A. СТРУКТУРНЫЕ ЭЛЕМЕНТЫ ИНВЕСТИЦИОННОГО РЫНКА

В статье обобщены теоретические подходы и разработаны практические рекомендации по активизации инвестиционного рынка как составляющей инновационной модели экономики Украины. Отмечено, что важным условием успешной глобальной трансформации экономики Украины является реализация ее инвестиционного потенциала. Современные тенденции развития инвестиционного рынка Украины должны соответствовать мировому механизму работы рынка инвестиций. Проблема финансирования инновационного развития должна быть снята путем активного внедрения венчурного капитала при условии государственного-частного партнерства. В развитии программ и проектов обязательно равноправное участие трех сторон: государства, владельцев инновационных структур и венчурных капиталистов.

Ключевые слова: инвестиционная политика, инновационное развитие, государственная регуляция инвестиционного процесса, инвестиционные ресурсы, венчурный капитал, элементы рынка инвестиций, инновационно-инвестиционный механизм, экономическое развитие.

Zamlynskyi V.A. STRUCTURAL ELEMENTS OF THE INVESTMENT MARKET

The articles summarize theoretical approaches and develop practical recommendations for revitalizing the investment market as part of an innovative model of economy of Ukraine. It is noted that an important condition for the successful transformation of the global economy of Ukraine is the realization of its investment potential. Modern trends in the investment market in Ukraine must meet the mechanism of global investment market. The problem of financing innovative development must be removed through active implementation of venture capital for public-private partnerships. In the development of programs and projects mandatory equal participation of three parties: the state, the owners of structures innovation and venture capitalists.

Keywords: investment policy, innovation development, government regulation of the investment process, investment funds, venture capital, investment market elements, mechanism innovation and investment, economic development.

Постановка проблеми. Сьогодні, в умовах глобалізації економіки, очікується поживлення світових інвестиційних процесів, збільшиться попит на інвестиційні ресурси, які потрібні підприємству для реалізації своєї інвестиційної стратегії у сфері реального і фінансового інвестування. Активізація економічного розвитку неможлива без аналізу структури, тобто елементів, які взаємодіють між собою, чинників, які стримують або збільшують грошові потоки. Розвиток торговельно-економічного та інвестиційного співробітництва з країнами ЄС після підписання Угоди про асоціацію між Україною і ЄС 27 червня 2014 року є пріоритетним завданням економічної політики інтеграції України у європейський ринок.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням теоретичних і практичних аспектів розвитку інноваційного ринку у сучасних умовах господарювання присвячені наукові розробки відомих українських і зару-

біжних учених: А. Андрійчука, М. Бутка, В. Будкіна, В. Геєця, І. Гришової, А. Гальчинського, С. Козьменко, І. Крюкової, В. Кузьменка, Ю. Лупенка, І. Макаренко, М. Маліка, А. Мертенса, В. Онищенко, Л. Семіва, В. Семиноженка, О. Трофімчука, М. Чумаченка, Й. Шумпетера та інших вчених-економістів.

Однак, незважаючи на наявність значної кількості наукових праць, присвячених питанням стратегічного розвитку інноваційного ринку, слід зазначити про необхідність постійного його вдосконалення в умовах виведення національної економіки України з кризового стану, підписання економічної угоди з ЄС, що обумовлює актуальність та необхідність даного дослідження.

Мета статті полягає в узагальненні структурних елементів інвестиційного ринку та розробленні практичних рекомендацій щодо реалізації інноваційної моделі економіки України.

Виклад основного матеріалу. За рівнем економічного потенціалу Україна вважається привабливою майже чверть століття, але за ефективністю його використання знаходиться в другій сотні країн світу, серед країн Африки та Азії. Світовий досвід інших країн з перехідною економікою свідчить, що національна економіка, яка претендує на гідне місце у глобальному економічному просторі, потребує залучення іноземних інвестицій. Інвестиційні фонди, які націлені на роботу з підприємствами шляхом створення бізнес-моделей та спільних інноваційних проектів, сприяють формуванню національних інвестиційних ринків, роблять їх більш динамічними, здатними здолати територіальні перепони та призвести до інтеграції національного ринку у світовий.

Окрім підприємств, суб'єктами попиту на інвестиційні товари і інструменти виступають інші учасники економічного процесу, що здійснюють підприємницьку діяльність. Пропозиція інвестиційних ресурсів, товарів і інструментів надходить від підприємств-виробників товарів, власників нерухомості, власників нематеріальних активів, емітентів, різноманітних фінансових інститутів шляхом створення бізнес-планів. Венчурна індустрія та інші зацікавлені структури відбирають для роботи найбільш інноваційні та успішні компанії, втручаються у їх бізнес шляхом надання додаткових фінансових ресурсів, власного досвіду просування на ринку, що у більшості випадків призводить до економічного зростання компанії та обопільного отримання прибутків.

Ціна на інвестиційні товари і інструменти в системі ринкових відносин формується з урахуванням їх інвестиційної привабливості під впливом попиту і пропозиції. Ця вартість свідчить про фінансові інтереси продавців і клієнтів інвестиційних продуктів і інструментів в певних критеріях функціонування інвестиційного ринку. Вартістю інвестиційних ресурсів виступає традиційно ціна відсотка, яка створюється на ринку грошових коштів.

Як предмет підприємницької діяльності бізнесу інвестиції вважаються носіями прав власності. Спочатку це розділення відбулося у сфері функціонування грошового капіталу, що залучається до інвестиційного процесу (у міру виникнення і розвитку кредитних відносин), а потім і реального капіталу (у міру виникнення і розвитку лізингових відносин).

У сучасному бізнесі, який вживає різні форми грошових коштів в інвестиційному процесі, є можливість володіти правами розпорядження за умовою відсутності права приналежності до нього. Прикладом такого розподілення прав вважається функціонування грошових коштів в системі інвестиційно-грошових інститутів.

Основний капітал, який інвестується, як предмет власності має можливість бути носієм всіх форм даної власності – персональною, приватною, колективною особою... Капітал є носієм статусу власності і виступає перш за все як накопичений інвестиційний ресурс. Проміжок часу між інвестуванням грошових коштів і здобуттям інвестиційного заробітку характеризується різним інтервалом, який є визначальним у оцінюванні ступеню ризику.

Відповідно перед інвестором завжди стоїть альтернатива тимчасової переваги використання капіталу – вибрати для інвестиційної діяльності коротко- або довгострокові об'єкти (інструменти) інвестування з відповідно диференційованим рівнем інвестиційного доходу.

Ризик є найважливішою характеристикою інвестицій, що пов'язано із всіма їх формами і видами.

Інвестор постійно зобов'язаний осмислено йти на господарський ризик, який може призвести до вірогідного зниження або неотримання суми прогнозованого інвестиційного заробітку, а ще вірогідною втратою (вибірковою або досконалою) інвестованих грошових коштів. Поняття ризик і рентабельність вкладень в підприємницькій діяльності інвестора пов'язані.

Чим вище очікуваний інвестором рівень прибутковості інвестицій в будь-якій з їх форм, тим вище (за інших рівних умов) буде супутній йому рівень ризику і навпаки. Іншими словами, об'єктивний зв'язок між рівнями прибутковості і ризику інвестицій носить прямо пропорційний характер.

Різні форми і види інвестицій мають різний ступінь ліквідності. Ці відмінності визначаються ступенем мобільності різних форм капіталу як інвестиційного ресурсу, функціональними особливостями конкретних видів реальних інвестиційних товарів (інвестиційних об'єктів) і інвестиційними якостями різних фінансових інструментів інвестування, рівнем розвитку інвестиційного ринку і характером його державного регулювання, кон'юнктурою інвестиційного ринку і окремих його сегментів, що склалася, і іншими умовами.

Основним параметром оцінки ступеню ліквідності різних форм і видів інвестицій виступає рівень їх ліквідності. Він визначається з урахуванням періоду часу, протягом якого інвестований в різні об'єкти і інструменти капітал може бути конвертованим в грошову форму без втрати його реальної ринкової вартості. Чим нижче вірогідний період конверсії раніше інвестованого грошових коштів у валютну форму, тим найбільш високим рівнем ліквідності характеризується той або інший розряд вкладень. Мобільність вкладень вважається тією причиною, яка пояснює відбір певних їх форм і видів при моделюванні потрібного значення їх майбутньої прибутковості.

З урахуванням розглянутих основних характеристик економічна суть інвестицій підприємства в загальному вигляді може бути сформульована таким чином: вкладення компанії вважаються інвестицією грошових коштів в усіх його формах в різні об'єкти його господарської діяльності з метою здобуття вигоди, а також придбання іншого фінансового або неекономічного результату, втілення якого ґрунтується на ринкових принципах у тісному взаємозв'язку з терміном здійснення операції, ризиками і ліквідністю.

Відомо, що модель соціально-економічного зростання отримує енергією позитивного розвитку тоді, коли забезпечується достатніми, ефективно використовуваними інвестиціями. Без належного аналізу інвестиційного середовища неможливо достеменно визначити причини економічної кризи. Головним серед них, як доводить світовий досвід, є підприємець, виробник матеріальних цінностей.

Інноваційна фінансова дисципліна розцінює інвестиційне середовище за майже всіма категоріями: циклами, законодавчим постачанням, інфраструктурою, ризиками, інвестиційним кліматом...

Щоб забезпечити стабільне економічне зростання, господарська система будь-якої держави повинна володіти інструментами протидії негативному впливу зовнішнього інвестиційного середовища. Це особливо важливо в епоху глобалізації економіки, коли формуються міжнародні потоки капіталів, товарів тощо. Справедливість такого висновку підтвердила світова фінансова криза, яка наприкінці другого тисячоліття охопила більшість держав і вкрай негативно (у формі «втечі» капіталу) вплинула на розвиток більшості країн Сходу.

Інвестиційний процес будь-якої країни розвивається у внутрішньому й зовнішньому середовищах. Несприятливі внутрішні умови функціонування економіки знижують його ефективність і посилюють внутрішній опір інвестиційного середовища.

Зовнішнє інвестиційне середовище з'являється тоді, коли та чи інша держава не виконує конкретних міжнародних умов, що унеможлиблює участь у світовому народногосподарському процесі. Серед інших важливих чинників, які безпосередньо впливають на інвестиційний процес, – політичний. Інвестори роблять свої вклади лише у стабільну та надійну країну.

Незважаючи на це, Джордж Сорос – голова Soros Fund Management – пропонує ввести безкоштовне страхування інвестицій від політичних ризиків для зацікавлених у входженні на новий та багатообіцяючий ринок шляхом інвестування найбільш привабливих галузей економіки України. На його думку, «...цим ЄС врятує не тільки Україну, але і себе самого» [1]. Для формування сприятливого інвестиційного клімату в економічній практиці пропонується застосовувати такі методологічні положення: інвестиційний клімат має забезпечувати баланс інтересів всіх учасників інвестиційної діяльності та бути стабільним і досить гнучким; для різних інвестицій необхідний відповідний режим їх стимулювання; інвестиції покликані забезпечувати впровадження у виробництво інноваційних факторів розвитку; інвестиції повинні бути чітко збалансовані з процесами відтворення робочої сили шляхом створення необхідної кількості ефективно функціонуючих робочих місць; інвестиційна діяльність не повинна порушувати комплексні властивості економічної стійкості та безпеки господарських систем, а також екологічних умов регіонів та економіки в цілому.

Таким чином, ми можемо виділити основні методи, що визначають інвестиційне середовище:

а) інституційні: внутрішня і зовнішня політична стійкість, національне законодавство, а також політика в країні умовно іноземних вкладень, економічна перевага, цивілізація;

б) фінансові: суспільна межа економіки, місткість фондового ринку, межа банківської сфери, стійкість державної валюти, ринкова і інвестиційна, фактори виробництва;

в) соціально-психологічні: соціальний рівень розвитку суспільства, рівень кваліфікаційної підготовки робочої сили, доступ до факторів виробництва.

Саме поняття інвестиції (від лат. Investio – одягаю) значить вкладення капіталу в галузі економіки як в самій країні так і за її межами [2].

Вкладення коштів у реалізацію різних проектів несуть у собі задачу досягнення визначених цілей у залежності від проведеної підприємством політики. Цілі можуть бути всілякими: підвищення рентабельності виробничого процесу, заміна застарілого устаткування, і як наслідок – підвищення ефективності, розширення виробництва, збільшення частки ринку, технологічний прорив і т.д.

Реалізація інвестиційних проектів являє собою нову й у недостатньому ступені вивчену сферу діяльності підприємств на українському ринку. Інвестиційний проект – це процес здійснення комплексу взаємозалежних дій, спрямованих на досягнення визначених фінансових, економічних, соціальних, інфраструктурних і в деяких випадках політичних результатів. Основним інструментом реалізації інвестиційного проекту є бізнес-план, що являє собою техніко-економічне і фінансове обґрунтування ефективності інвестицій.

У нинішніх реаліях вищий менеджмент українських підприємств розглядає проблему залучення інвестицій лише з погляду одержання кредиту в банку. І навіть цей процес представляється йому досить простим, не потребуючим підготовки передінвестиційної документації. Результатом непрофесійного підходу до питань реалізації інвестиційних проектів, а також слаборозвиненої законодавчої, податкової бази і ризиків, що випливають з нестабільної політичної та економічної ситуації, спостерігається відсутність прагнення у вітчизняних і іноземних інвесторів вкладати кошти в українську економіку. Українські підприємства можна поділити на дві групи. Перша – великі підприємства, що мають можливість залучити українські і іноземні консалтингові компанії з метою професійної підготовки і реалізації інвестиційного проекту для подальшого виходу на ринок капіталу, як правило, міжнародного.

Друга група – це дрібні і середні підприємства, на частку яких приходиться основний обсяг інвестицій і, як наслідок, вони складають основну частку ВВП. Однак саме ця категорія підприємств не в змозі відповідним чином розробити повноцінний бізнес-план інвестиційного проекту в зв'язку з низьким професійним рівнем середньої і вищої ланки управління і недостатністю фінансових засобів для трудомісткої і капіталомісткої роботи. Хоча необхідно відзначити, що причиною відсутності інвестицій є не тільки внутрішні проблеми господарства, але і відсутність належного інвестиційного клімату на макrorівні, що веде до зниження обсягу приваблюваних ресурсів вітчизняними підприємствами і подорожчання планованих інвестицій.

Для ефективної реалізації інвестиційного проекту вище керівництво повинно мати чітку «інвестиційну філософію» (investment philosophy), тобто усвідомити для себе стратегію розвитку власної компанії і напрямки інвестицій. Це може бути філософія росту – висока рентабельність проекту і високий ризик; філософія розвитку – модернізація і розширення виробництва; філософія екстенсивного або інтенсивного зростання; філософія захоплення ринку і т.д.

Підприємству необхідно мати цілі інвестування (investment objective) – об'єкт напрямку інвестицій: нове обладнання, нерухомість, портфельні інвестиції, нематеріальні активи і т.д. Якщо підприємства мають більш-менш виражену філософію й уявляють собі мету, то з третім елементом ланки інвестиційного проекту виникають проблеми. Це управління інвестиціями (investment management) – професійна діяльність усіх структурних підрозділів підприємства в справі досягнення поставлених цілей відповідно до раніше розробленого бізнес-плану інвестиційного проекту.

Інвестиційний ринок забезпечує мобілізацію вільних фінансових ресурсів у інвесторів для найбільш ефективного використання суб'єктами господарювання. Головне значення інвестиційного ринку у сучасній економічній системі полягає в акумуляції заощаджень економічних агентів і використання цих коштів для створення нового капіталу і розширення масштабів господарської діяльності.

Згідно нашому переконанню інвестиційна привабливість повинна розглядатися на рівні держави, галузі, регіону, компанії. Фірма в даній системі вважається кінцевим елементом інвестицій, в якому реалізуються конкретні плани. Для стратегічного інвестора будуть досить переконливими аргументи інвестування коштів, наприклад, у м'ясо-молочний комбінат, якщо формування даної структури у маш-

табах міжнародної економіки не будуть розташовуватися у кризовому секторі.

Розглянемо умови формування інвестиційної привабливості країни, що є найбільш прийнятними при виборі і реалізації міжнародних проектів. У фінансовій літературі є різні визначення інвестиційної привабливості, або інвестиційного клімату країни як сукупність політичних, правових, фінансових і соціальних критеріїв, які гарантують інвестиційну активність українських і іноземних інвесторів. Можна виділити систему причин, згрупованих таким чином:

а) політико-правове середовище, яке характеризується політичною стійкістю співтовариства, наявністю і стійкістю нормативної бази підприємницької і інвестиційної діяльності, заставою рівноправ'я форм приналежності і вкладень в перехідний період;

б) фінансове середовище, або стійкість валюти, темпи підйому економіки, режим оподаткування і грошової регуляції фінансово-кредитної системи, платоспроможність внутрішнього ринку;

в) ресурси і інфраструктура, соціально-культурне середовище, екологія.

До кількості більш знаних західних систем оцінок інвестиційної привабливості і ризиків належать рейтинги Institutional Investor, Euromoney, Business Environment Risk Index (BERI).

У рейтингу BerI оцінюється політична стійкість, націоналізація, девальвація, платіжний баланс, темпи фінансового підйому, витрати, згідно заробітній платі, продуктивність праці, інфраструктура, умови кредитування.

Україна ввійшла в список 20 країн, що стали найбільшими одержувачами прямих іноземних інвестицій у 2011–2013 роках, зайнявши 18-те місце за даними експертів Конференції ООН з торгівлі і розвитку [3]. Індекс інвестиційної привабливості – це оцінка інвестиційної привабливості України, що проводиться Європейською Бізнес Асоціацією і ґрунтується на регулярному моніторингу бізнес-клімату першими особами компаній-членів Асоціації. Моніторинг бізнес клімату показав зростання індексу у першому кварталі 2014 року до 2,72, що свідчить про хвилю можливого підйому економіки [4].

Аналіз оціночних чинників дозволяє віднести Україну в цілому до категорії країн із середнім рівнем розвитку. Проте при всіх інших сприятливих обставинах невирішеність проблеми власності на землю різко знижує її привабливість як об'єкта довгострокових вкладень. Також до проблемних питань слід віднести нерациональне податкове навантаження, яке сприяє розвитку тіншового сектору економіки та виплаті заробітної плати у «конвертах», відсталість фондового ринку, незадовільний економічний стан основної маси компаній у сучасних умовах політичної нестабільності. Але Україна володіє потужнішим промислово-виробничим потенціалом, розвинутою інфраструктурою, вдалим географічним розташуванням.

Галузева система іноземних вкладень створюється в головному за рахунок внутрішньої торгівлі, харчової індустрії, машинобудування і металообробки, грошових послуг. Серед інших секторів економіки ваговими є захист здоров'я, побутове обслуговування, зовнішня торгівля, будівництво, хімічна індустрія.

Структура іноземного інвестування по регіонах України характеризується традиційним залученням прямих інвестицій в економіку Києва, Одеської, Дніпропетровської, Донецької, Львівської областей. В цілому можливо помітити створення конкретних умов, які впливають на формування інвестування в Україні:

- домінуюча чисельність інвесторів з держав, які розвиваються (згідно чисельності вкладень) і партнерів, з промислово розвинених держав (згідно розміру вкладень);

- поступове зменшення долі вкладень з пострадянських держав;

- здійснення єдиних інвестиційних планів, зазвичай на двосторонній основі;

- орієнтація компаній із закордонними вкладеннями на створення продуктів, якими ринки фактично насичені (наприклад комп'ютерна техніка конкретних класів), і на сферу послуг;

- обережність західних партнерів щодо збільшення інвестицій, що обумовлено відсутністю надійних гарантій по їхньому захисту, наявністю прямого і непрямого контролю за такими інвестиціями, невідпрацьованість стратегії і тактики виходу на практично невідомий і раніше закритий ринок;

- активність малих закордонних фірм, що орієнтовані на швидке повернення невеликих інвестицій або вигоду від разових операцій, по суті, посередницьких або відверто спекулятивних;

- нерівномірність розподілу інвестицій по галузях і регіонах України, їхня зосередженість у промислових центрах України;

- збільшення частки майнових вкладів іноземних інвесторів в єдиних розмірах вкладень, слабе впровадження механізмів грошового ринку для інвестування.

Характеризуючи стан іноземного інвестування в економіку України в цілому, його можна визначити як кризовий в порівнянні з динамічними процесами, що відбуваються в міжнародній економіці.

Як кризовою можна також охарактеризувати і внутрішню інвестиційну сферу. Найкращим показником привабливого інвестиційного клімату для іноземного інвестора є активні внутрішні інвестиції. У Україні виникає безумовне і умовне зменшення інвестиційних ресурсів, згідно оцінкам професіоналів, для стійкого фінансового підйому вкладення зобов'язані становити 20-25% валового внутрішнього продукту. В даний час інвестиції здійснюються переважно у короткострокові проекти, зменшується інвестиційна активність у базових галузях народного господарства, слабо завантажені будівельні комплекси. Питома вага довготривалих інвестиційних кредитів у ряді банків налічує відсотки, а то і долі відсотка.

Інвестиційна галузева привабливість. У виборі галузевих напрямів інвестування, зокрема, Всесвітній банк керується наступними групами причин як аспектами для ухвалення рішень:

- ринкові;
- конкурентні;
- бар'єри входження в галузь;
- бар'єри виходу підприємства з галузі;
- взаємовідносини з постачальниками;
- технологічні фактори;
- соціальні фактори.

До першої групи відносяться розмір ринку, темп зростання його потенціалу, циклічність попиту, еластичність цін, прибутковість, диференціація продукту.

Друга категорія причин розцінює положення конкурентній боротьбі галузевого ринку, присутність рівних конкурентів, напруженість конкурентній боротьбі, рівень кваліфікації суперників, присутність продуктів-замінників, завантаження потужностей.

Третя категорія вивчає капіталоємність галузі, присутність каналів розподілу і доступ до сировинних ресурсів, захищеність з боку країни.

Четверта категорія дозволяє перевірити наявні лімітації можливого виходу з схеми інвестування, кваліфікацію активів і вірогідність їх перепрофілювання і вживання іншим призначенням. Взаємини з постачальниками характеризуються наявністю постачальників, інтенсивністю конкурентної боротьби для формування стратегічних союзів і налагодженні стосунків з постачальниками сировини.

До соціальних причин, які формують галузеву привабливість, належать демографічні процеси, рівень охоплення працюючих профспілками та дія публічних організацій.

Оцінюючи галузеву привабливість України згідно приведеним групам причин, можливо зробити висновок, що більш активні інвестиційні процеси необхідно відстежувати у високорентабельних сферах, які не мають великої потреби у значних інвестиційних ресурсах. Це, насамперед, сфера торгівлі, переробка сільськогосподарської продукції, легка та харчова промисловість.

Інвестиційна привабливість підприємства – це інтегральна характеристика окремих підприємств як об'єктів майбутнього інвестування з позицій перспективності розвитку, обсягів і перспектив збуту продукції, ефективності використання активів, їх ліквідності, стану платоспроможності і фінансової стану. Для оцінки інвестиційної привабливості можуть бути використані різні фінансові коефіцієнти. Їх склад визначається виходячи з цілей і глибини аналізу фінансового стану. Такими синтетичними показниками є оборотність активів, прибутковість капіталу, фінансова стабільність, ліквідність активів і ін.

Оцінка інвестиційної привабливості діючого підприємства насамперед припускає виявлення стадії її життєвого циклу. У теорії ринку виділяється сім таких стадій:

- 1) «народження» до 1-го року;
- 2) «дитинство» 1-2 роки;
- 3) «юність» 3-5 років;
- 4) «рання зрілість» 6-10 років;
- 5) «остаточна зрілість» 11-20 років;
- 6) «старіння» 21-25 років;
- 7) «смерть» від 26 років.

Загальний період всіх стадій життєвого циклу компанії орієнтується імовірно в 20-25 років, після чого вони припиняють існування або поживляються на новітній базі та з новим складом власників і топ-менеджерів.

Інвестиційно-привабливими вважаються компанії, які перебувають в процесі підйому, тобто на перших 4 стадіях власного становлення. На стадії «кінцевої зрілості» інвестування може бути лише в тому разі, якщо продукція компанії володіє досить високою долею ринку, а розмір вкладень в технічне переозброєння незначна і вкладення мають всі шанси окупитися в найкоротший строк.

На стадії «старіння» інвестування, як правило, недоцільно, за винятком тих випадків, коли намічається велика диверсифікованість продукції, що випускається (товарів, послуг), тобто визначене перепрофілювання підприємства (у цьому випадку

можлива визначена економія інвестиційних ресурсів у порівнянні з новим будівництвом).

У цих цілях за ряд останніх років аналізуються наступні показники:

- динаміка обсягу продукції;
- динаміка загальної суми активів;
- динаміка суми власного капіталу;
- динаміка суми прибутку.

По темпах зміни цих показників можна судити про стадії життєвого циклу підприємства. Вищі темпи приросту характеристик за ряд років притаманні стадії «юність» і «рання зрілість»; стабілізація основної маси перерахованих характеристик притаманні стадії «остаточна зрілість», а пониження – стадії «дрякління». Такий аналіз дозволяє оцінити можливість прибутковості і терміни повернення інвестуємих коштів, а також виявити найбільш значимі по фінансових наслідках інвестиційні ризики.

Висновки. Враховуючи вплив останніх політичних і фінансових процесів на економічну діяльність підприємств, виникає необхідність у дослідженні структурних елементів інвестиційного ринку з метою його негайної активізації, а також всебічного сприяння залученню й ефективному використанню іноземних інвестицій для забезпечення розвитку економіки України, прискорення її інтеграції в європейську і світову економічні системи. Проведене дослідження свідчить про необхідність подальшої розробки механізму розвитку інноваційних проектів, зокрема за допомогою венчурного капіталу, посилення контролю за дотриманням законодавства, спрямованого на стимулювання інтеграційних процесів між інвестором, виробництвом, переробкою та споживачем. Викладені в статті положення дозволяють зробити висновки, що інноваційна модель розвитку передбачає поступове входження економіки у зону вільної торгівлі, оскільки підписання Угоди про асоціацію з ЄС сприятиме наближенню законодавства та регуляторного середовища України до вимог ЄС, а відтак усуненню нетарифних торговельних бар'єрів, що також сприятиме інтеграції України до внутрішнього ринку ЄС, яке ґрунтується на впровадженні принципово нових технологій та додаткових фінансових джерел, застосуванні нових правил ведення бізнесу у глобальному економічному просторі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Джордж Сорос. Як ЄС може врятувати Україну. Електронний ресурс. Режим доступу: <http://www.theguardian.com/business/2014/may/29/how-eu-can-save-ukraine-political-risk-insurance>.
2. Економічний тлумачний словник: власність, приватизація, ринок цінних паперів (українсько-англійсько-російський) / Л.М. Алексєнко, В.М. Олексєнко. – Тернопіль: Астон, 2003. – 672 с.
3. Доповідь начальника Головного управління промисловості, транспорту та зв'язку Київської міськдержадміністрації Кір'яна В.А. на міжнародному форумі «Інновації. Інвестиції. Інтеграція» [Електронний ресурс] // Регіональна інноваційно-інвестиційна політика в промисловості міста. – Режим доступу: <http://www.innovation.com.ua/>.
4. Європейська бізнес асоціація. Індекс інвестиційної привабливості. Електронний ресурс. – Режим доступу: http://www.eba.com.ua/index.php?option=com_k2&view=item&layout=item&id=7&Itemid=13&lang=uk.

УДК 332.01

Замрига А.В.

здобувач

Національного наукового центру «Інститут аграрної економіки»

СТРУКТУРНІ ПРОБЛЕМИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ АГРОПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ В УКРАЇНІ: ІСТОРИЧНИЙ АНАЛІЗ

Проведено ґрунтовне теоретичне дослідження, метою якого є показ глобальних структурних проблем агропромислового комплексу, які сформувались та інтегрувались у діяльність сільського господарства, де наразі існують негативні наслідки не-ефективного економічного базису, що сформувались за рахунок неграмотної політики протягом усього ХХ ст. Наслідком стало те, що, визнаючи необхідність активного запровадження інноваційного процесу, суттєві кроки не можуть бути виконані через структурну недосконалість основних систем АПК.

Ключові слова: структура, інноваційний процес, економічна модель, агропромисловий комплекс, історичний аналіз.

Замрига А.В. СТРУКТУРНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА В УКРАИНЕ: ИСТОРИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ

Проведено глубинное теоретическое исследование, целью которого является изображение глобальных структурных проблем агропромышленного комплекса, которые сформировались и интегрировались в деятельность сельского хозяйства, где сейчас существуют негативные последствия неэффективного экономического базиса, которые сформировались за счет неграмотной политики на протяжении всего ХХ ст. Результатом стало то, что, признавая необходимость активного внедрения инновационного процесса, значимые шаги не могут быть предприняты из-за структурных несовершенностей основных систем АПК.

Ключевые слова: структура, инновационный процесс, экономическая модель, агропромышленный комплекс, исторический анализ.

Zamryha A.V. STRUCTURAL PROBLEMS OF AGROINDUSTRIAL COMPLEX INNOVATIVE DEVELOPMENT: HISTORICAL ANALYSIS

A deep theoretic study has been conducted which was aimed to show the global structural problems of agroindustrial complex. They have been formed and integrated into the agricultural activity where there are currently negative consequences of ineffective economic basis that was formed due to unwise political line across all the XX century. As a result, despite knowing the necessity of active innovation process application serious steps cannot be taken because of structural failures of the main agroindustrial systems.

Keywords: structure, innovation process, economic model, agroindustrial complex, historical analysis.

Постановка проблеми. Наразі провідними українськими науковцями визнано важливість реформування сільського господарства в Україні як потужного важелю економічного розвитку та необхідність інтенсивного та ґрунтового реформування агропромислового комплексу, забезпечуючи запровадження інноваційного процесу у цій фундаментально, структурно важливій галузі українського господарства. Основним напрямком розвитку сільського господарства рекомендовано посилену інноваційну діяльність. Попередніми дослідженнями розглянуто та виконано перелік поточних проблем українського агропромислового комплексу, у цій же статті розглядається глибинна проблема, що стала передумовою та основною причиною формування сучасних умов існування сільського господарства на теренах України. Ця проблема у загальному вигляді характеризується декількома пунктами:

- суттєва недосконалість радянської командно-адміністративної економічної моделі, згідно з якою продовжує діяльність український агропромисловий комплекс, наслідки діяльності згідно даної моделі.
- неузгодженість функціонування агропромислового комплексу у взаємодії з іншими галузями економіки.

Варто звернути увагу на те, що глобальні структурні проблеми сільського господарства України виникли не за останні роки, а мають корені в історичному контексті, ховаються у шляху побудови економіки (та агропромислового комплексу зокрема) на території України, що мають корені на початку ХХ ст., наслідки яких наявні до сих пір.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У статті «Особливості розвитку інноваційної діяльності в АПК України» розглянуто особливості, структури та по-

тенціал інноваційної діяльності в аграрному секторі країни. Також питання інновацій як таких, а також інноваційний процес українського сільського господарства розглядають у своїх роботах вітчизняні науковці В.Г. Андрійчук, А.П. Гайдуцький, О.І. Дадій, Л.В. Дейнеко, М.В. Зубець, М.І. Кісіль, М.Ю. Коденська, М.Х. Корецький, М.Ф. Кропивко, М.І. Крупка, В.Г. Чабан, О.І. Янковська, П.М. Музика та іноземні: В. Александрова, Х. Барнет, Є. Вітте, Б. Гриньов, Е. Денісон, П. Друкер, П. Завлін, М. Кондрат'єв, С. Кузнец, Р. Менсел, Г. Менш, В. Мічерліх, Р. Соллоу, Л. Соті, Б. Твісс, Р. Фатхутдінов, Х. Фрімен, А. Шпідгоф, Й. Шумпетер. У цих науковців розглянуто потенціал та напрямки подальшого розвитку економіки, зокрема аграрного сектору. Також, окрему увагу варто звернути на аналіз радянської економіки Юрія Латова, який окреслив етапи та тенденції розвитку радянського господарства.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Аналіз історичного розвитку економіки на території України, ідентифікація структурних макроекономічних проблем агропромислового комплексу України, аналіз недосконалість та неефективності застарілої економічної моделі діяльності сільського господарства України.

Мета статті. Показ глобальної недосконалість економічної моделі, в рамках якої існує сільське господарство, недоліки структури діяльності агропромислового комплексу України, шляхом історичного аналізу витоків та передумов формування сучасних умов, що перешкоджають подальшому розвитку АПК.

Виклад основного матеріалу. Глобальна проблема неефективності діяльності агропромислового комплексу України полягає у наслідках розвитку економіки з початку ХХ ст., у наслідках формування та

діяльності і, в результаті, недосконалості та неефективності економічної моделі. Тому для подальшого розвитку потрібно відмовитись від діяльності агропромислового комплексу у рамках старої радянської моделі або її залишків чи складових. Відповідно до мети статті виконано історичний аналіз радянської економіки та її вад, які перелічені далі.

Ідеологія. Однією з особливостей радянської економіки є активна участь соціалістичної ідеології у провадженні економічної політики. Згідно з визначенням Вікіпедії політична ідеологія – це «система концептуально оформлених уявлень, ідей і поглядів на політичне життя, яка відбиває інтереси, світогляд, ідеали, настрої людей, класів, націй, суспільства, політичних партій. Політична ідеологія може розглядатися як форма суспільної свідомості і як явище культури» [1]. Ідеологія – конструкт абстрактний, включає в себе суб'єктивні категорії, серед яких існує велика доля емотивного сприйняття дійсності, викривлення фактів та наявність упереджень. Подібні складові не будуть працювати на ефективність економічної діяльності країни, оскільки економіка вимагає суворого об'єктивного розрахунку. Наявність ідеології в економіці передбачає також шкоду для суспільства: «Однопартійне керівництво, планова економіка, державна власність, високі темпи накопичення, заради досягнення яких можливе застосування методів позаекономічного примусу (колективізація, праця каторжників ГУЛАГу, драконівські трудові закони і т. д.)» [2].

Протиставлення соціалізму капіталізму. Вплетення подібної концепції в розвиток економіки та інтеграція її в економічну модель, яка з часом розвивається, поставили певні перешкоди та спричинили певну несумісність з іншими країнами, що, у свою чергу, погіршує співпрацю, міжнародну торгівлю та обмін технологіями й досвідом. Побудова такої моделі економіки не може приносити користь та нарощувати ефективність – ні теоретично, ні практично.

Нерівний розподіл ресурсів між важкою промисловістю та сільським господарством. З початку минулого століття не приділялась достатня увага розвитку аграрного комплексу. Проведення колективізації стало початком занепаду агропромислового комплексу, оскільки саме лише це явище 30-х років спричинило негативні наслідки короткочасного та довготривалого характеру: перехід усіх сільськогосподарських ресурсів від людей на місцях, які володіють знаннями, навичками, досвідом для того, щоб провадити аграрну діяльність, до централізованого підпорядкування владі Радянського Союзу, яка розпочинає індустріалізацію та полишає будь-який розвиток сільського господарства. Відповідно, АПК опинився на тому курсі, на якому знаходився до самого розпаду СРСР – мінімальні вкладення, максимальне вилучення. З Табл. 1 можна побачити, що плани на виробництво у аграрному секторі вказані такі самі, як у сфері важкої промисловості, але через майже відсутнє фінансування наявні показники свідчать про те, що АПК не приносить суттєвої користі, а в період 1971-1975 рр. вихід в галузі взагалі від'ємний. Індустріалізація ж майже знищила СГ, оскільки всі матеріальні та нематеріальні ресурси були залучені до форсованого розвитку важкої промисловості. Також на користь індустріалізації (та на збиток сільському господарству) працювала радянська ідеологічна машина, яка захочувала людей залучатись у сферу важкої промисловості, тобто, займатись розвитком аграрного сектору ніхто не був вмотивований. «1929–1932 р. насильницька колективізація та при-

скорена індустріалізація. В результаті їх здійснення СРСР до кінця 1930-х років перетворився з аграрно-промислової країни в промислово відносно розвинену державу. Платнею за цей прорив стало пограбування села та сильне зниження сільськогосподарського виробництва, знищення всіх підприємницьких структур, заміна ринку адміністративною системою виробництва та розподілу. Якщо «військова» модель командної економіки передбачала контроль перш за все розподілу, то нова («сталінська») модель командної економіки концентрувала увагу на одержавленні самого виробництва» [2].

Таблиця 1

Плани п'ятирічок епохи «Застою» їх виконання

	1966–1970	1971–1975	1976–1980	1981–1985
Валовий національний продукт				
План	6,5–7,0	5,8	4,0	4,0
Реально	5,0	3,1	1,8	1,8
Промисловість				
План	8,2	8,0	4,9	4,9
Реально	6,3	5,4	1,8	1,8
Сільське господарство				
План	5,5	3,7	5,0	5,0
Реально	3,7	–6	2,1	2,1

Джерело: *Handbook of Economic Statistics 1988, CPAS 88-10001 (September 1988)*

Збитковість економіки. Результатом непоміркованої економічної політики керівництва СРСР стала збитковість усього господарства через застосування концепції «ринкового соціалізму»: «Якщо при «ортодоксально-плановому соціалізмі» планувався, перш за все, обсяг виробництва, то при «ринковому» передбачалось, що плануватись будуть лише ціни, тоді як обсяги та асортимент залишаться на розсуд керівників державних підприємств». Імовірно, в теорії подібні ідеї виглядали привабливо (особливо для населення), але на практиці це вилилось у те, що з часом задушило Радянський Союз та спричинило його розпад – ціни на товари були нижчими, ніж їхня собівартість. Підприємства не отримували прибуток, їхній баланс був від'ємним. Оскільки ці підприємства були державними, збитки покривались з бюджету, який, у свою чергу, не наповнювався достатньо для утримання промисловості, яка не приносила прибутку, що створило таку собі економічну яму, з якої Радянський Союз так і не виліз. Деякий час вдавалось покривати збитки прибутком від видобування нафти та газу, але це не тривало довго. Як вказує науковець, «під сильним адміністративним тиском збільшилось вилучення продуктів з села, частина яких йшла на експорт заради закупівлі обладнання для будівництва першої п'ятирічки. Паралельно, під впливом стаханівського руху та прямого адміністративного тиску, відбулось зниження середніх розцінок оплати праці промислових робітників (саме це мав на увазі Троцький, пропонуючи розвивати «само експлуатацію» робітників на користь «пролетарської» держави). Праця багаточисленних репресованих взагалі обходила майже безкоштовно... Замість формування небагаточисленного ринково орієнтованого фермерства сільським господарством займалось загнане у колгоспи селянство... а промисловий розвиток починався не з легкої промисловості, а з важкої (з великою увагою до розвитку ВПК)» [2].

«Наздогінний» характер економічного розвитку. «Починаючи з XVIII ст., економічний розвиток Росії

має наздогінний характер: керівництво країни цілеспрямовано намагається подолати розрив між передовими країнами Заходу (спершу основним орієнтиром була Західна Європа, пізніше – США) та відстаючою у своєму розвитку Росією. При цьому шлях, який пройшли передові країни протягом століть, країни наздогінного розвитку намагаються «пробігти» за декілька десятиріч» [2]. Це призвело до того, що з самого початку економічна модель Росії (а потім СРСР) не була складена грамотно та зважено, вона не є однорідною та узгодженою, а головне – стабільною та надійною, відповідно, не може забезпечити суспільство ресурсами для проживання, тобто, по суті, економіка не виконує свого прямого призначення. А якщо врахувати провадження політики, подібної до описаної вище, Радянська економічна модель – протилежність того, що може працювати для задоволення потреб суспільства. Також варто окремо звернути увагу на те, що інтеграція ідеології в економіку спричинила ізоляцію не тільки політичну, але й економічну, що означає відсутність інвестицій та будь-яких грошових впливів (до деякого часу, але тоді вже було пізно), тобто система поглинала себе сама.

Модернізація. Розвиток промисловості мав екстенсивний характер, тобто посилено збільшувались обсяги засобів виробництва, технології ж лишались незмінними протягом довгого часу або розвивались повільно. Таким чином, якщо до 70-х років СРСР міг конкурувати із Заходом за обсягами виробництва продуктів важкої промисловості, то з приходом науково-технологічної революції «наздогін на» політика розвитку країни почала провалюватись, оскільки посилено кількісне виробництво дещо застаріло, вагу почало мати виробництво товарів та інформації з вищим рівнем інноваційності, новаторства, з використанням передових технологій. Простіше кажучи, цінність кількісного виробництва заступила цінність виробництва якісного. 80-ті роки та розвиток інформаційних технологій показав, що Радянський Союз зі складеною моделлю економіки та суспільних відносин несумісний з технологічним розвитком та інноваційністю, прямим індикатором чого став період «Застою». «ТНР вимагала розвитку ініціативи, творчого та оригінального мислення, у той час як в радянській командній економіці функції керування були повністю монополізовані бюрократичною номенклатурою. Командна економіка виховувала «робітника-гвинтика» – надійного, але малоініціативно-го виконавця» [2].

Висновки та пропозиції. Радянська економічна модель лишила багато негативних рис в агропромисловому комплексі України, починаючи зі структурної неузгодженості та відсутності новітніх ресурсів, завершуючи вкрай низькою мотивацією населення до залученості у розвитку сільського господарства. Основною загальною запорукою успішного відродження аграрної промисловості в Україні – це правильна та зважена економічна політика, що не спирається на помилки некваліфікованих людей минулого. Але, перш за все, це надійна та ефективна і, водночас, прогресивна економічна модель, що дозволить:

- забезпечувати суспільство необхідними обсягами якісної продукції;
- інтенсивно розвивати АПК, запроваджувати технологічні та економічні інновації;
- налагодити міжнародну співпрацю та, як наслідок, приріст ефективності АПК;
- надати статус основного суб'єкта в аграрному секторі підприємствам, децентралізувати виробни-

цтво, надати керування розвитку АПК кваліфікованим кадрам;

- мотивувати населення розвивати АПК.

Головною пропозицією є рух у напрямку активного розвитку інноваційного процесу для реалізації глобального складеного потенціалу галузі, що має в собі наступні складові:

1. Ринковий потенціал – відображає рівень відповідності можливостей підприємства зовнішнім ринковим потребам інновацій, які генеруються ринковим середовищем;

2. Фінансовий потенціал – відповідність фінансового стану інвестиційної привабливості, кредитоспроможності й системи ефективного управління фінансами підприємства щодо забезпечення стійкості інноваційної діяльності на всіх етапах інноваційного циклу;

3. Кадровий потенціал – характеризує можливість персоналу та робітників підприємства застосувати нові знання і технології, організаційні й управлінські рішення, виконати розробку і виготовити нову інноваційну продукцію; інтелектуальний потенціал – визначає можливості генерації та сприйняття ідей і задумів новацій, доведення їх до рівня нових технологій, конструкцій, організаційних та управлінських рішень;

4. Інформаційний потенціал – інформаційна забезпеченість підприємства, ступінь повноти і точності інформації, необхідної для прийняття ефективних інноваційних рішень;

5. Мотиваційний потенціал – характеризує можливість підприємства щодо приведення у відповідність і узгодження різноспрямованих інтересів суб'єктів інноваційного процесу: розробників інновацій; виробників нових товарів; інвесторів, постачальників вихідної сировини, матеріалів і комплектуючих; торгових та збутових посередників; споживачів; суспільство в цілому тощо;

6. Комунікаційний потенціал – наявність комунікаційних зв'язків, які відображають рівень визначеності й ефективності взаємодії підприємства з елементами зовнішнього середовища, що сприяють реалізації мети інноваційної діяльності;

7. Науково-дослідний потенціал – відображає наявність створеного резерву результатів науково-дослідних робіт, достатнього для генерації нових знань, спроможність проведення досліджень з метою перевірки ідей новацій і можливості їхнього використання у виробництві нової продукції;

8. Техніко-технологічний потенціал – здатність оперативного переорієнтувати виробничі потужності та налагодити економічно ефективне виробництво нових продуктів, які відповідають ринковим потребам;

9. Інтелектуальний потенціал – визначає можливість генерації та сприйняття ідей і задумів новацій, доведення їх до рівня нових технологій, конструкцій, організаційних та управлінських рішень [1].

Використовуючи аналогію будівництва, перед побудовою стін та облаштуванням інтер'єру потрібно залити потужний фундамент.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Замрига А. В. Особливості розвитку інноваційної діяльності в АПК України // Вісник ОНУ. Серія «Економіка». Травень – Оdesa. – 2014 р.
2. Латов Ю. Советская экономика // Электронне джерело – режим доступу : <http://files.school-collection.edu.ru/dlrstore/3d27e2f5cdee-70bd-cb1c-12ae030ea465/1012405A.htm>.
3. Саранчук Г.М. Інноваційний розвиток сільського господарства як основа підвищення його конкурентоспроможності // Інноваційна економіка. – 2010. – № 1. – С. 26–32.

4. Шумпетер Й.А. Теория экономического развития: Исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры. / Й.А. Шумпетер – М. : Прогресс, 1982. – 456 с.
5. Закон України «Про інноваційну діяльність» від 4 липня 2002 р. №40-ІУ // Відомості Верховної Ради (ВВР). – 2002. – № 36. – Ст. 266.
6. Инновационный менеджмент : учеб. пособие / Под ред. д.э.н. Л.Н. Оголевой. – М. : ИНФРА-М, 2006. – 238 с.
7. Михайлова Л.І. Інноваційний менеджмент : навч. посіб. для студ. вузів / Л.І. Михайлова, С.Г. Турчина. – К. : ЦУЛ, 2007. – 248 с.
8. Волков О.І., Денисенко М.П., Гречан А.П. та ін. Економіка та організація інноваційної діяльності : Підручник (третє видання). – К. : Центр учбової літератури, 2007. – 662 с.
9. Марковський І.О. Організаційно-економічний механізм забезпечення інноваційного розвитку країн-членів ЄС // Інвестиції: практика та досвід. – 2012. – № 1. – С. 28–33.
10. Гринюк Н.А. Деякі аспекти інноваційного розвитку України в умовах інтеграції // Проблеми науки. – 2011. – 10. – С. 2–6.
11. Ілляшенко С.М. Управління інноваційним розвитком: Навчальний посібник / С.М. Ілляшенко. – 2-ге вид., перероб. і доп. – Суми : ВДТ «Університетська книга»; К. : Видавничий дім «Княгиня Ольга», 2005. – 324 с.

УДК 338.2:621.31

Зеленюк Т.А.*аспірант, молодший науковий співробітник
Інституту економіки та прогнозування
Національної академії наук України*

СИСТЕМАТИЗАЦІЯ СВІТОВОГО ДОСВІДУ ЛІБЕРАЛІЗАЦІЇ РИНКУ ЕЛЕКТРОЕНЕРГІЇ

У статті здійснено комплексний аналіз та узагальнено досвід трансформації ринків електроенергії країн світу. Виокремлено етапність лібералізації ринків електроенергії країн ЄС. Доведено, що лібералізація ринку електроенергії має відбуватися не за єдиною методикою відповідно до чіткого плану, а з врахуванням національних особливостей. Обґрунтовано оптимальні шляхи проведення реформи вітчизняного електроенергетичного ринку.

Ключові слова: лібералізація, трансформація, ринок електроенергії, державне регулювання, конкурентні відносини.

Зеленюк Т.А. СИСТЕМАТИЗАЦІЯ МИРОВОГО ОПЫТА ЛИБЕРАЛИЗАЦИИ РЫНКА ЭЛЕКТРОЭНЕРГИИ

В статье проведен комплексный анализ и обобщен опыт трансформации рынков электроэнергии стран мира. Выделена этапность либерализации рынков электроэнергии стран ЕС. Доведено, что либерализация рынка электроэнергии должна происходить не в соответствии с четким планом, а с учетом национальных особенностей. Обоснованы оптимальные пути проведения реформы отечественного электроэнергетического рынка.

Ключевые слова: либерализация, трансформация, рынок электроэнергии, государственное регулирование, конкурентные отношения.

Zelenyuk T.A. SYSTEMATIZATION OF THE WORLD EXPERIENCE LIBERALIZATION OF ELECTRICITY MARKETS

In this article presents a comprehensive analysis and summarized the experience of transformation of world's electricity markets. Author determined stages of liberalization of electricity markets in the EU. It is proved that the liberalization of the electricity market should not occur with a clear plan, and taking into account the national characteristics. It is substantiated optimal ways of implementation of the reform the domestic electricity market.

Keywords: liberalization, transformation, electricity market, government regulation, competitive relationships.

Постановка проблеми. Активізація процесів трансформації та лібералізації національних ринків електроенергії розпочалася близько 15-20 років тому, проте досі немає єдиного узгодженого бачення щодо оптимальної моделі ринку, що, в свою чергу, пояснюється особливостями структури ринків, ефективністю функціонування електроенергетичних підприємств, державною енергетичною політикою. Процеси лібералізації ринків електроенергії відбуваються в країнах з різною інтенсивністю, глибиною інституційних змін, підходами до ціноутворення та торгівлі, формами залучення інвестиційних ресурсів. У зв'язку з реформування ринку електроенергії України актуальності набуває дослідження і узагальнення світового досвіду лібералізації ринків електроенергії з метою обґрунтування оптимальних шляхів проведення реформи вітчизняного електроенергетичного ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проведені дослідження вказують на те, що тема до сьогодні залишається актуальною як з точки зору наукового дослідження, так і з практичного впровадження. Необхідно зазначити, що аналізу досвіду реформування електроенергетичного сектору окремих кра-

їн та інтеграційних угруповань приділяється увага вітчизняних дослідників, серед яких: А.Г. Боярчук [1], В.Г. Варнавський [2], Р.Ю. Заглада [3], С.В. Казанський [4], С.А. Мехович [5], І.А. Франчук [6] та інші, проте на сьогоднішній день не зроблено його систематизації та недостатньо проаналізовано його вплив на подальший розвиток ринку електроенергії України.

Постановка завдання. Метою дослідження є проведення комплексного аналізу трансформації ринків електроенергії в країнах світу. Узагальнення результатів дослідження ринку є важливим засобом одержання інформації, без якої неможливе прийняття ефективних та своєчасних управлінських рішень при реформуванні ринку електроенергії України. Важливим завданням дослідження світових ринків електроенергії є визначення та оцінка закономірностей їх формування, тенденцій розвитку, а також характеру функціонування ринкового механізму.

Виклад основного матеріалу дослідження. Якщо до 80-90-х рр. ХХ ст. у більшості країн світу ринки електроенергії з вертикально-інтегрованою структурою розглядалися як природна монополія [7], то основна спрямованість реформ в електроенергетиці

за кордоном пов'язана з впровадженням конкуренції у сфері генерації електроенергії. До трансформаційних процесів на ринках електроенергії тарифи на послуги повністю знаходилися під контролем держави. Проте така система функціонування електроенергетичного сектору вичерпала свою ефективність відповідно до умов, в яких вона опинилася в той час.

Аналізуючи світовий досвід розвитку ринку електроенергії, слід відзначити, що його трансформація у глобальному масштабі призвела до радикальних структурних змін, які сягають основ його функціонування. Характерна риса цих змін у світовій економіці полягає у відмові від жорстких економічних, організаційних, юридичних бар'єрів, а також бар'єрів, пов'язаних з питанням власності. Проте на практиці проявляється тенденція не до повної відмови суб'єктів ринку електроенергії від централізованих механізмів управління, а до зведення до мінімуму державного регулювання у їхніх внутрішніх та зовнішніх справах.

Трансформація ринку електроенергії – одна з сучасних тенденцій розвитку світової енергетики. Вона виникла не випадково, а в силу збігу ряду умов, які склалися в галузі лише в останні два-три десятиліття. Серед них:

- технологічні та організаційні зміни у виробництві та передачі електричної енергії, які безпосередньо пов'язані із збільшенням енергопотоків, що в подальшому створює нові можливості для конкуренції між постачальниками енергії;

- зростання вимог до енергоефективності і «екологічної чистоти» виробництва (ці фактори сприяють частковій заміні нарощування місцевих генеруючих потужностей на отримання електрики з енергонадлишкових регіонів);

- збільшення ступеня економічної інтеграції окремих територій (зокрема, країн Європейського Союзу, Північної Америки).

На основі аналізу світового досвіду проведення структурно-інституціональних реформ на електроенергетичних ринках встановлено, що в загальному серед головних причин реформування ринку електроенергії вважається:

- недостатня ефективність регульованих монополій, відсутність у них належних стимулів для зниження витрат виробництва через застосування витратного принципу формування тарифів на електроенергію;

- відсутність у електроенергетичному секторі інвестиційних ресурсів на модернізацію та оновлення зношеного технічного обладнання та впровадження нових технологій;

- наповнення бюджету за рахунок отримання додаткових надходжень від приватизації об'єктів ринку електричної енергії;

- необхідність впровадження технологічних інновацій на енергетичних підприємствах з метою підвищення ефективності їх функціонування.

Як зазначає Ш. Ташпулатов [8], розвиток конкуренції між виробниками електроенергії відіграє вирішальне значення для забезпечення ефективності і зниження цін на електроенергію. Т. Міронова [9] вважає, що головними причинами, які змусили уряди більшості країн зважитися на проведення серйозних реформ в електроенергетиці, є безпосередньо низька ефективність і конкурентоспроможності власної промисловості, відсутність інвестицій для розвитку енергетичного сектору. Окрім того, причиною трансформації ринків електроенергії вважається відсутність у енергокомпаній країн світу належних

стимулів для зниження витрат виробництва через витратний принцип формування тарифів на електроенергію.

Електроенергетичні ринки країн характеризуються специфічними умовами функціонування і на основі цього нами виокремлено причини реформування у таких з них [10; 11; 12]:

- в Норвегії і США основною метою реформ було згладжування різниці в цінах на електроенергію в різних регіонах країни;

- в Австралії – підвищення ефективності інвестування в розвиток електроенергетичної інфраструктури і зростання конкурентоспроможності енерговиробників;

- у Великобританії, Аргентині та Бразилії – зниження споживчих тарифів за рахунок зростання ефективності енерговиробництва та залучення великих іноземних інвесторів;

- у Китаї – оптимізація витрат та вдосконалення механізму ціноутворення задля сприяння розбудові мережевої інфраструктури.

У результаті трансформації ринків електроенергії країн світу змінилися структура і принципи поведінки учасників ринку:

- на заміну монополісту з'являються конкуруючі фірми-виробники, оператор мережі, торговці електроенергією тощо, які оптимізують свою діяльність індивідуально;

- змінилися критерії економічної діяльності учасників ринку – максимізація прибутку замінила мінімізацію витрат;

- формуються потужні приватні компанії, які, користуючись своїм впливом на ринку, можуть необґрунтовано підвищувати ціни, створюючи умови недосконалої конкуренції.

У більшості країн Європи накопичений позитивний досвід регулювання ринків і стимулювання інвестиційних процесів. Негативні прояви є наслідком відмови від економічної логіки і неадекватного державного регулювання. Результати аналізу розвитку електроенергетичного ринку країн Центрально-Східної та Південної Європи свідчить, що у більшості з них (Чехія, Угорщина, Польща, Румунія й ін.) процеси трансформації пов'язані з дезінтеграцією електроенергетичних холдингів і поетапною приватизацією генеруючих і дистрибуційних компаній. При цьому, за умов здійснення приватизації енергетичних компаній, виникла така проблема, як накопичення заборгованості, яка, в свою чергу, істотно погіршила інвестиційну привабливість відповідних об'єктів. Зазначену проблему у низці країн Європи вирішували шляхом створення палат боргових розрахунків та банків для реструктуризації кредитів. Прикладом таких утворень є Естонський національний борговий фонд, Словенське агентство з відновлення банків. Окрім того, проблему накопичення заборгованості вирішували також шляхом списання боргів, реалізації певних програм з розпорядження безнадійними боргами, трансформації заборгованості одних компаній в акціонерний капітал інших у таких країнах, як Румунія, Польща та Чехія, Литва [13, с. 56].

У цілому на основі огляду зарубіжної літератури можна дійти висновку, що найбільш лібералізованими і конкурентними ринками електроенергії в країнах ЄС є [4, с. 14]:

- Великобританія, де діє контрактна система продажу електроенергії між виробниками і споживачами (постачальниками) із збереженням спотового ринку для балансуєючих цілей, а торгівля електроенергією і потужностями здійснюється на добу вперед на кожні півгодинні інтервали;

- Норвегії, Швеції, Данії, Фінляндії та Іспанії, у яких переважають пули зі спотовими цінами та торгівлею значною частиною електроенергії через біржу Nordpool;

- енергоринок Німеччини, у якій використовуються двосторонні контракти зі значно меншим впливом енергетичних бірж.

Слід зазначити, що лібералізація ринку електроенергії не означає необхідності радикальних перетворень у структурі власності. Так, у Норвегії, Швеції та США кардинальних змін у структурі власності не відбулося, тоді як в Англії та Уельсі приватизація була основним напрямком реформ. Причому якщо в Норвегії, Швеції, Франції у виробництві та збуті електроенергії, як і раніше, домінують державні компанії, то в США, Японії, Іспанії, Бельгії більша частина виробництва і збуту електроенергії припадає на приватні компанії. У інших країнах здійснювалася приватизація генеруючих, розподільних і збутових компаній, проте транспортування електроенергії, як правило, концентрується в єдиній компанії і нерідко залишається в державній власності.

На основі аналізу проведення реформ на ринках електроенергії країн Європи процес лібералізації умовно можливо поділити на наступні етапи [7; 8; 10]:

- 1) початок запровадження лібералізаційної моделі розвитку ринку електроенергії (1990 – 1997 рр.);
- 2) консолідація лібералізаційної моделі (1997 – 2003 рр.);

3) криза вихідної моделі і необхідність усвідомлення регулювання ринкових відносин (з 2003 р.).

За роки реформ в світі накопичено значний досвід організації, стимулювання конкуренції, функціонування оптових і роздрібних ринків електроенергії, державного регулювання, залучення в галузь приватних інвестицій. Результатом лібералізації стала низка позитивних тенденцій у розвитку галузі. Разом з тим на шляху реформ виникла низка проблем, зумовлених монополієм характером електроенергетики, унікальністю виробленої нею продукції, обмеженістю поліції конкурентних сил. Деякі з очікувань, пов'язаних з реформою, зокрема зниження цін на електроенергію і масованого припливу в галузь приватного капіталу, виправдалися лише частково. Значні аварії останніх років в електричних енергосистемах США, Канади, країн Європейського Союзу, Російської Федерації призвели до перегляду деяких концептуальних положень щодо створення і організації ринку електроенергії, загальмували його лібералізацію, в деяких випадках поставили під сумнів доцільність проведення в галузі масштабної приватизації.

Реформа електроенергетики в Російській Федерації поки не привела до досягнення поставлених цілей по підвищенню ефективності виробництва та споживання електроенергії, забезпечення надійного та безперебійного енергопостачання споживачів. Інвестиційні процеси в галузі слабкі. Значного оновлення матеріально-технічної бази не відбувається. На засіданні Уряду Російської Федерації ще у грудні 2005 р., присвяченому аналізу стану справ у російській електроенергетиці, підкреслювалося, що потрібні нові підходи до реформування галузі, засновані на аналізі сучасного світового досвіду, переосмислення концепцій, покладених раніше в основу реформ [7, с. 13].

Узагальнюючи аналіз світового досвіду реформування електроенергетики, слід зазначити такі його прояви:

- в умовах лібералізованих ринків електроенергії і тепла істотно зростають складність технологічного і комерційного управління енергосистемами;

- різний ступінь лібералізації ціноутворення на оптовому і роздрібному ринках може привести до значних цінових шоків і соціальної напруги, особливо в періоди сезонних коливань попиту;

- високий ступінь дерегулювання ринків електроенергії за умов відсутності системної приватної або державної координації дій ринкових агентів може привести до значних коливань цін, їх зростання і дестабілізації усієї системи електропостачання;

- превалювання поточних цілей енергокомпаній над довгостроковими може привести до скорочення робіт щодо підтримки устаткування в працездатному стані, зниження об'єму інвестицій унаслідок зростання фінансових ризиків; ситуація ще більш посилюється у випадках наявності істотних політичних ризиків.

Сучасна ситуація на національних та регіональних енергетичних ринках вносить зміни в існуючі, а також формує нові напрями енергетичної політики країн. Для України, яка останніми роками йде шляхом реорганізації ринку електроенергії, створення і розвитку ринкових механізмів функціонування електроенергетики, досвід інших країн відіграє вагомий роль.

Висновки з проведеного дослідження. Аналізуючи вищевикладене, можна зробити такі висновки:

- міжнародний досвід щодо реформування ринків електроенергії свідчить про неоднозначність трансформаційних процесів, відтак не можна сформулювати єдині універсальні рекомендації для кожної країни;

- якщо політика лібералізації і впровадження конкуренції на ринку електроенергії обґрунтована, чітко структурована і ефективно реалізується, то практика показує зростання ефективності системи, що, зокрема, проявляється у зростанні обсягу продажів; появи на ринку значної кількості енергокомпаній, що, в свою чергу, призводить до посилення цінової конкуренції; підвищення конкурентоспроможності залежних від електроенергії галузей внаслідок зниження цін для кінцевих споживачів; забезпечення дотримання стандартів якості;

- реформування ринку електроенергії в Україні має розпочинатися зі створення єдиної, чіткої і прозорої правової бази; перехід до нових ринкових умов призводить до зміни складу учасників ринку та перерозподілу функцій між вже існуючими;

- на основі аналізу міжнародного досвіду проведення структурно-інституціональних реформ електроенергетичного сектору лібералізацію ринку електроенергії України можна розглядати як прояв загальносвітової тенденції. Трансформацію електроенергетичного ринку України доцільно започатковувати із формування інституціонального забезпечення з виокремленням чітких і прозорих взаємозв'язків між суб'єктами ринку та органами управління.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Боярчук А.Г. Лібералізація енергетики: досвід США та можливість його застосування в Україні/А.Г. Боярчук // Науковий вісник: зб. наук-техн. праць. – вип. 16.3. – 2006. – С. 254–259.
2. Варнавський В.Г. Реформування світової електроенергетики./ В.Г. Варнавський // Економіка та держава. – 2010. – № 10. – С. 16–18.
3. Заглада Р.Ю. Реформування галузі електроенергетики: міжнародний та вітчизняний досвід / Р.Ю. Заглада, Е.Р. Чеченева. – 2010. [Електронний ресурс] – режим доступу: http://www.rusnauka.com/34_NIEK_2010/Economics/75176.doc.htm.
4. Казанський С. Світовий досвід організації оптових ринків електричної енергії / С. Казанський // Електропанорама. – 2008. – № 1-2.
5. Мехович С.А. Вплив сучасних тенденцій на реформування

- ринку електроенергії в Україні. / С.А. Мехович // Маркетинг і менеджмент інновацій. – № 2. – 2012. – С. 208 – 213.
6. Франчук І.А. Світові тенденції розвитку ринків енергозабезпечення і систем їх державного регулювання / І.А. Франчук // Економіка та держава. – 2008. – № 12 (72). – С. 66–68.
 7. Огневенко Г.С. Государственное регулирование электроэнергетики: проблемы теории и практики / Г.С. Огневенко // Барнаул: Издательство АлтГТУ, 2008. – 197 с.
 8. Tashpulatov Sherzod N. Analysis of Electricity Industry Liberalization in Great Britain How Did the Bidding Behavior of Electricity Producers Change. – 2010. [Електронний ресурс] – режим доступу: <http://www.isvav.cz/resultDetail.do?jsessionId=7D4052ABCA83519BE4E7F51CBDF0E201?rowId=RIV%2F00216208%3A11640%2F10%3A00351412!RIV11-MSM-11640>.
 9. Миронова Т.А. О международном опыте реформирования электроэнергетики. / Т.А. Миронова // Журнал «Энергетическая политика». – 2002. – Выпуск № 2-3. – С. 77–80.
 10. Report on regulation and the electricity market, 2011, с. 1-26. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.energy-regulators.eu/portal/page/portal/EER_HOME/EER_PUBLICATIONS/NATIONAL_REPORTS/National%20Reporting%202011/NR_En/C11_NR_Norway-EN.pdf.
 11. Johannes Mauritzen. What Happens When it's Windy in Denmark? An Empirical Analysis of Wind Power on Price Variability in the Nordic Electricity Market, 2011. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ifn.se/wfiles/wp/wp889.pdf>.
 12. Thomas Steve. Competitive energy markets and nuclear power: Can we have both, do we want either? / Steve Thomas // Energy Policy. – 2010. –38 (9). – PP. 4903–4908.
 13. Семенов В.А. Оптовые рынки электроэнергии за рубежом. Аналитический обзор / В.А. Семенов // М. : Научно-учебный центр ЭНАС, 2008. – 192 с.
 14. Jamsb T., Pollitt M.G.. Incentive Regulation of Electricity Distribution Networks: Lessons of Experience from Britain // Faculty of Economics – Judge Business School, University of Cambridge. – 13 February 2007.

УДК 631.17:631.145

Іванова Т.Л.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки підприємства
Донецького державного університету управління*

СТАН ТА ПРІОРИТЕТИ НАУКОВО-ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

Стаття присвячена дослідженню стану та пріоритетів науково-фінансового забезпечення інноваційних процесів в Україні на основі узагальнення і аналізу основних індикаторів сфери наукової діяльності, джерел та обсягів фінансування інновацій. Зроблено висновок, що обсяги фінансування інновацій з різних джерел і, насамперед, державних асигнувань, не є достатніми і потребують збільшення. Послідовно проводиться думка про необхідність розроблення і впровадження інвестиційно-інноваційного сценарію сталого розвитку національної економіки, який має стати стратегічним імперативом макроекономічної політики держави у довгостроковому періоді.

Ключові слова: економічне зростання, конкурентоспроможність економіки, інноваційна діяльність, показники наукової сфери країни, науково-фінансове забезпечення, інвестиційно-інноваційний сценарій сталого розвитку

Іванова Т.Л. СОСТОЯНИЕ И ПРИОРИТЕТЫ НАУЧНО-ФИНАНСОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В УКРАИНЕ

Статья посвящена исследованию состояния и приоритетов научно-финансового обеспечения инновационных процессов в Украине на основе обобщения и анализа основных индикаторов сферы научной деятельности, источников и объемов финансирования инноваций. Сделан вывод, что объемы финансирования инноваций из разных источников и, в первую очередь, государственных ассигнований, не являются достаточными и требуют увеличения. Последовательно проводится мысль о необходимости разработки и внедрения инвестиционно-инновационного сценария устойчивого развития национальной экономики, которое должно стать стратегическим императивом макроэкономической политики государства в долгосрочном периоде.

Ключевые слова: экономический рост, конкурентоспособность экономики, инновационная деятельность, показатели научной сферы страны, научно-финансовое обеспечение, инвестиционно-инновационный сценарий устойчивого развития.

Ivanova T.L. THE STATE AND PRIORITIES OF SCIENTIFICALLY-FINANCIAL PROVIDING OF INNOVATIVE ACTIVITY ARE IN UKRAINE

The article is sanctified to research of the state and priorities of the scientifically-financial providing the innovative processes in Ukraine on the basis of generalization and analysis the basic indicators of sphere the scientific activity, sources and volumes of financing the innovations. Drawn conclusion, that volumes of financing the innovations from different sources and, first of all, state assignments, are not sufficient and require an increase. An idea is consistently conducted about the necessity of development and introduction the investment-innovative scenario of sustainable development the national economy, which must become the strategic imperative the macroeconomic policy of the state in a long-term period.

Keywords: economy growing, competitiveness of economy, innovative activity, indexes of scientific sphere of country, scientifically-financial providing, investment-innovative scenario of sustainable development.

Постановка проблеми. Найважливішим завданням стратегії економічного і соціального розвитку України в умовах глобалізаційних викликів і необхідності підвищення міжнародної конкурентоспроможності України є створення умов для структурно-інноваційного відновлення національної економіки. Постановка цієї задачі лежить у площині вирішення проблеми фінансового забезпечення інноваційної перебудови економіки і потребує дослідження сучасного стану основних фінансово-економічних показників розвитку інноваційної діяльності в країні з метою формування ефективного макроекономічної політики, спрямованої на їхнє найскоріше зростання.

Стаття присвячена дослідженню стану та пріоритетів науково-фінансового забезпечення інноваційних процесів в Україні на основі узагальнення і аналізу основних індикаторів сфери наукової діяльності, джерел та обсягів фінансування інновацій. Зроблено висновок, що обсяги фінансування інновацій з різних джерел і, насамперед, державних асигнувань, не є достатніми і потребують збільшення. Послідовно проводиться думка про необхідність розроблення і впровадження інвестиційно-інноваційного сценарію сталого розвитку національної економіки, який має стати стратегічним імперативом макроекономічної політики держави у довгостроковому періоді.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема наукового і фінансового забезпечення сфери інноваційної діяльності розглянута у значній кількості робіт зарубіжних та вітчизняних вчених-економістів, зокрема В. Александрової, І. Алексєєва, О. Амоша, Ю. Бажала, І. Балабанова, О. Васюренко, О. Василюка, Г. Вознюк, А. Васильєва, А. Гальчинського, С. Ільєнкової, А. Загородній, М. Крупки, С. Кравченко, Д. Кокуріна, А. Кузнецової, М. Козоріз, І. Лугового, О. Лапка, І. Луніної, Н. Лапіна, С. Науменкової, С. Онишко, А. Пересади, А. Пригожина, А. Савчука, Т. Смовженко, М. Туган-Барановського, Й. Шумпетера, Ю. Яковця, А. Яковлева та ін.

Постановка завдання. Метою даної статті є аналіз стану основних показників науково-фінансового забезпечення інноваційної діяльності та формування його пріоритетів у контексті розроблення інвестиційно-інноваційного сценарію сталого розвитку національної економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Інноваційний розвиток в країні відбувається відповідно до положень Закону України «Про інноваційну діяльність» і в певному сенсі є похідною від кількісних та якісних показників, що характеризують стан наукової сфери країни та її фінансове забезпечення [1]. Саме вони безпосередньо впливають на структуру, спрямованість та результативність реалізації інноваційного-інвестиційного вектору економічного зростання. Російські науковці Ю.В. Яківець та Б.Н. Кузик зазначають, що «інновації – це душа інвестицій, без інновацій капітальні вкладення можуть виявитися неефективними чи навіть шкідливими, продовжуючи життя неконкурентоспроможним товарам» [2].

Сьогодні інвестувати в екстенсивний розвиток економіки є надто коштовним заняттям, яке виявляється витратним і таким, що не відповідає критерію підвищення конкурентоспроможності країни на внутрішньому і зовнішньому ринках та зрештою може призвести до втрати їх часток, а отже, і прибутків вітчизняних підприємств [3]. Втім сучасними загрозами національної економіки є низький техніко-технологічний рівень виробництва, недостатні темпи оновлення основного капіталу, високі енергоємність та матеріалоемність продукції, а у підсумку – слабкі конкурентні позиції вітчизняних підприємств, які потребують нагального прискорення та розширення обсягів інноваційних процесів.

Проведене дослідження науково-фінансових індикаторів забезпечення інноваційної діяльності в Україні на основі достатньо репрезентативної статистичної вибірки за довготривалий період часу дозволило дещо узагальнити показники стану інноваційної сфери розвитку країни і дійти певних наукових висновків.

Зокрема, на гістограмі 1 представлено динамічні ряди показників кількості наукових організацій та чисельності науковців в Україні за період 1991-2013 років, які наочно ілюструють зміни безпосередньо кількісних індикаторів стану наукової сфери діяльності, що, як показує спадний характер рядів, мають явно виражені негативні тенденції.

У цілому за 12 років аналізованого періоду кількість організацій, що виконують наукові дослідження й науково-технічні розробки, зменшилась на 15%, тобто у 2013 р. склала 85% від рівня 1991 року. Тільки у 2004-2005 рр., що характеризувались бурхливими соціополітичними подіями у суспільстві, чисельність науковців незначно зросла (на 1,68% та 0,64% відносно попереднього 2003 р.), втім вже в 2006 р. зменшилась до 95% по відношенню до 2005 року.

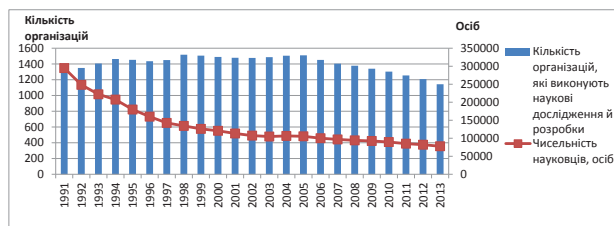


Рис. 1. Динаміка чисельності наукових кадрів та кількості наукових організацій України за період 1991-2013 років*

*Побудовано на основі даних Держкомстату України: www.ukrstat.gov.ua

Натомість динаміка чисельності кандидатів та докторів наук, що є певним кількісним виміром стану наукової діяльності в Україні, протягом розглянутого часу була позитивною, про що свідчить висхідний тренд її змін на рис. 2. Чисельність кандидатів наук зросла з 90113 осіб до 16450 осіб, тобто на 32503 особи, або на 56,42%, а докторів наук – ще у більшому ступені, з 9759 осіб до 16450 осіб, тобто на 6692 особи, або на 68,56%.

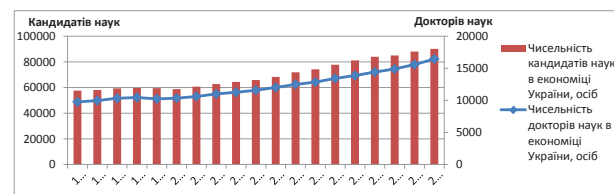


Рис. 2. Динаміка чисельності наукових кадрів та кількості наукових організацій України за період 1991-2013 років*

*Побудовано на основі даних Держкомстату України: www.ukrstat.gov.ua

Із діаграм на рис. 3 витікає, що за період 1995-2013 років структура науковців найвищого рівня кваліфікації (кандидатів та докторів наук), яку в певному сенсі можливо вважати якісним показником розвитку наукової сфери діяльності, майже не змінилась, тобто зберігався баланс їхньої питомої ваги у загальній чисельності науковців. Слушно відзначити, що він навіть отримав імпульс руху у бік зростання чисельності докторів наук як представників найвищої наукової кваліфікації, оскільки їхня частка зросла у загальній кількості науковців з 14% у 1995 р. до 15% у 2013 році.

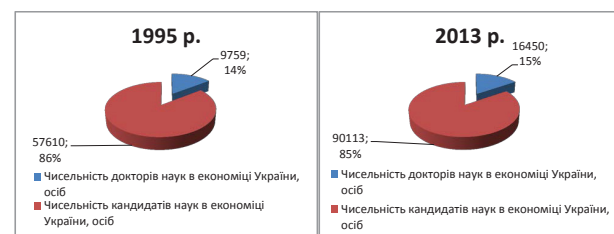


Рис. 3. Структура науковців найвищого рівня кваліфікації у 1995 та 2013 роках*

*Побудовано на основі даних Держкомстату України: www.ukrstat.gov.ua

Як відомо, існує ряд джерел фінансування інноваційної діяльності вітчизняних підприємств, до яких відносяться: власні кошти, тобто прибуток, амортизація, власні накопичення підприємства, мобілізо-

вані внутрішні активи; залучені кошти – від емісії цінних паперів, від продажу акцій або одержані у вигляді пайових та інших внесків; позикові кошти, що можуть бути представлені такими сучасними ринковими формами асигнувань, як банківський кредит та лізинг, форфейтинг, франчайзинг, венчурне фінансування, продаж облігацій підприємств [4].

В межах даної роботи розглянемо стан наукової діяльності за допомогою узагальнених показників витрат на інновації, динаміку яких представлено за 2000-2013 роки у таблиці 1 і на рис. 4. Так, у таблиці 1 наведено значення абсолютних показників загальної суми витрат на фінансування інноваційної діяльності в країні, у тому числі у розрізі її складових, та розраховано частку окремих агрегованих складових у загальній сумі витрат. Дані по витратах показують, що їхня загальна сума у номінальному вираженні збільшилась з 1757,1 млн. грн. у 2000 р. до 9562,6 грн. у 2013 р., тобто на 7805,5 млн. грн., або приріст досяг 444,23%. З урахуванням того факту, що ціни за вказаний період зросли у 5,15 разу, витрати на інноваційну діяльність в Україні у реальному вираженні досягли приблизно 1856 млн. грн., тобто збільшились порівняно з 2000 р. на 99,7 млн. грн., або на 5,68%, що, очевидно, є недостатнім для масштабних інноваційних зрушень та економічного зростання у країні.

У номінальному вираженні загальні витрати на наукові та науково-технічні роботи в Україні збільшились протягом 2000-2008 рр. в 6,8 рази, проте у кризовий 2009 р. критично скоротилися з 11994,2 млн. грн. до 7949,9 млн. грн., тобто до 66,28%, і дещо збільшились у посткризовому 2010 році (до 8045,5 млн. грн.). У наступному 2011 р. витрати на фінансування інноваційної діяльності значно зросли (до 14333,9 млн. грн.) за рахунок інших джерел асигнувань (благодійні внески, допомога тощо).

Найбільшим у розглянутому періоді був інноваційний розвиток за рахунок власних коштів (прибутку та амортизації), частка яких коливалась у діапазоні від 52,9% до 87,7%, яку було досягнуто у 2005 році. Принаймні, у 2013 р. ця частка склала 72,9%, тобто знаходилась приблизно на рівні 2007 (73,7%) та 2002 років (71,2%).

Фінансування інноваційної діяльності з державного бюджету за весь час не перебільшувало 1-3%, а

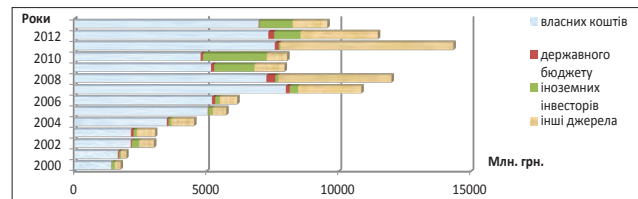


Рис. 4. Структура витрат на фінансування інноваційної діяльності в Україні у 2000-2013 роках*

*Побудовано на основі даних Держкомстату України: www.ukrstat.gov.ua

у 2013 р. знаходилось лише на рівні 0,4%, практично повернувшись до показника 2000-го року (0,3%), що демонструє майже пасивність дій держави по відношенню до цієї сфери діяльності. Навіть показник вкладень у інновації за рахунок коштів іноземних інвесторів був більший за державні витрати на цю важливу сферу життєдіяльності та сталого розвитку національної економіки. Його розбіжність в інтервалі від 1% у 2008 р. до 30% у 2010 р. в певній мірі відображає вплив не тільки фінансово-економічної складової стану країни і світу на інноваційну діяльність, але й політичної, яка відіграє далеко не останню роль як у внутрішньому, так і міжнародному сприйнятті суспільних змін у державі і значно впливає на мотивацію суб'єктів органів влади та ринку до підвищення рівня інноваційної діяльності, про що яскраво свідчать показники років падіння та зростання обсягів іноземних інвестицій. Їхня зміна є своєрідною реакцією на флуктуації, або зламні точки, у соціоекономічних та соціополітичних подіях в Україні. Взагалі гостра нестача фінансового забезпечення інноваційних процесів, безумовно, не сприяла збільшенню їх масштабності та підвищенню загальнодержавної результативності впровадження інновацій у трансформаційний період становлення ринкових відносин. Прикрим насамперед є той факт, що навіть частка іноземних інвестицій в загальній сумі витрат на них майже завжди перевищувала фінансування інноваційної діяльності за державні кошти, незважаючи на першочерговість цієї задачі для сталого соціально-економічного розвитку країни. У розвинених країнах світу прямі державні витрати на

Таблиця 1

Агреговані джерела фінансування інноваційної діяльності*

Роки	Загальна сума витрат млн. грн.	У тому числі за рахунок коштів							
		власних		державного бюджету		іноземних інвесторів		інші джерела	
		млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%
2000	1757,1	1399,3	79,6	7,7	0,4	133,1	7,6	217,0	12,3
2001	1971,4	1654,0	83,9	55,8	2,8	58,5	3,0	203,1	10,3
2002	3013,8	2141,8	71,1	45,5	1,5	264,1	8,8	562,4	18,7
2003	3059,8	2148,4	70,2	93,0	3,0	130,0	4,2	688,4	22,5
2004	4534,6	3501,5	77,2	63,4	1,4	112,4	2,5	857,3	18,9
2005	5751,6	5045,4	87,7	28,1	0,5	157,9	2,7	520,2	9,0
2006	6160,0	5211,4	84,6	114,4	1,9	176,2	2,9	658,0	10,7
2007	10850,9	7999,6	73,7	144,8	1,3	321,8	3,0	2384,7	22,0
2008	11994,2	7264,0	60,6	336,9	2,8	115,4	1,0	4277,9	35,7
2009	7949,9	5169,4	65,0	127,0	1,6	1512,9	19,0	1140,6	14,3
2010	8045,5	4775,2	59,4	87,0	1,1	2411,4	30,0	771,9	9,6
2011	14333,9	7585,6	52,9	149,2	1,0	56,9	0,4	6542,2	45,6
2012	11480,6	7335,9	63,9	224,3	2,0	994,8	8,7	2925,6	25,5
2013	9562,6	6973,4	72,9	24,7	0,3	1253,2	7,6	1311,3	13,7

*Побудовано на основі даних Держкомстату України: www.ukrstat.gov.ua

наукові інноваційні проекти становлять 1,6-3,7% від ВВП [5, с. 18; 6].

На рис. 5 побудовано часові тренди зміни часток обсягів виконаних наукових і науково-технічних робіт у ВВП та реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислової, виражених у відсотках, за 2001-2014 роки.

Для більш глибокого і досконалого аналізу порівняємо питому вагу витрат на виконання наукових і науково-технічних робіт у ВВП в сучасний період в Україні і колишньому СРСР. Так, у республіках радянського простору вона дорівнювала: у 1950 р. – 0,99%; 1955 р. – 1,38%; 1960 р. – 1,77%; 1965 р. – 2,30%; 1970 р. – 2,49%; 1975 р. – 2,91%; 1980 р. – 3,00%, 1985 р. – 3,11%; 1990 р. – 2,89% [7; 8]. В Україні у 2012-2013 рр. частка зазначених витрат становила 0,8% та 0,81%, що є у 1,7 рази меншим, якщо порівнювати з 1996 р., та у 2,3 рази, порівняно з 1991 р.

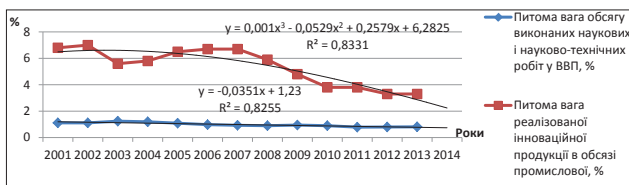


Рис. 5. Частка наукових робіт і реалізованої інноваційної продукції у ВВП та обсязі продукції промисловості України у 2001-2013 роках і прогноз показників на 2014 рік*

*Побудовано на основі даних Держкомстату України: www.ukrstat.gov.ua

Часові тренди зміни показників, представлених на рис. 5, мають низхідний характер, як і їх прогнозовані рівні на 2014 р., про що свідчать коефіцієнти достовірності апроксимації $R^2=0,833$ та $R^2=0,825$. Такий стан інноваційної діяльності потребує негайної уваги з боку держави, адже структурно-інноваційна перебудова є стратегічним напрямком прогресивного руху національної економіки та впровадження конкурентоспроможної національної стратегії розвитку.

На рис. 6 представлена частка підприємств, що впроваджували інновації в країні у 2000-2013 роках. Якщо порівняти її з аналогічним показником часів радянського періоду, то доречно відзначити, що цей показник за 13 років третього тисячоліття не досяг рівня 90-х років ХХ-го століття. Питому вагу підприємств, що розробляли і впроваджували інновації у промисловості наприкінці 1980-х років, становила 60-70% [9]. У 1992-1995 рр. частка інноваційно-активних підприємств знаходилась на рівні 20-26%. В країнах Європейського Союзу (ЄС) питома вага підприємств, що займаються інноваційною діяльністю, сьогодні становить близько 53 відсотків. Найбільша кількість інноваційних підприємств у ЄС приходить на Німеччину (79,3%), найменша – на Болгарію (27,1% від загальної кількості підприємств) [10]. Втім в Україні у 2010 р. інноваційною діяльністю у промисловості займалися 1462 підприємства, або 13,8% загальної кількості промислових підприємств (у 2009 р. – 1411, або 12,8%), що демонструє позбавлення інноваційної діяльності у посткризовий період, проте досягнути принаймні докризових рівнів показників, зокрема, 2007 р. (14,2%), не вдалось.

У 2012 р. в Україні активними у запровадженні інновацій були підприємства з виробництва коксу та продуктів нафтопереробки (34,9% до загальної кількості підприємств підгалузі); машинобудування

(22,0%); хімічної та нафтохімічної промисловості (19,9%); виробництва харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів (16,1%); металургії та обробки металу (13,3%) [11]. Підприємства-лідери зорієнтовані на впровадження не тільки продуктових, але й значно вагоміших, технологічних, інновацій та мають достатньо високий науково-компетенційний потенціал. У 2013 р. спад у всіх галузях економіки, окрім сільського господарства та роздрібною торгівлі, не забезпечив зростання кількості інноваційно-активних підприємств, питома вага яких залишилась на рівні 13,6 відсотків.

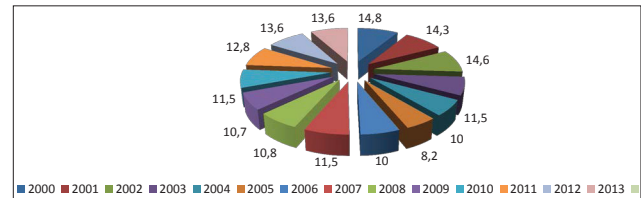


Рис. 6. Питома вага підприємств, що впроваджували інновації в Україні у 2000-2013 роках, %*

*Побудовано на основі даних Держкомстату України: www.ukrstat.gov.ua

Впровадження інновацій на промислових підприємствах України у 2000-2013 роках у розрізі нових технологічних процесів та виробництва інноваційних видів продукції відображено на рис. 7.



Рис. 7. Впровадження інновацій на промислових підприємствах України у 2000-2013 роках*

*Побудовано на основі даних Держкомстату України: www.ukrstat.gov.ua

Впровадження нових технологічних процесів, що є якісним показником зрушень у сфері інноваційного розвитку, за роками аналізованого періоду відбувалось незначними темпами. Певне зростання у 2003-2005 роках змінилось падінням у 2006 р. на 36,67% порівняно з 2005 роком. Певний сплеск у посткризовому 2011 р. (збільшення на 22,85%) змінився спадом на 37,21% у 2013 р. порівняно з 2011 роком. Не створив підґрунтя для реалізації довгострокової стратегії сталого розвитку також коливальний тренд кількості впроваджених маловідходних і ресурсозберігаючих нових технологічних процесів. Розрахунки за даними Державної служби статистики свідчать, що у 2010 р. порівняно з 2009 р. спостерігалось їх зменшення на 36,38%; у 2011 р. – зростання на 7,93%; у 2012 р. – теж зростання на 7,16%; у 2013 р. – падіння на 9,39%.

Представлені гістограми та графіки демонструють значні темпи збільшення кількості впроваджених інноваційних видів продукції у 2000-2002 роках та

не менш значний спад їх обсягів впродовж наступних 10 років з невеликими коливаннями у бік зростання. Тенденції динаміки досліджуваних показників у верхніх та нижніх точках змін підтверджують зв'язок їх значень із зміною економічної політики в державі, обумовленої, зокрема, процесами реформувань у центральних органах виконавчої влади у 2005 та 2007 роках, які на перших етапах формували новий позитивний імідж держави і створювали імпульс у сфері інноваційної діяльності.

Таким чином, як свідчать наведені узагальнені дані, побудова і впровадження інноваційно-інвестиційного сценарію сталого соціально-економічного зростання є протягом усього трансформаційного періоду становлення ринку в Україні перманентним, але поки що не досяжним стратегічним імперативом, що у подальшому має бути покладеном у основу стратегічного планування та розроблення довгострокової макроекономічної політики держави [12; 13].

Певним доповненням у контексті цілей наукової статті може стати побудова кореляційно-регресійної моделі дослідження стану та основних індикаторів інноваційної діяльності в країні. Її параметри були розраховані на підставі аналізу впливу питомої ваги виконаних наукових і науково-технічних робіт у ВВП, чисельності докторів наук та кандидатів наук в економіці України, кількості організацій, які виконують наукові дослідження й розробки, організацій на питому вагу реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислової продукції.

Отримана модель має вигляд:

$$Y = 6,232 - 8,666X_1 + 0,00055X_2 - 0,00021X_3 + 0,0115X_4,$$

де Y – питома вага реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислової, %;

X_1 – питома вага обсягу виконаних наукових і науково-технічних робіт у ВВП, %;

X_2 – чисельність докторів наук в економіці України, осіб;

X_3 – чисельність кандидатів наук в економіці України, осіб;

X_4 – кількість організацій, які виконують наукові дослідження й розробки, організацій.

Регресійна статистика

Множинний R	0,962815632			
R-квадрат	0,927013942			
Нормований R-квадрат	0,890520912			
Стандартна помилка	0,466532794			
Спостереження	13			
Дисперсійний аналіз				
	<i>df</i>	<i>SS</i>	<i>MS</i>	<i>F</i>
Регресія	4	22,11570029	5,528925073	25,40249359
Залишок	8	1,741222783	0,217652848	
Разом	12	23,85692308		

Показники регресійної статистики – коефіцієнт множинної кореляції R , коефіцієнт детермінації R -квадрат та нормований R -квадрат відповідно дорівнюють 0,96; 0,92 та 0,89 і показують, що наведена модель містить вагомі фактори, тобто є адекватною. Згідно з таблицею значень критерію Фішера розрахункове значення F -критерію дорівнює 25,4, що більше за табличне значення, яке дорівнює 3,84, узяті для числа ступенів свободи $f_1 = 4$ (більша дисперсія) і $f_2 = 13 - 4 - 1$ (менша дисперсія) на вибраному рівні значущості 0,05, пояснена дисперсія істотно більша, ніж непояснена, тому модель за цим критерієм є значущою. За критерієм Ст'юдента, при ступенях свободи $(n-2)$ і рівні значущості $\alpha = 0,95$ табличне значення t -критерію для коефіцієнта при факторі

X_1 дорівнює 2,201, а розрахункове – 3,66, при факторі X_4 – 2,48, що підтверджує значущість коефіцієнтів при даних факторах моделі.

Таким чином, з'ясовано наявність значного зв'язку між залежним результативним фактором питомої ваги реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислової Y та двома незалежними факторами, представленими показниками питомої ваги обсягу виконаних наукових і науково-технічних робіт у ВВП X_1 і кількості організацій, які виконують наукові дослідження й розробки X_4 . Вплив фактора питомої ваги обсягу виконаних наукових і науково-технічних робіт у ВВП X_1 на результативний фактор Y більший, оскільки його зміна на 1 призводить до зміни Y на 8,666, а фактора кількості організацій, які виконують наукові дослідження й розробки, X_4 – менший, адже його зміна на 1 викликає зміну Y на 0,0115. Знак «мінус» при факторі X_1 вказує, що зміни пов'язані один з одним негативною залежністю.

Коефіцієнти при факторах X_2 (чисельність докторів наук в економіці України) та X_3 (чисельність кандидатів наук в економіці України) за критерієм Ст'юдента не є значущими і впливають на результативний фактор питомої ваги реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислової Y у незначній мірі.

Побудова кореляційно-регресійної моделі з урахуванням виявлених двох вагомих факторів дозволила уточнити ступінь впливу кожного з них на результативний, що є базою для прийняття управлінських рішень у сфері здійснення інноваційної діяльності у країні.

Висновки з проведеного дослідження. У сучасних умовах ринкової трансформації національної економіки інноваційний розвиток стає вирішальним фактором підвищення її конкурентоспроможності, у тому числі на міжнародному рівні. Економічне зростання і сталий розвиток України, у першу чергу, залежать від стану, фінансування та стратегічних імперативів структурно-інноваційної перебудови національної економіки. Інноваційно-інвестиційний сценарій має стати основою розроблення і впровадження стратегічних планів та довгострокових макроекономічних програм держави, тому передбачає першочергове фінансування.

Пріоритетні напрямки фінансування інноваційної діяльності необхідно формувати, виходячи з визначення: конкурентних переваг, довгострокових стратегічних цілей і пріоритетів сталого розвитку національної економіки, які здатні забезпечити якість економічного зростання і створення високотехнологічних виробничих процесів на інноваційно-активних підприємствах; обсягів державної підтримки конкурентних точок економічного зростання і орієнтирів стратегічного цільового планування та функціонального управління; завдань структурно-інноваційної перебудови економіки з широким використанням сучасних джерел фінансування, що можуть бути представлені такими ринковими формами асигнувань, як банківський кредит та лізинг, форфейтинг, франчайзинг, венчурне фінансування, продаж облігацій підприємств тощо; гармонізованих методів та індикаторів моніторингу динаміки і результативності інноваційного розвитку національної економіки.

Ключовими завданнями реалізації інноваційно-інвестиційного сценарію розвитку є: удосконалення інституційного, законодавчо-правового, аналітико-прогнозного та науково-фінансового забезпечення науково-інноваційних процесів, зокрема, здійснювати прогнозування інноваційного розвитку на основі

форсайтних досліджень; фінансування інновацій за проектним принципом, тобто не наукових установ, а пріоритетних цільових наукових проектів, що створюють передумови більш раціонального та ефективного використання фінансових ресурсів; координація і стимулювання науково-дослідної та технологічної співпраці з розвинутими країнами світу у напрямку формування єдиного інформаційного простору для міжнародного трансферу інноваційних технологій.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про інноваційну діяльність : Закон України від 04.07.2002 р. № 40-IV // Відом. Верхов. Ради України. – 2002. – № 36. – С. 266.
2. Россия-2050: стратегия инновационного прорыва / Б.Н. Кузык, Ю.В. Яковец. – 2-е изд., доп. – М. : ЗАО «Издательство «Экономика», 2005. – С. 382.
3. Поддєрьогін А.М., Корнилюк А.В. Інновації та їх фінансове забезпечення в харчовій промисловості України [Електронний ресурс] / А.М. Поддєрьогін, А.В. Корнилюк. – Режим доступу : file:///C:/Users/Пользователь/Downloads/09PAM180612-1.pdf.
4. Корольова-Казанська О. Джерела фінансування інноваційних проектів підприємства / О. Корольова-Казанська // Економічний аналіз. – 2010. – Випуск 5. – С. 280–283.
5. Кількість підприємств за їх розмірами за видами економічної діяльності у 2012 році [Електронний ресурс] // Державна служба статистики України: [сайт]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2013/fin/kp_ed/kp_ed_u/kp_ed_u_2012.htm.
6. Наукова та інноваційна діяльність в Україні у 2012 році. Статистичний збірник. – К. : ДП «Інформаційно-видавничий центр Держстату України», 2013. – 287 с.
7. Мірошниченко О. Інноваційна активність промислових підприємств України: стан і тенденції / О. Мірошниченко // Економіка. – №10(151). – 2013. – С. 73-78. – Режим доступу : <http://bulletin-econom.univ.kiev.ua/articles/2013/151/020.pdf>.
8. Перспективи інноваційного розвитку України (аналітична доповідь) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://old.niss.gov.ua/Table/Zhalilo21/003.htm>.
9. Бубенко П.Т. Інституційна динаміка просторової організації економічного розвитку: [монографія] / П.Т. Бубенко. – Харків : ХНАМГ, 2008. – 295 с.
10. Характеристика інноваційної діяльності підприємств [Електронний ресурс] // Український інститут науково-технічної і економічної інформації: [сайт]. – Режим доступу : http://www.uinpei.kiev.ua/viewpage.php?page_id=446.
11. Петришина М.О. Загальні засади запровадження інноваційної моделі розвитку української держави: муніципальний аспект [Електронний ресурс] / М.О. Петришина. – Режим доступу : <http://ndipzir.org.ua/wp-content/uploads/2014/01/Petryshyna.pdf>.
12. Силантьєв С.О. Економічні механізми інноваційно-активних підприємств / С.О. Силантьєв // Актуальні проблеми економіки. – № 5 (143), 2013. – С. 132–140.
13. Інноваційний розвиток промисловості як складова структурної трансформації економіки України [Електронний ресурс]. – К. : НІСД, 2013. – 71 с. – Режим доступу : http://www.niss.gov.ua/public/File/2013_table/1029_dok.pdf.
14. Варналій З.С. Конкуренентоспроможність національної економіки: проблеми та пріоритети інноваційного забезпечення / З.С. Варналій, О.П. Гармашова. – К. : Знання України, 2013. – 387 с. – С. 141.

УДК 35.012.25

Кальницька М.А.
здобувач кафедри економічної теорії,
кандидат економічних наук, доцент
Львівської комерційної академії

СИСТЕМНИЙ ПІДХІД В УПРАВЛІННІ РОЗВИТКОМ СОЦІАЛЬНОЇ СФЕРИ

У даній статті розглядається можливість використання системного підходу в управлінні розвитком соціальної сфери. Розроблено схематичну модель взаємозв'язку структурних елементів системи соціального розвитку держави. Автор робить висновок, що використання системного підходу дозволяє аналізувати не лише ефективність системно-структурних елементів соціального зростання, але й динамічно-структурних складових, зміна яких, власне, і визначає соціальний розвиток держави.

Ключові слова: соціальна сфера, соціальний розвиток, системний підхід, модель, безпека.

Кальницкая М.А. СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД В УПРАВЛЕНИИ РАЗВИТИЕМ СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЫ

В данной статье рассматривается возможность использования системного подхода в управлении развитием социальной сферы. Разработана схематическая модель взаимосвязи структурных элементов системы социального развития государства. Автор делает вывод, что использование системного подхода позволяет анализировать не только эффективность системно-структурных элементов социального роста, но и динамично-структурных составляющих, изменение которых, собственно, и определяет социальное развитие государства.

Ключевые слова: социальная сфера, социальное развитие, системный подход, модель, безопасность.

Kalnytska M.A. SYSTEMS APPROACH TO MANAGEMENT OF THE SOCIAL SPHERE'S DEVELOPMENT

This article discusses the use of a systematic approach to the management of social development. A schematic model of the relationship of the structural elements of social development is designed. The author concludes that the use of a systematic approach allows us to analyze not only the efficiency of the system-structural elements of social growth, but also dynamic and structural components, a change which, in fact, defines the social development of the country.

Keywords: social, social development, systems approach, model, safety.

Постановка проблеми. Соціальний розвиток не може розглядатися відокремлено від економічного і навпаки. Це дві взаємопов'язаних та взаємообумовлених характеристик, дві складових єдиного суспільного процесу, що об'єднані поліструктурною та поліфункціональною складною системою.

При зосередженні уваги та зусиль на стимулюванні лише однієї складової розвитку в довгостроковій перспективі, на думку автора, неможливо досягти збалансованого соціально-економічного зростання. Відтак і головний цільовий орієнтир як результат соціальної політики держави також має узгоджува-

тися з потребами економіки. Саме тому видається найбільш доцільним визначення в якості головного критерію ефективності соціальної політики формування і ефективного використання людського капіталу. У такому випадку висока якість життя як мета державної соціальної політики буде лише однією з її передумов, адже важливо не лише жити добре з високим рівнем достатку, але й скеровувати ці блага на суспільний та соціально-економічний розвиток держави, формування необхідного для цього ресурсного потенціалу. Досягнення цієї найвищої мети об'єктивно ускладнюється, або навіть стає неможливим, за відсутності системного підходу до управління розвитком соціальної сфери і використання його результатів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Зауважимо, що різні аспекти державного регулювання соціальних процесів та соціального розвитку оглянуто в працях зарубіжних учених: Т. Веблена, Л. Ерхарда, Дж.М. Кейнса, А. Маршалла, А. Сміта, Дж. Стігліца, а також у працях вітчизняних учених та практиків: Л. Абалкіна, О. Амоші, О. Амосова, С. Бакуменка, С. Бандура, Д. Богині, В. Бодрова, В. Гейця, В. Гончарова, А. Дегтяря, М. Долішнього, С. Дорогунцова, В. Жернакова, С. Зінченка, О. Іваницької, О. Крюкова, В. Кудряшова, В. Куценко, О. Лазора, Е. Лібанової, А. Мерзляк, О. Новікової, В. Огаренка, Н. Пушкарьової, І. Сироти, О. Скрипнюка, Р. Соболя, В. Шамрая тощо.

Постановка завдання полягає в обґрунтуванні використання системного підходу в управлінні розвитком соціальної сфери.

Виклад основних результатів дослідження. Для обґрунтування системного підходу концептуальних характеристик звернімося до результатів наукових пошуків у рамках загальної теорії систем. Так, класичні дослідники економічних систем – Дж. Ван Гіг та Л. Бергаланфі зазначали, що «...система є природним поєднанням сукупності окремих самостійно існуючих часткових елементів, пов'язаних між собою організаційно сукупністю складних відносин» [1, с. 16].

Те, що системи утворюються з окремих елементів та взаємозв'язків між ними, швидко стало постулатом. Але залишалися питання, чи складаються системи лише з матеріальних елементів, а також як вони взаємодіють із зовнішнім середовищем. Відтак Ю. Черняк запропонував поділяти сутнісне трактування поняття «система» на (1) взаємопов'язаний комплекс матеріальних об'єктів, (2) сукупність об'єктів та інформації про їх стан, (3) комплекс відносин, зв'язків та інформації та чи не вперше визначив можливість застосування системи як взаємопов'язаного комплексу методів і засобів вирішення складних економічних проблем [2, с. 6-7]. Очевидною перевагою такого підходу є не лише ідентифікація структурних елементів системи та напрямів і способів їх взаємодії, але й усвідомлення мети цього, її механізмів, внутрішньої структури.

Подальші дослідження у сфері прикладного використання системного підходу при вирішенні проблем соціально-економічного розвитку дозволили обґрунтувати такі його характеристики як побудова і функціонування системи, наявність її підсистем, структура та стан системи, її поведінка, моделі і принципи функціонування, мета, цілі та розвиток системи [3, с. 14-20]. Згодом стали ustalеними такі положення системного підходу:

- управління системою потребує врахування відносин з елементами її зовнішнього середовища;

- цілі системи узгоджуються з метою її функціонування в рамках більш крупних систем;

- прийнятність перспектив розвитку системи визначається мірою її відхилення від оптимального проекту;

- оптимальний сценарій розвитку системи потребує комплексного планування, оцінювання та прийняття рішень, спрямованих на нові та позитивні зміни для системи в цілому, а не її окремих елементів;

- системний підхід і системна парадигма базуються на методах індукції та синтезу;

- розвиток системи потребує довгострокового (стратегія) та короткострокового (програми і планові заходи) планування, при якому пом'якшуються або усуваються небажані впливи на систему і їх тенденції.

Зауважимо, що останнє дозволяє підтвердити спад розвитку вітчизняної соціальної сфери передусім причиною відсутності довгострокової стратегії соціального розвитку держави та різнострокових і різнорівневих програм з чітко визначеними механізмами, інструментами та засобами, спрямованими на досягнення її мети і завдань. Таким чином, хоча й важливі, але розрізнені, не об'єднані єдиною метою та не зорієнтовані на комплексний довгостроковий соціальний розвиток заходи призвели до загального різкого зниження ефективності соціальної політики в нашій державі та зростання соціальних витрат на неї до рівня, обтяжливого для національного господарства. Відповідно, не було сформовано повноцінної соціальної інфраструктури, її елементів, соціальних відносин між ними, об'ємного соціального капіталу, підсистем соціокультурного розвитку громадян і підвищення якості їх життя.

З огляду на зазначене слухними є властивості системного підходу, які визначив Ю. Сурмін: цілісність, структурність, взаємозалежність з середовищем та відокремленість від нього, ієрархічність, множинність опису, субстанція, побудова, функціонування та розвиток [4, с. 56].

Узагальнюючи теоретичні положення системного підходу, зауважимо, що більшість з них відповідають етимології та можуть бути застосованими при управлінні такою складною системою як соціальний розвиток. При цьому найбільш важливими характеристиками цієї системи є її суб'єкти та об'єкти, підсистеми та їх елементи, структура, входи і виходи, модель функціонування, стан системи та параметри керування її розвитком (рис. 1).

Усвідомлення необхідності застосування, а також змістовної сутності та елементів системного управління соціальним розвитком держави, взаємозв'язків та взаємовпливів між ними є невід'ємною передумовою соціальної ефективності. Таким чином, досягаються не лише збалансованість впливу на усі аспекти соціальної політики та соціальні сфери, але й раціональний та поступовий розвиток соціальних інститутів, адекватні інституційні зміни соціального розвитку, узгоджені з економічним реформуванням системи національного господарства та розбудовою соціально-орієнтованої моделі ринкової економіки.

Система соціального розвитку (соціальної політики) належить до категорії відкритих та піддається впливу систем вищих рівнів (до прикладу, соціально-економічного розвитку, національної та економічної безпеки, суспільного та гуманітарного розвитку держави тощо); наявного чи потенційного фінансово-інвестиційного, матеріально-ресурсного, інтелектуально-кадрового, інформаційного та іншого забезпечення, що, власне, значною мірою визначає можливість держави при реалізації соціальної полі-

тики та обрані органами влади інструменти і засоби регулювання; інституціонального (передусім правового та організаційного) середовища.

Її особливості визначаються також і обраною на даний час моделлю державного устрою та управління, а також мірою впливу зовнішнього середовища та внутрішньої політичної ситуації.

Система соціального розвитку має динамічний характер. Тобто зовнішні впливи, стан об'єктів, дії суб'єктів управління системою, а також результати її функціонування визначають поточний стан, структурні та ієрархічні співвідношення, модель функціонування цієї системи. Як наслідок, змінюючись з середини, вона має вплив як на усі власні внутрішні елементи, так і на резистентність до зовнішніх факторів.

Результатом функціонування системи соціального розвитку є міра сформованості та ефективності використання людського капіталу держави. Але це головна мета. Його часткові завдання стосуються позитивного впливу на покращення якості життя, підвищення рівня здоров'я та освіченості нації, мінімізацію соціальних диференціацій (щодо доходів та витрат, якості трудового життя, житлово-побутових послуг, доступності до суспільних благ, соціальних послуг, можливостей власної самореалізації тощо), демократизацію суспільства та підвищення інших параметрів соціальної ефективності держави.

Виявлені за результатами узагальнення вітчизняної нормативно-правової бази та наукових досліджень головні структурні компоненти соціальної сфери та державної політики соціального розвитку утворюють основу її декомпозиції. Разом з тим потрібно стверджувати про те, що їх склад укомплектовано ще не у повній мірі та значно більшим науково-прикладним доробком у цьому аспекті є результати досліджень у царині економічної та зокрема соціальної безпеки.

До прикладу, в рамках комплексного аналізу регіональних особливостей та проблем соціальної політики вітчизняними науковцями під керівництвом З. Варналія аналізуються такі її складові, як стан людського розвитку, ефективність функціонування ринку праці, доходи та бідність населення, система охорони здоров'я та якість надання медичних послуг, рівень освіти, соціальна інфраструктура, інституційне забезпечення державної регіональної соціальної політики [5, с. 169-196].

Тобто доволі усталений перелік з одночасною претензійністю на неповноту. Адже у роботах з проблем безпеки пропонуються куди розлогіші підходи до декомпозиції соціальних систем. Так, В. Богомолів, надаючи характеристику соціальної політики та рівня життя в системі економічної безпеки держави, оперує такими комплексними категоріями, як політика доходів та їх оподаткування, перерозподіл бюджетних

соціальних трансфертів, соціальне розшарування, видатки населення, якість життя, сфера медичних послуг [6, с. 126-160]. Разом із констатацією деяко повного рівня деталізації структурних проблем розвитку соціальної сфери звернімо увагу на важливість використання такої характеристики як соціальне розшарування. Причому тут важливо враховувати не лише диференціації за прошарками населення, але й у територіальному, галузевому, секторальному та інших аспектах. Це, на думку автора, через істотну прикладну значимість для державної політики висновків щодо соціальних диференціацій має підстави стати окремою самостійною компонентою в системі управління соціальним розвитком держави.

Ще ґрунтовніше підійшов до типологізації структурних компонент соціального розвитку Г. Вечканов. Науковець класично виділяє: політику регулювання доходів, зайнятості, соціальне забезпечення, політику в сфері освіти та охорони здоров'я, житлову політику [7, с. 266-305]. У той же час було запропоновано враховувати таку нестандартну характеристику, як соціальна стійкість, під якою мається на увазі стабільність рівня цін на споживчі товари і послуги; доступність освіти, медичних послуг, інших чинників формування людського потенціалу; надійність сис-

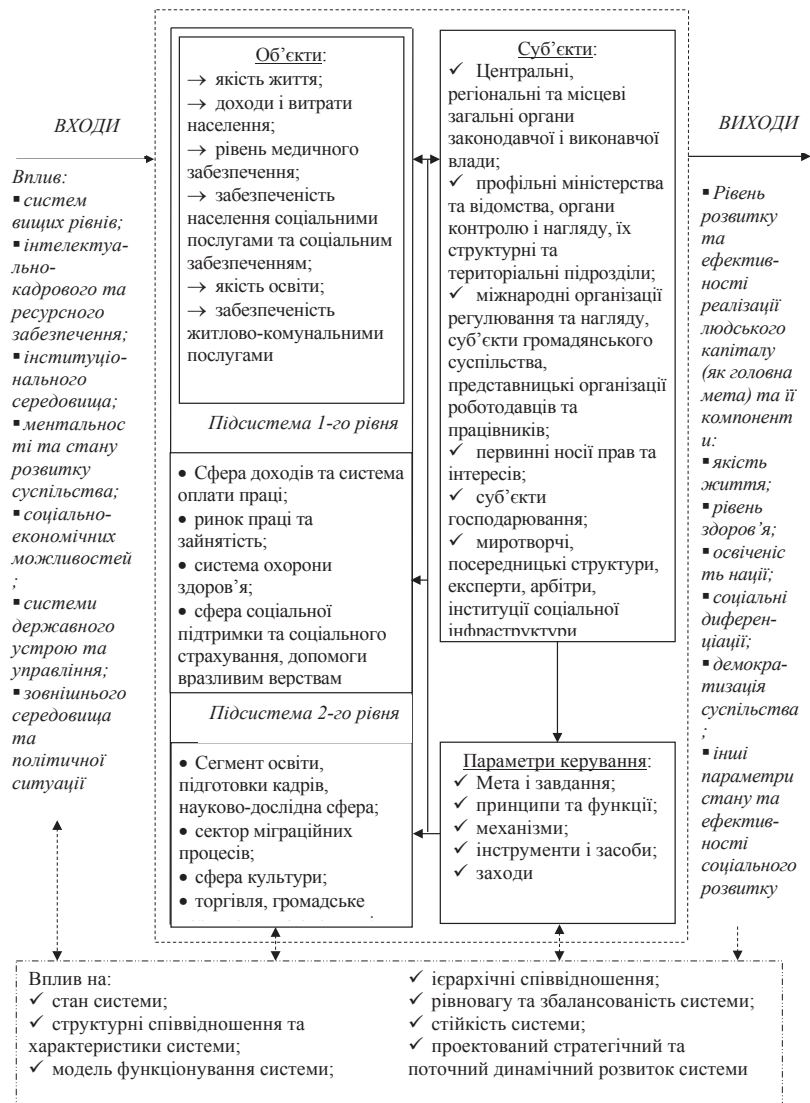


Рис. 1. Конфігурація системи соціального розвитку та системних взаємозв'язків у її рамках (авторська розробка)

теми соціального захисту та підтримки, захищеність від екстремальних порушень у соціальному становищі всіх членів суспільства.

Фактично під соціальною стійкістю пропонується розуміти забезпеченість усіх верств населення необхідними товарами і послугами та її стабільність. А це дає підстави до включення в перелік структурних характеристик соціального розвитку стану функціонування внутрішнього споживчого ринку, а також підводить до усвідомлення критеріальної ознаки умовного поділу складових на ті, що краще використовувати для оцінювання соціальної ефективності та ті, що більшою мірою характеризують стан соціальної забезпеченості держави. Власне, розвиненість внутрішнього ринку не стільки впливає на соціальний захист, підтримку чи допомогу населення як на формування передумов відносно підвищення рівня якості його життя та задоволення первинних і потенційно зростаючих потреб.

Потрібно звернути увагу й на погляди Г. Вечканова відносно позитивного впливу на соціальний розвиток держави фінансового стану її підприємств та організацій. Поділяючи цю думку, додамо, що дійсно від фінансово-економічного стану суб'єктів господарювання залежать можливості економіки щодо зайнятості та оплати праці. Але тут важливо й те, що це є передумовою для розвитку мікрорівневих соціальних інфраструктур включно з позитивним впливом на їх участь у формуванні та розвитку соціального партнерства як колективно-договірного регулювання соціально-трудова відносин на всіх рівнях – працівника, трудового колективу, підприємства, галузі, регіону, держави.

Прикладним може стати й застосування в якості характеристичної складової соціального розвитку категорії середнього класу, а саме – стану його сформованості, рівня розвитку, обсягів та ролі в соціально-економічному зростанні держави. Такі ідеї мають право на існування, проте знаходяться скоріше у по-

літико-суспільній площині, аніж соціальній. Все залежить від системи державного устрою та її ефективності. У світі наявний досвід тоталітарних та одночасно соціально-орієнтованих держав з істотними успіхами соціального розвитку. Хоча погодимося й з іншим: якщо обрано курс на демократичну ринково-орієнтовану економіку, то розвиток середнього класу чи не найбільш ліберальний та природний шлях до структурної гармонізації соціальних прошарків населення.

Авторський колектив під керівництвом В. Сенчагова, аналізуючи параметри соціальної політики в рамках стратегії економічної безпеки держави, враховує дещо схожі аспекти соціального розвитку: рівень доходів громадян, їх майнову диференціацію, рівень бідності, стан розвитку платіжних систем та фінансів підприємств, ефективність функціонування житлово-комунального господарства, секторів освіти та охорони здоров'я. Сюди потрібно додати й велику увагу проблемам формування та розвитку середнього класу, а також т. зв. роздвоєння соціального забезпечення населення. Іншими словами – формування системи подвійних стандартів для багатого і бідного населення: «... це ілюстративно підтверджує система охорони здоров'я, для якої характерний сектор медицини для бідних з обмеженим асортиментом послуг, багатомісними та погано обладнаними лікарнями палатами, перевантаженими пацієнтами поліклініками з застарілим обладнанням і низько кваліфікованими працівниками та сектор медицини для багатих» [8, с. 661-737].

Такими ж тенденціями характеризується і розвиток системи освіти, житлово-комунального господарства, культури, спорту, інформаційно-комунікаційного та транспортно-забезпечення тощо. Причому посилення диференціації (за доходами і доступністю товарів та послуг) між прошарками населення може призвести до надто затривеного переходу з одного сегменту в інший, що є однією з передумов деградації нації. Світовим досвідом доведено, що унеможливити розвиток процесу соціальної диференціації можна шляхом формування і розвитку потужного і чисельного середнього класу. Тобто прошарку громадян, що не відносяться до вельми заможних, але мають високий рівень доходу, достатній для активного придбання товарів і послуг як споживчого, так і інвестиційного характеру, формування заощаджень.

Додамо, що державна підтримка середнього класу є дієвим інструментом економічного методу регулювання соціального розвитку, адже зусилля спрямовуються не стільки на фінансування соціальної сфери, встановлення жорстких обмежень для суб'єктів соціально-трудова відносин та засобів їх підтримки, захисту і допомоги тощо як на створення умов, сприятливих для розвитку малого і середнього підприємництва, зростання ділової активності населення, реалізації самоініціатив з диверсифікації джерел доходу громадян та зниження рівня соціальних трансфертів.

Більше того, вплив середнього класу на соціальний розвиток проявляється у виконанні його суб'єктами таких функцій: формування масового платоспроможного попиту на



Рис. 2. Структурні елементи системи соціального розвитку держави (авторська розробка)

внутрішньому ринку та стимулювання вітчизняного виробництва, економічного зростання і зайнятості; забезпечення більшої частки заощаджень та збережень у вигляді банківських депозитів, пенсійного фонду та страхових внесків; генерування головної частини податкових поступлень до бюджетної системи; збереження соціального спокою та соціальної стабільності у суспільстві.

Таким чином, середній клас виконує важливу системоутворюючу роль в забезпеченні соціально-економічного розвитку держави і, на думку автора, є підстави для включення цієї характеристики до структурних складових оцінювання та забезпечення її соціального розвитку. Це, хоча й вступає у певний консонанс з компонентою доходів і витрат населення, але лише частково, маючи при цьому значно вагомніше доповнююче значення, аніж дублюючу характеристику.

У багатьох дослідженнях з проблем регулювання соціальної сфери окремим важливим параметром ефективності державної політики вважається людський капітал або людський потенціал. Здебільшого наводяться аргументи, що конкурентоспроможність національного господарства на сучасному постіндустріальному етапі розвитку світової економіки все більше визначають такі чинники як здатність до інновацій та впровадження нових технологічних досягнень, що залежать від стану людського потенціалу країни. Натомість умови різкого зниження соціальної захищеності населення, погіршення якості зайнятості та фінансування соціальних сфер чинять негативний вплив на людський потенціал, створюючи реальну загрозу національній безпеці, включно з загостренням проблем бідності, соціальної ізоляваності, деградації територій.

Як вже зазначалося, ми не заперечуємо важливість реалізації такої стратегічної мети як формування та ефективне використання людського капіталу. Це важливо як для функціонування держави –

складної соціально-економічної системи, так і заради зміцнення конкурентоспроможності її господарського комплексу. Але включення цієї важливої комплексної характеристики лише однією з складових процесу соціального розвитку видається недостатнім, тому й неправомірним. Це, скоріше, головне завдання, яке потрібно реалізувати в ході провадження комплексної соціальної політики держави.

Висновки з проведеного дослідження. За результатами узагальнення теоретико-методологічних засад системного підходу до формування соціальної політики наведено на рис. 2. авторський погляд на компонентно-структурну модель системи соціального розвитку держави. Такий підхід дозволяє аналізувати не лише ефективність системно-структурних елементів соціального зростання, але й динамічно-структурних складових, зміна яких, власне, і визначає соціальний розвиток держави.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Дж. Ван Гиг. Прикладная общая теория систем / Гиг Дж., Ван пер. с англ. – М.: Мир, 1981. – 336 с.
2. Черняк Ю.И. Информационное управление / Ю.И. Черняк. – М.: Наука, 1974. – 184 с.
3. Острейковский В.А. Основы теории систем: основные положения и методы теории систем / В.А. Острейковский. – Обнинск: Обнинский институт атомной энергетики, 1987. – 116 с.
4. Сурмин Ю.П. Теория систем и системный анализ: учеб. пособие / Ю.П. Сурмин. – К.: МАУП, 2003. – 368 с.
5. Державна регіональна політика України: особливості та стратегічні пріоритети: монографія / [за ред. З. С. Варналія]. – К.: НІСД, 2007. – 768 с.
6. Богомолов В.А. Экономическая безопасность: учеб. для студентов ВУЗов / В.А. Богомолов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2006. – 303 с.
7. Вечканов Г.С. Экономическая безопасность: учеб. для вузов / Г.С. Вечканов. – СПб.: Питер, 2007. – 384 с.
8. Экономическая безопасность России: общий курс: учебник / [под ред. В. К. Сенчагова]. – 2-е изд. – М.: Дело, 2005. – 896 с.

УДК 339.13.025

Катана А.В.

*старший викладач кафедри економіки підприємства
Чернівецького торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету*

РЕГУЛЮВАННЯ ЯКОСТІ ПРОДУКТІВ ХАРЧУВАННЯ НА ДЕРЖАВНОМУ РІВНІ

Стаття присвячена дослідженню регулювання якості продуктів харчування. Дане регулювання, у першу чергу, повинно здійснюватися на державному рівні. Використовуючи зарубіжний досвід, Україна має можливість створити систему регулювання якості продуктів харчування, що дозволить їй результативно функціонувати на міжнародному ринку.

Ключові слова: ринок продовольчих товарів, регулювання ринку продовольчих товарів та регулюючі органи, способи регулювання, безпека ринку продовольчих товарів.

Катана А.В. РЕГУЛИРОВАНИЕ КАЧЕСТВА ПРОДУКТОВ ПИТАНИЯ НА УРОВНЕ ГОСУДАРСТВА

Статья посвящена исследованию регулирования качества продуктов питания. Такое регулирование, в первую очередь, должно осуществляться на уровне государства. Используя зарубежный опыт, Украина имеет возможность создать систему регулирования качества продуктов питания, что позволит результативно функционировать на международном рынке.

Ключевые слова: рынок продовольственных товаров, регулирование рынка продовольственных товаров и органы регулирования, способы регулирования, безопасность рынка продовольственных товаров.

Katana A.V. REGULATION OF QUALITY FOOD AT THE NATIONAL LEVEL

The article investigates the regulation of food quality. This regulation should be carried out primarily at the state level. Using international experience Ukraine has the ability to create a system of quality control of food products, enabling it to function effectively in the international market.

Keywords: food market, food market regulation and regulators, methods of control, security market foodstuffs.

Постановка проблеми. Якість продукції є однією із основних характеристик під час реалізації торговельних відносин. У розвинутих країнах світу якість продукції розглядається як національна ідея та є основною характеристикою торгівлі на національному та міжнародному рівні. Разом з тим якість продуктів харчування відповідає за національну безпеку загалом і характеризує їхню конкурентоздатність у формуванні торговельних взаємовідносин у міжнародній торгівлі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Поняття «якість» цікавила вчених з давніх часів, зокрема відомі філософи та економісти звертали увагу як на її загальнопізнавальні аспекти, так і соціально-економічний зміст (Арістотель, К. Маркс, К. Ісікава та ін.). Зарубіжними фахівцями (С. Вольф, Л. Ревенко, П. Хубнер) і вітчизняними спеціалістами (В. Артиш, П. Лайко) зверталась увага на питання якості продовольчої сировини, що зумовлено тенденціями до глобалізації продовольчого ринку.

Також дана проблематика в загальних її обрисах висвітлена у працях таких вчених, як О. Амосов, Г. Атаманчук, В. Бакуменко, В. Горбуліна, А. Дегтяр, В. Корженко, О. Супруна, Г. Одінцова і ін.

Постановка завдання. Проте постійний розвиток ринку продоварів спонукає до подальшого та більш обґрунтованого дослідження взаємовідносин у сфері торгівлі продоварями та впливу на неї органів державного регулювання.

Виклад основно матеріалу дослідження. Суб'єктивний аспект якості продовольства на початку ХХІ ст. став вагомим чинником впливу на розробку механізмів державного регулювання обігу продовольства, запровадження яких має забезпечити: створення умов для задоволення наявних і ймовірних потреб споживачів; конкурентоспроможність вітчизняної продовольчої продукції на світовому ринку; біологічну та продовольчу безпеку всередині країни.

Український ринок продоварів характеризується відсутністю стрижневого відношення до якості продуктів харчування як під час торгівлі, так і під час споживання. Навіть враховуючи те, що український споживач, в переважній своїй більшості, схильний довіряти вітчизняному продукту і виробнику, можна припустити, що держава і вітчизняний бізнес абсолютно не дбають про якість свого товару, ігноруючи її як критерій. Такі негативні характеристики говорять про існування загрози здоров'ю та безпеці нації в майбутньому [2].

Головним критерієм для споживання та бізнесу на українському ринку продоварів залишається ціна. Норми безпеки, які повинні міститися в державних стандартах, залишаються незмінними вже тривалий час, зусилля вітчизняних стандартизаторів і споживачів ігноруються державними інститутами. Для порівняння, країнами Європейської спільноти протягом її існування було прийнято та впроваджено 22 Директиви, що відносяться до регулятивних документів, що впливають як на внутрішній ринок країн-учасниць, так і на зовнішні взаємовідносини.

Український державний контроль не в достатній мірі регулює як випуск вітчизняної низькоякісної продукції, так і ввіз на територію України товарів сумнівної якості, що, в першу чергу, стосується продуктів харчування та напівфабрикатів. Все це відбувається на фоні існування досить розвинутої системи стандартизації, метрології і сертифікації та наявності відповідних кадрів.

Однією з основних причин, через яку знижується якість продуктів харчування, можна вважати ви-

користання дешевої сировини для їх виробництва, скорочення технологічних циклів і використання високотехнологічного обладнання. В зв'язку з цим у розвинутих країнах існує багаторівнева система захисту населення від недоброякісного товару, створюючи тим самим безпеку через контроль якості.

Основним регулятором закордонного ринку продоварів є система сертифікації продуктів якості. У свою чергу, в Європейському Союзі діє Постанова ЄС «Про екологічне землеробство і відповідне маркування сільськогосподарської продукції і продуктів харчування», яка передбачає контроль якості на всіх етапах виробництва і переміщення. Маркування товарів знаком СЕ означає його відповідність жорстким вимогам директив відповідності. Товар без цього маркування не допускається на ринок, і воно є обов'язковим для всіх суб'єктів діяльності Європейського Союзу [1].

В цьому аспекті існує певна загроза для не розвинутих країн, до яких відноситься і Україна. Як наслідок, продукція, яка не відповідає вимогам ЄС, знайде свій ринок збуту у нерозвинутих країнах, зокрема в Україні. Оскільки система контролю якості і безпеки продуктів харчування потребує значних коштів та затрат природно, що в розвинутих країнах процес є набагато досконалішим і жорсткішим. І, як наслідок, відбувається більш досконале забезпечення умов, які впливають на тривалість життя та зменшують рівень тяжких захворювань у розвинутих країнах.

Загалом українська система стандартизації недостатньо відповідає міжнародним нормам. В Україні контроль якості продуктів харчування за всіма можливими забруднюючими речовинами, генетично модифікованими складовими знаходиться на досить низькому рівні. Необхідно відмітити слабкі повноваження і можливості громадських органів контролю, а вся система не може базуватися тільки на державному фрагменті.

Практика розвинених країн свідчить про створення ефективної системи контролю, яка базується на сертифікації виробника, в першу чергу, та на контролі якості продукції, яку він виробляє. Сертифікації піддається ґрунти, де вирощується сировина, обладнання, технологічне обладнання, кадри, транспортування, торговельна мережа та багато інших аспектів діяльності підприємства. Отже, діє ефективний системний багаторівневий контроль на кожному етапі: від виробництва до реалізації. Слід відмітити, що в деяких країнах ЄС, наприклад, Великобританії, підприємство не має права брати участь у державному замовленні, якщо воно не сертифіковане, а до сертифікації у більшості країн Європейського Союзу долучаються вітчизняні організації.

Враховуючи те, що питання безпеки населення безпосередньо залежить від якості харчової продукції, найактуальнішим питанням сьогодення є створення належної законодавчої і нормативної бази, інфраструктури, інформаційної мережі, ефективного ринкового нагляду з урахуванням міжнародної та європейської практики.

З огляду на міжнародну співпрацю та залучення України до міжнародної спільноти механізм обов'язкової сертифікації необхідно замінювати у відповідності до директив ЄС. Перехід від обов'язкової сертифікації до європейської (міжнародної) моделі оцінки відповідності має супроводжуватися скоординованою роботою щодо створення на законодавчому, нормативному та інфраструктурному рівні ефективної системи контролю за якістю та безпекою продукції, в тому числі і харчової.

Проблема якості продукції та послуг національного виробника грає першочергову роль у визначенні рівня життя в країні, її конкурентоспроможності на міжнародному ринку, стабільності національної валюти, тобто є чинником національної безпеки [4]. Впровадження систем управління якістю спонукає організацію до вивчення, задоволення та передбачення потреб споживача, дисциплінує працювати «строго за регламентами», чітко розподіляє відповідальності та повноваження, тобто ліквідує дублювання функцій і пов'язані з цим витрати, має попереджувачий ефект, ліквідує причини невідповідностей (а не лише самі невідповідності), що збільшує ефективність роботи тощо.

Системи управління будь-якого підприємства, чи організації не може ефективно функціонувати у відірваності від систем вищого порядку, наприклад, систем управління міністерств, органів виконавчої влади регіону, решті соціальних і політичних систем управління у державі взагалі. Конкурентоспроможність підприємств визначається якістю влади.

Розвинуті країни світу постійно удосконалюють системи управління органів виконавчої влади. Сучасне розуміння конкурентоспроможності частіше пов'язують із знаннями персоналу та корпоративними знаннями організації. Тобто відставання досконалості систем управління державного рівня в Україні від, скажімо, європейських аналогів є одним із основних негативних факторів впливу на конкурентоспроможність країни.

Отже, для гідного вступу України до європейської спільноти та підвищення безпеки продуктів харчування для споживачів та спрощення торгівлі шляхом проведення реформ та модернізації санітарної і фітосанітарної сфери, потрібно:

– Використання контролюючими комісіями Кодексу Аліментаріус.

– Здійснювати порівняльну оцінку системи санітарного та фітосанітарного контролю в Україні.

– Здійснювати перегляд переліку заходів, що потрібно вжити для поступового наближення до норм законодавства ЄС у сфері санітарного та фітосанітарного контролю та відповідних інституцій, зі створенням часових графіків та механізму фінансування.

– Проводити порівняльний аналіз законодавства ЄС та України у сфері гігієни продуктів харчування, у т. ч. обробки харчових продуктів. У разі необхідності розробити заходи щодо гармонізації законодавства у зазначеній сфері, а також план їх фінансування.

– Забезпечити прогрес у наближенні до законодавства ЄС у сфері відстеження харчового ланцюга «від поля до столу»; загальних принципів та вимог до безпеки продуктів.

– Забезпечити перевірку мережі державних лабораторій та визначити державні метрологічні лабораторії у санітарній та фітосанітарній сфері з особливою увагою до забезпечення необхідним обладнанням і належними методами аналізу (тестування залишків), а також підготовці до їхньої акредитації відповідно до стандартів ISO.

– У світлі досягнутого прогресу по викладених вище заходах, спільно визначити кроки щодо угод по санітарії та фіто санітарії.

– Забезпечити ефективну діяльність незалежних та компетентних установ нагляду відповідно до міжнародно визнаних стандартів [1].

Загалом основною розбіжністю у вітчизняному та європейському законодавстві є відношення до таких категорій, як якість та безпека продуктів. В країнах ЄС якість харчових продуктів – це категорія суто ко-

мерційна, яка не підлягає контролю з боку держави. В Україні якість та безпека харчових продуктів єдині цілі і тільки в такому разі продукція відповідає вітчизняним стандартам. Важливим є збереження українських смакових і технологічних традицій.

Основні напрямки Європейської концепції забезпечення безпеки харчових продуктів такі: виробник несе повну фінансову і юридичну відповідальність за безпеку продукції, яку він виготовляє, та обов'язкове введення системи НАССР. Відсутність в Україні належної виробничої практики та системи НАССР є однією з основних перешкод в гармонізації санітарних норм і державних стандартів щодо європейських вимог [5].

Кроки, необхідні для успішного впровадження систем НАССР в Україні:

- створення адекватної системи контролю та безпечності харчової продукції;
- гармонізація нормативно-правових актів;
- міжнародне визнання національної системи НАССР;
- акредитація в міжнародних спілках.

Найпоширенішими помилками розробників нормативної документації, вітчизняних виробників є помилки, які пов'язані з обґрунтуванням дозволу застосування конкретних харчових добавок.

У сучасних умовах метою прямих державних виплат в аграрному секторі у розвинених західних країнах є не стільки стимулювання виробництва, скільки рішення соціальних завдань – підтримка рівня доходів фермерів, постачання населення доступними продуктами харчування, розвиток сільських територій та аграрної інфраструктури, проведення природоохоронних заходів. У цьому є зміст сучасної Спільної аграрної політики (САП) Європейського Союзу [5].

Спільна аграрна політика ЄС була започаткована в 1957 р. Римським договором, підписаним шістьма країнами (ФРН, Францією, Італією, Нідерландами, Бельгією і Люксембургом), в якому йшлося про утворення Європейського Союзу.

Згідно зі ст. 33 Договору про створення Європейського Союзу одними з головних цілей Спільної аграрної політики є постачання населенню аграрної продукції за прийнятними цінами та збільшення доходів селян, насамперед за рахунок підвищення доходів сільгоспвиробників у розрахунок на душу населення й забезпечення їм життєвого рівня, порівняного з міським.

При цьому Європейський Союз щорічно витрачає більше 40 млрд євро на реалізацію САП, тобто 45% свого бюджету, у той час як внесок сільського господарства у валовий внутрішній продукт ЄС становить тільки близько 2%. При цьому із всіх витрат ЄС на проведення Спільної аграрної політики 80% йдуть на дотації для підтримки цін і доходів селян. Тільки в Німеччині сума виплат селянам з держбюджету, крім платежів із Брюсселя, становить більше 5 млрд євро, з яких близько 80% витрачається на соціальне забезпечення селян [1].

Підтримка високих цін всередині ЄС – один з найдорожчих шляхів субсидування доходів, тому було ухвалено рішення про деяке зниження цін. Так, наприклад, введені прямі доплати фермерам у випадку неперевищення досягнутого попереднього рівня виробництва ними продукції. Державні виплати здійснюються з розрахунку на гектарів землі або на голову худоби в несприятливих умовах виробництва [3].

На сьогоднішній день постали питання державного технічного регулювання в області підтвердження відповідності і стандартизації, оскільки від їх рішен-

ня залежить ступінь підготовки наших підприємств до жорстких конкурентних умов існування на ринку. Це, в першу чергу, – створення національних стандартів, які гармонізовані з міжнародними та європейськими, в області підтвердження відповідності та безпечності продукції, розроблення та введення в дію технічних регламентів.

Висновки з проведеного дослідження. Активність підприємств з розроблення та впровадження систем управління якістю за останні роки значно збільшилась. Це обумовлено не тільки політикою в області якості, але й розумінням необхідності високого рівня управління виробництвом при входженні на міжнародний ринок та вимогам європейського співтовариства та найближчих географічних сусідів.

Отже, добре розроблена та організована система регулювання якості харчових продуктів, яка може і повинна забезпечувати високу їхню якість і безпечність, створюватиме умови для підвищення взаємної довіри і створення цивілізованого ринку в Україні.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Інформаційно-аналітична записка Міністерства економіки України «Стан економічної безпеки України в I півріччі 2008 р.» (випуск 10). – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.me.gov.ua.
2. Маренич М.М. Якість продтоварів [Текст] / М.М. Маренич, С.В. Аранчій, Н.С. Марюха / Контроль якості і безпека продуктів харчування в ЄС. Міжнародне законодавство в галузі харчового ланцюжка і потенціал України відповідності даним стандартам. – Київ. – 2010. – 44 с.
3. Наказ Міністерства економіки України «Про затвердження методики розрахунку рівня економічної безпеки України» № 60 від 02.03.2007 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.zakon.nau.ua/>.
4. Одинцов М.М. Механізми регулювання розвитком продовольчого ринку // Ефективна економіка. – [Електронний ресурс] / М.М.Одинцов. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/>.
5. Олійник Т.І. Державна підтримка аграрного сектору економіки України [Текст] / Т.І.Олійник // Економіка АПК. – 2009. – № 7. – С. 80–85.
6. Офіленко Н.О. Ринок і ресурси споживчих товарів. – [Електронний ресурс] / Н.О. Офіленко. – Режим доступу : <http://pidruchniki.ws/15840720/>

УДК 338

Кісь С.Я.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри теорії економіки та управління

Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу

Кісь Г.Р.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри менеджменту і адміністрування

Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу

Голяк М.І.

студент

Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу

ФОРМУВАННЯ ТІНЬОВОГО СЕКТОРА ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ МАКРОЕКОНОМІЧНИМИ СУБ'ЄКТАМИ

У роботі проведено групування причин тінізації економіки за ознакою їх відношення до суб'єктів національного господарства. На основі аналізу функцій макроекономічних суб'єктів досліджено їх вплив на формування тіньового сектору економіки України. Сформувано схему тіньового кругообігу доходів і витрат з використанням чотирьох секторної моделі.

Ключові слова: тіньова економіка, макроекономічні суб'єкти, податкове навантаження, прожитковий мінімум, кругообіг доходів і витрат.

Кись С.Я., Кись Г.Р., Голяк М.И. ФОРМИРОВАНИЕ ТЕНЕВОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИМИ СУБЪЕКТАМИ

В работе проведена группировка причин тенизации экономики по признаку их отношения к субъектам национального хозяйства. На основе анализа функций макроэкономических субъектов исследовано их влияние на формирование теневого сектора экономики Украины. Сформирована схема теневого кругооборота доходов и расходов с использованием четырех секторной модели.

Ключевые слова: теневая экономика, макроэкономические субъекты, налоговая нагрузка, прожиточный минимум, кругооборот доходов и расходов.

Kis' S.Ya., Kis' G.R., Golyak M.I. THE FORMING OF UKRAINE ECONOMY SHADOW SECTOR BY MACROECONOMIC PLAYERS

The article deals with the shadow economy reasons according to their relationships to national economy players. On the basis of macroeconomic players functions the abovementioned reasons impact is investigated including their effect on Ukrainian shadow sector forming. The scheme of receipts and expenditures shadow circle with the help of four-sector model is built.

Keywords: shadow economy, macroeconomic players, tax policy, living-wage, receipts and expenditures circle.

Постановка проблеми. Економіка нашої країни переживає глибоку кризу, оскільки значна її частина перебуває в тіньовому секторі, що загрожує економічній безпеці і розвитку держави, зменшення авто-

ритету у закордонних інвесторів. На сучасному етапі тіньова економіка проявляється в усіх сферах життя України. За розрахунками німецького вченого Фрідріха Шнайдера з Лінцського університету та його ко-

лег з Дрезденського університету та Світового банку, частка тіньової економіки в українському ВВП є найвищою в Європі – на рівні 46,8% від офіційного показника ВВП [1]. Це дає підстави вести мову про необхідність пошуку шляхів зниження показника тінізації, за результатами аналізу участі макроекономічних суб'єктів у його формуванні.

Аналіз останніх досліджень. Фундаментальні дослідження сутності тіньової економіки, її структури, причин виникнення та напрямів подолання представлені в ряді праць таких вітчизняних вчених як М.М. Артус, А.В. Базилук, З.С. Варналій, Я.Я. Дяченко, К.С. Логінова, І.І. Мазур, Ю.І. Матошук, О.І. Пальчук, Р.Й. Чайковський та ін.

Невирішені частини проблеми. З огляду на високий рівень тінізації вітчизняної економіки на сучасному етапі процес її детінізації потрібно визначити пріоритетним напрямком розвитку національного господарства. Проблема впливу макроекономічних суб'єктів та зв'язків між ними на формування тіньового сектора економіки мало досліджувана і потребує глибшого аналізу для формування необхідних рекомендацій.

Мета дослідження. За результатами досліджень причини і передумов формування тіньової економіки продемонструвати взаємозв'язок макроекономічних суб'єктів через призму їх впливу на рівень тінізації вітчизняного господарства.

Основні результати дослідження. Узагальнення ряду наукових публікацій дало можливість обрати найбільш поширене визначення дефініції «тіньова економіка»: «...економічна діяльність суб'єктів господарювання, яка не враховується, не контролюється і не оподатковується офіційними державними органами і спрямована на отримання доходу шляхом порушення чинного законодавства» [2, с. 58].

Аналіз наукових підходів до структурування тіньової економіки [3, с. 18], дозволив встановити наявність таких основних складових, як:

- неформальна економіка – це економічна діяльність домогосподарств, тобто виробництво товарів та послуг і їх споживання всередині домогосподарства та для власних потреб;

- нелегальна (неофіційна) економіка – законна діяльність, що приховується або умисно занижується виробниками з метою ухиляння від сплати податків або виконання інших зобов'язань;

- кримінальна економіка – це нелегальна діяльність, що заборонена законодавством (виробництво і розповсюдження товарів та послуг, що заборонені законом).

Користуючись загальноприйнятими в макроекономічній науці підходами до поділу макроекономічних суб'єктів на сектор домашніх господарств, підприємницький, державний та зовнішньоекономічний [4], а також аналізуючи поширені в літературі причини тінізації економіки [5, 6, 7], приходимо до висновку про можливість та необхідність поділу останніх за ознакою відношення до суб'єктів національного господарства (Таблиця 1).

Сектор домашніх господарств, що включає усі приватні господарства країни, спрямовує свою діяльність на задоволення власних потреб. Домашні господарства відіграють подвійну роль в економіці, як постачальники всіх економічних ресурсів: праці, капіталу, землі і підприємницьких послуг (факторів виробництва) і як основа видаткової групи в національному господарстві. Домогосподарство є тим суб'єктом, який отримує дохід (заробітну плату, ренту, процент, прибуток), на основі якого формуються його витрати – податки, особисте споживання та заощадження. Тобто домашні господарства проявляють три види економічної активності і виконують такі функції: пропонують економічні ресурси, споживають частину отриманого доходу і заощаджують.

Підприємницький сектор, який здійснює виробництво і розподіл товарів та послуг, представлений усією сукупністю підприємств (фірм), які зареєстро-

Таблиця 1

Причини тіньової економіки за макроекономічними суб'єктами

Макроекономічні суб'єкти	Причини
Сектор домашніх господарств	<ul style="list-style-type: none"> - низький рівень життя населення; - високий рівень безробіття та орієнтація частини населення на те, щоб отримати дохід будь-яким способом; - нерівномірний розподіл валового внутрішнього продукту; - відсутність чіткої межі між офіційною та тіньовою діяльністю; - постійне бажання ухилятися від сплати податків.
Підприємницький сектор	<ul style="list-style-type: none"> - прагнення підприємців одержати надприбуток; - високі податки і нерівномірне податкове навантаження; - недостатня прозорість податкового законодавства та постійне внесення до нього змін; - повільні та непрозорі приватизаційні процеси; - низький рівень правового пізнання та правової культури населення; - встановлення пільгових умов функціонування окремим підприємствам; - взаємозв'язок бізнесу з кримінальними структурами.
Державний сектор	<ul style="list-style-type: none"> - криза фінансової системи; - необмежене нормативно-правове поле у державному законодавстві та значна кількість механізмів здійснення тіньових операцій; - умови, що дають змогу використовувати державне майно та майно організаційних структур заради одержання неофіційного приватного доходу державними чиновниками та управлінцями; - втручання владних структур усіх рівнів у діяльність суб'єктів господарювання; - корупція органів державної влади та місцевого самоврядування.
Зовнішньоекономічний сектор	<ul style="list-style-type: none"> - недостатня ефективність митного і прикордонного контролю; - високі ставки ввізного мита, акцизного збору та податку на додану вартість під час імпорту; - корупція в митних органах, органах охорони державного кордону, інших правоохоронних та контролюючих органах; - незаконне звільнення вантажів від митного огляду; - оформлення документів про вивезення за межі території держави товарів, що мали переміщуватися територією України транзитом, але були реалізовані в Україні; - здійснення митного оформлення неіснуючих або з навмисно завищеною вартістю вантажів на експорт, що дає змогу незаконно відшкодувати з державного бюджету податок на додану вартість. - оформлення подвійних митних документів; - заниження митної вартості товару.

вані і діють у межах країни. Підприємницький сектор виконує такі види економічної діяльності і функції: інвестує, пропонує результати своєї діяльності, формує попит на фактори виробництва [4].

Державний сектор економіки представлений всіма організаціями та установами (державними інституціями). У змішаній економіці держава як макроекономічний суб'єкт виконує досить важливі функції: є власником підприємств, здійснює підприємницьку діяльність – виробляє товари та надає послуги, регулює економічні відносини між виробниками і споживачами, задовольняє потреби у суспільних благах. Через систему оподаткування, а також власними видатками з бюджету держава суттєво впливає на структуру суспільного виробництва та економічне зростання, вирівнювання доходів різних груп населення. Вона підтримує громадський порядок, забезпечує оборону країни, екологічну безпеку, через трансфертні видатки підтримує прожитковий мінімум найбідніших верств населення.

Зовнішньо економічний сектор містить усі економічні суб'єкти, які знаходяться за межами даної країни, а також іноземні державні інституції, які здійснюють експортно-імпорتنі операції, надають кредитні ресурси зарубіжним партнерам. Процеси інтеграції відкривають вільний шлях для руху товарів, послуг, капіталів та робочої сили між країнами та посилюють роль зовнішнього економічного сектора у національній економіці [8, с. 22].

Найбільш поширеним та часто інтерпретованим показником фінансового стану домогосподарств є розмір доходу на одного його учасника. З огляду на потребу визначення ступеня впливу домогосподарства на рівень тонізації, доцільніше використовувати не тільки рівень доходів, які дуже часто приховують, а і рівень грошових витрат.

Аналіз кінцевих споживчих витрат домашніх господарств за 1 квартал 2013 року [9] дозволяє встановити, що в їх структурі продовжують переважати витрати на продукти харчування (36,3% загальних споживчих витрат), витрати на житло, воду, електроенергію, газ та інші види палива (14,2%), і витрати на транспорт (10,7%). Привертають увагу незначні офіційні витрати на освіту (1,5%), які, на наш погляд, свідчать про те, що значна їх частина фінансується з не облікованих джерел доходів домогосподарств.

За даними на 31 грудня 2012 року курсом долара на рівні 7,99 грн/\$1 США, фактичні середньодобові витрати домогосподарства в Україні склали \$15,35, або \$7,28 витрат на одну особу. Середньодобові витрати домогосподарств з дітьми склали \$18,68 або \$6,49 на одну особу. Мінімальна заробітна плата з 1 січня 2013 року встановлена у розмірі 1147 грн, що становила 38,2% середньої заробітної плати за січень (3000 грн.) та у доларовому еквіваленті (\$1/8,1 грн) дозволяє витратити у середньому на одну особу майже \$4,6 на добу, що дещо менше міжнародного критерію бідності (\$5,0 США за паритетом купівельної спроможності на добу) [9]. Саме у різниці між середньодобовими витратами домогосподарств в Україні і параметром купівельної спроможності на добу можна спостерігати прояви тіньової економіки. Різниця між середньодобовими витратами домогосподарств і купівельною спроможністю на добу становить 2,68%, а для домогосподарств з дітьми – 1,89%. За даними [10, с. 77] у неформальній економіці щоденна двох-чотирьох годинна праця кожної дієздатної людини у власному домогосподарстві створює 10-15% від ВВП, які можна вважати недоотриманими обсягами національного виробництва у зв'язку з тінізацією економіки.

Підприємницький сектор створює робочі місця, а за умов ринкової економіки сприяє появі кращих, конкурентоздатних продуктів і послуг, внаслідок чого сприяє соціально-економічному розвитку держави. Однак підприємницький сектор нашої країни на сучасному етапі стикнувся з численними проблемами у сфері оподаткування, отримання великої кількості дозволів, залучення грошових коштів для розвитку бізнесу, захисту прав власності та коруптивності судової системи тощо. За даними, приведеніми в [11] частка населення, яке вважає корупцію, надмірне регулювання, політичну нестабільність, лобіювання та несумісну конкуренцію перешкодою для бізнесу постійно зростає. При цьому від 24 до 28% представників малого та середнього бізнесу зазначають, що для отримання ліцензій, здійснення процедур митного огляду, реєстрації та сертифікації вони вимушені здійснювати неофіційні платежі. При одержанні дозволів кількість таких підприємств зростає до 38-42% [11, с. 172]. Підтвердженням об'єктивності приведених даних є рейтинг Світового банку «Doing business», в якому за легкістю ведення бізнесу у 2013 р. Україна посідає 137 місце зі 185 країн [12]. Незважаючи на те, що Україна у 2013 році порівняно з 2012 роком покращила свої позиції у складності ведення бізнесу на 15 пунктів і займає 137 місце з 185 країн, наша держава і надалі займає високі позиції у реєстрації власності (149), сплаті податків (165), підключенні до мережі електропостачання (166), банкрутстві (157), отриманні кредиту (23), дозвільній системі будівництва (183), зовнішній торгівлі (145), захисті прав інвесторів (117).

Значний вплив на формування тіньової економіки здійснює державний сектор через податкове навантаження і прожитковий мінімум. Останній є базовим державним стандартом у сфері доходу населення. На його основі розраховуються такі соціальні гарантії, як мінімальна заробітна плата, мінімальна пенсія за віком разом з грошовою допомогою, мінімальний розмір допомоги по безробіттю, допомога по догляду за дитиною до досягнення нею 3 років, допомога на поховання.

Економічну суть податкового навантаження на підприємство можна визначити як частку підприємницького доходу, яка вилучається державою у суб'єкта підприємництва через систему податків та зборів до бюджетів різного рівня. Аналіз динаміки податкового навантаження в Україні за 2009-2012 рр. [13] свідчить, що найвищого рівня за даним показником було досягнуто у 2012 році – 26,6%, незважаючи на введення нового Податкового Кодексу України і зменшення кількості податків.

Вплив глобалізації на підприємство в контексті сплати податків та формування тіньової економіки проявляється за кількома напрямками. По-перше, нерезиденти можуть реалізовувати продукцію та надавати послуги за нижчими цінами завдяки меншому податковому навантаженню у власній країні, що створює передумови до зниження конкурентоспроможності товарів вітчизняних виробників. По-друге, українське підприємство, сплачуючи податки, при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності потрапляє також під податкову юрисдикцію іншої країни, що потребує не тільки ретельного аналізу її внутрішнього податкового середовища, а й не дозволяє повноцінно конкурувати вітчизняним виробникам на зовнішньому ринку.

Загрози фінансово-господарській діяльності підприємств від глобалізації та економічної кризи створюють умови для переходу підприємств в «тіньовий»

або «напівтіньовий» сектор економіки. «Тіньовий» сектор економіки пов'язаний з тим, що підприємства, які не сплачують податків, користуються державними соціальними благами, а сплату за їх використання перекладають на офіційний сектор. Другий, пов'язаний з недобросовісною конкуренцією, коли завдяки відсутності сплати податків підприємства мають цінові конкурентні переваги [14].

Вплив прожиткового мінімуму в Україні на тіньову економіку є досить суттєвим, оскільки величина мінімальної заробітної плати (прожитковий мінімум для працездатної особи) не тільки не сприяє простому відтворенню робочої сили, а навіть не забезпечує повноцінне існування працівника.

Не дивлячись на те, що законодавством заборонена виплата заробітної плати менше законодавчо встановленої мінімальної, за даними Держстату із 9754,0 тис. працівників, які відпрацювали 50% і більше робочого часу встановленого на березень 2013 року, 0,54 млн. осіб (5,5%) мали нарахування менше мінімальної заробітної плати (1147 грн. у березні 2013 р.) [9]. Внаслідок таких тенденцій формується сектор нелегальної економіки, отримання заробітної плати «в конвертах» за спільною згодою між робітником та роботодавцем. Така заробітна плата ще називається «чорною», яка отримується від неврахованої готівки, і «сірою», яка виплачується не у вигляді заробітної плати, а через премії, виплати за відря-

дження, страхові виплати тощо. А оскільки ці виплати не йдуть через фонд заробітної плати, то вони більш вигідніші роботодавцеві через їх незначне оподаткування [10, с. 79].

Вагоме місце у тіньовій економіці займає зовнішній сектор, де набули масовості такі види тіньової економіки, як «човникова» діяльність, работоргівля, зокрема жіноча та дитяча, тіньовий ринок наркотиків, зброї, контрабанди, широке використання бартерних, давальницьких схем тощо. Представники так званої прикордонної тіньової економіки широко користуються відсутністю контролю за якістю експортованої продукції, експортуючи високоякісну вітчизняну продукцію під виглядом низькосортних товарів [7, с. 101]. Крім того, важливим чинником поширення тіньової економічної діяльності в прикордонному регіоні є законодавча неврегульованість механізму відшкодування ПДВ суб'єктам зовнішньоекономічної діяльності. Розроблені й застосовуються кримінальні схеми здійснення зовнішньоекономічної діяльності, за якими ПДВ відшкодується без здійснення експорту взагалі. Зрештою саме через «тонізацію» ПДВ фактично перетворився з джерела бюджетних надходжень на чинник формування державного боргу [7, с. 100]. В результаті цього, за офіційними даними у січні-квітні 2013 р. обсяги експорту та імпорту товарів України становили відповідно 21975,5 млн. дол. США та 24580,6 млн. доларів. Порівняно з відповідним періодом 2012 р. експорт склав 100,1%, імпорт – 93,3%. Від'ємне сальдо зовнішньої торгівлі товарами становило 2605,1 млн. дол. (у січні-квітні 2012р. також від'ємне – 4389,2 млн. дол.) [9]. За даними, приведеними в [11, с. 172], в умовах сьогодення тіньовим сектором економіки за межі держави перераховується понад 63 млн. грн., а суми щорічного ухилення від оподаткування сягають майже 5,7 млн. гривень

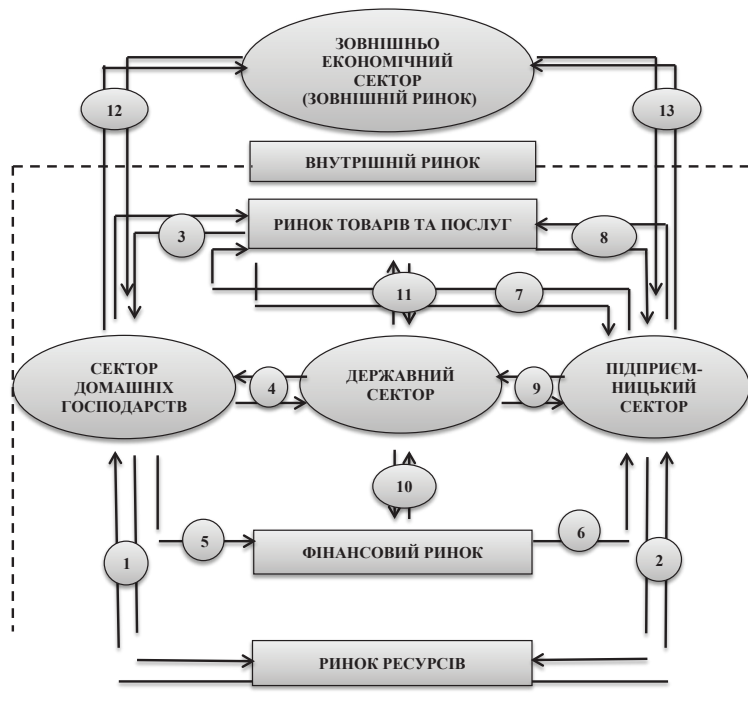


Рис. 1. Кругообіг доходів та витрат тіньового сектора

1 – продаж ресурсів які пов'язані з нелегальним працевлаштуванням, позиками поза межами банківської системи і отримання відсотків, нелегальним отримання орендної плати; 2 – купівля ресурсів у результаті правопорушення, оплата в «конвертах»; 3 – купівля товарів і послуг за рахунок готівкових розрахунків, хабаря; 4 – сплата податків, які пов'язані з приховуванням доходів; 5 – заощадження; 6 – позики підприємства; 7 – продаж товарів і послуг, які офіційно не існують; 8 – отримання доходу в наслідок відхилення від офіційної реєстрації комерційних договорів; 9 – сплата податків, які пов'язані з незаконним поверненням податку на додану вартість, приховування доходів; 10 – державні позики (при дефіциті бюджету); 11 – державні закупівлі, які спричинені корупцією; 12 – закупівля товарів на зовнішньому ринку, які пов'язані з контрабандою, неофіційними платіжками; 13 – оплата експортних поставок в наслідок оформлення подвійних митних документів, зниження митної вартості товару, здійснення митного оформлення неіснуючих вантажів

Використовуючи поширену в навчальній та науковій літературі схему кругообігу доходів та витрат макроекономічних суб'єктів чотирьох секторної моделі економічної системи, вважаємо за доцільне здійснити її інтерпретацію з врахуванням ролі домогосподарства, підприємства, держави та закордонного сектора у формуванні тіньової економіки (рисунок 1).

Тіньова економіка починає створюватися у секторі домогосподарств. Домашні господарства виробляють товари та послуги і їх споживають для власних потреб, формуючи тим самим неформальну економіку. Реалізуючи залишок продукції (роботи і послуги) на ринку ресурсів, домогосподарства отримують певний дохід, за рахунок якого вони сплачують податки державі, купують товари і послуги на ринку товарів і послуг, а частину заощаджують на фінансовому ринку. Ухилившись від сплати податків домогосподарство створює тіньовий оборот коштів на ринку. Слід також враховувати, що значна кількість послуг надається фізичними особами, які не зареєстровані, а тому не підпадають під офіційний облік. У першу чергу, це транспортні послуги, послуги у сфері відпочинку та ін. У цих сферах доволі значна частина виконаних робіт сплачується готівкою, яка не обліковується, що сприяє тіньовому оборо-

ту. У першу чергу, це транспортні послуги, послуги у сфері відпочинку та ін. У цих сферах доволі значна частина виконаних робіт сплачується готівкою, яка не обліковується, що сприяє тіньовому оборо-

ту. В таких галузях, як будівництво, сільське господарство та торгівля рівень зарплат «у конверті» перевищує 30%. У цих секторах домінує високий рівень готівкових розрахунків (особливо у сільському господарстві та будівництві), сезонність робіт, а також значна кількість дрібних підприємств, які слабо контролюються відповідними органами на предмет дотримання законності при розрахунках із працівниками. Держстат у розрахунках заробітної плати враховує тінюву зарплату в обсязі 19% незалежно від сектору (галузі) економіки. Крім того, велика частина послуг у соціальній сфері (охорона здоров'я, освіта) надається з корупційною складовою (хабарі в лікарнях, школах, вищих навчальних закладах тощо). Таким чином, у 2012 році сукупні витрати населення на товари, послуги та заощадження склали приблизно 1,6 трлн. грн., з яких тінюві витрати становлять 385 млрд. грн. або 25% [15].

Підприємницький сектор, купуючи ресурси, виготовляє готову продукцію і продає її на ринок товарів і послуг, отримуючи за це дохід. На фінансовому ринку підприємство користується інвестиційними коштами. В результаті надмірного податкового навантаження суб'єкти господарювання ведуть подвійну бухгалтерію, приховують частину доходів, створюючи тінювий оборот коштів. Деякі експерти вважають, що 25–50% обороту приватних підприємств не відображені в документах бухгалтерського обліку (тінювий оборот) [16, с. 4], а за оцінкою німецького вченого Шнайдера, саме через прямі і непрямі податки 55% підприємств переходять в тінювий сектор [7, с. 100]. До існуючих видів тінювої діяльності відносяться також незаконне повернення податку на додану вартість, зарплати «в конвертах». Узагальнюючи різні оцінки експертів-науковців та практиків, можна стверджувати, що тінювий оборот підприємницького сектору в Україні становить близько 40%.

Державний сектор економіки виконує ряд важливих функцій. Держава здійснює підприємницьку діяльність: виробляє товари та надає послуги на ринок товарів і послуг, отримуючи дохід. Однією з найважливіших функцій держави є регулювання економічних відносин між виробником і споживачем. Через систему оподаткування держава суттєво впливає на сектори домогосподарств і підприємств, які сплачують державі податок, а отримують пенсії, гарантований прожитковий мінімум, дотації, субсидії. У випадку дефіциту бюджету держава може отримати позику з фінансового ринку. Внаслідок приховування реальних доходів суб'єктів господарювання і громадян від оподаткування та незаконне повернення ПДВ держава має певні трансфертні видатки, що формують тінювий сектор. За даними Міністерства фінансів України, які відображені в [17] видатки на розвиток за 2011 р. становили 48,7 млрд. грн., або 15,1% усіх видатків бюджету.

Корупція є однією з причин важкого економічного стану держави, а сфера державних закупівель – найбільш корумпованою. За даними СБУ від 50 до 75% бюджетних асигнувань під час проведення процедур держзакупівель, як правило, здійснюється з порушеннями, а втрати від корупційних оборотів становлять 10-15% (35-52,5 млрд. грн.) видаткової частини Державного бюджету щорічно [18]. Виходячи з цього, можна стверджувати, що тінізація економіки в державному секторі становить близько 15%.

Головним завданням зовнішнього сектору є взаємобмін ресурсів, товарів і послуг. З ринку економічних ресурсів та ринку товарів і послуг суб'єкти

господарювання експортують на зовнішній ринок ресурси, товари і послуги, отримуючи відповідний дохід. Внаслідок незаконного звільнення вантажів від митного огляду оформлення подвійних митних документів, заниження митної вартості товару, здійснення митного оформлення неіснуючих або з навмисно завищеною вартістю вантажів, наявність недостатньо контрольованого кордону, поширення прихованої зайнятості тощо формується тінювий сектор економіки. За розрахунками економістів та експертів-практиків, обсяг всієї тінювої частини зовнішньої торгівлі України склав у 2011 році 21,5 млрд. дол., тобто тінювий імпорт в 2010-2011 роках становив до 19-20%. Його легалізація могла б на 22% збільшити ВВП країни і на 12% скоротити її зовнішній борг [19].

Проведений аналіз основних напрямків та кількісних параметрів функціонування тінювої економіки України дає змогу сформулювати наступну її структуру (рисунок 2).

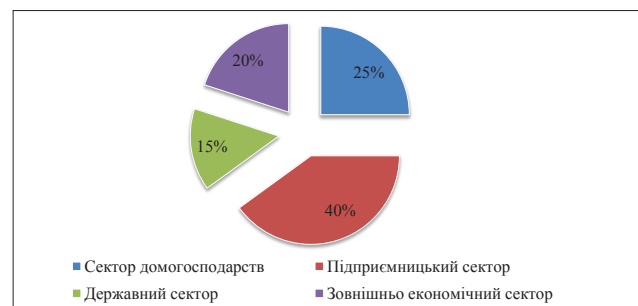


Рис. 2. Структура тінювої економіки України за макроекономічними суб'єктами

Висновки і перспективи подальших досліджень.

На основі проведених досліджень можна стверджувати, що тінювий сектор присутній у всіх сферах діяльності і формується макроекономічними суб'єктами. Значний обсяг тінювого обігу припадає на сектори домогосподарств і підприємств, відповідно 25% і 40%. Важливу роль у подоланні тінювої економіки відіграє держава, яка повинна вживати цілий ряд заходів для поступового усунення причин тінізації. Розробляючи рішення, спрямовані на детінізацію національного господарства, органи державної влади та місцевого самоврядування повинні враховувати їх позитивний або негативний вплив на діяльність макроекономічних суб'єктів.

Перспективами подальших досліджень проблем тінізації української економіки може стати визначення ступеня взаємного впливу макроекономічних суб'єктів на формування тінювого сектора, а також пошук науково обґрунтованих та практично дієвих механізмів подолання негативних явищ.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Тінь в Україні: вплив на економіку. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://real-economy.com.ua/publication/22/21545.html>.
2. Матошук Ю.І. Вплив тінювої економіки України на суб'єктів макроекономічних відносин / Ю.І. Матошук // *Мастеріум*. – 2011. – Випуск 44. Економічні студії. – С. 58–62.
3. Логінова К.С. Методичні особливості оцінки масштабів «тінювої» економіки за структурним критерієм / К.С. Логінова // *Управління розвитком*. – 2013. – № 8. – С. 18–21.
4. Суб'єкти макроекономіки та їх взаємодія. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.readbook.com.ua/book/8/222/>.

5. Тіньова економіка України: причини, обсяги та шляхи їх зменшення. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/.../EC210_35.pdf.
6. Сирбу К.Г., Куцемір І.В. Тіньова економіка: види, причини і наслідки. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://intkonf.org/sirbu-kg-kutsemir-iv-tinova-ekonomika-vidi-prichini-naslidki/>.
7. Чайковський Р.І. Причини існування тіньової економіки у прикордонному з Європейським Союзом регіоні / Р.І. Чайковський // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – Л., 2008. – № 611: Проблеми економіки та управління. – С. 98–104.
8. Гронтковська Г.Е., Косік А.Ф. Макроекономіка: Навч. Посіб. – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 672 с.
9. Моніторинг розвитку соціальної сфери за травень 2013 р. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://cpsr.org.ua>.
10. Мазур І.І. Детінізація економіки як пріоритет економічної безпеки України / І.І. Мазур // Стратегічні пріоритети. – 2008. – № 3(8). – С. 76–83.
11. Пальчук О.І. Особливості тіньової економіки України та її вплив на рівень економічного розвитку / О.І. Пальчук // Вісник КНУДТ. – 2013. – №5. – С. 170–175.
12. Місце України за рейтингом «Ведення бізнесу 2013» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : me.kmu.gov.ua/file/link/193720/.../DB_2013.doc.
13. Офіційний сайт державного комітету статистики України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
14. Савіцька О.П., Савіцька Н.В., Кулиняк І.Я. Податкове навантаження як фактор тінізації економіки. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.confcontact.com/2013>.
15. Аналіз наслідків податкових ініціатив, Міністерства доходів і зборів України (аналітична записка). – К., 2012. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ndi-fp.asta.edu.ua/files/doc/konf-30-10/analit.pdf>.
16. Дудін М.М. Вплив тіньової економіки України на її економічну безпеку / М.М. Дудін // Бізнесінформ. – 2011. – № 12. – С. 4–14.
17. Городюк А. Проблеми та шляхи вдосконалення бюджетного менеджменту. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://oldconf.neasmo.org.ua/node/715>.
18. Подолання системної корупції у сфері державних закупівель. Аналітична записка. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua/articles/1414/>.
19. Скільки мільярдів доларів щорічно олігархи вивозять із України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ua-ekonomist.com/5034-sklki-mlyardv-dolarv-schorchno-olgarhi-vivozyat-z-ukrayini.html>.

УДК 332.8:711.8 (477)

Клевцевич Н.А.

кандидат економічних наук,

*викладач кафедри економіки та управління національним господарством
Одеського національного економічного університету*

ПРОЕКТНА ФОРМА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ КОМУНАЛЬНОГО СЕКТОРУ МІСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ ЗА УЧАСТЮ ПРИВАТНИХ ОПЕРАТОРІВ

У статті розглянуті основні аспекти використання проектного підходу як одного з інноваційних механізмів розвитку комунального сектору міського господарства. Наведено аналіз визначення поняття «проект». Охарактеризовано особливості проектного підходу та головні аргументи щодо його використання при побудові взаємовідносин між державним та приватним секторами у цій галузі.

Ключові слова: проект, проектна форма, комунальний сектор, приватний оператор, об'єкти комунальної інфраструктури.

Клевцевич Н.А. ПРОЕКТНАЯ ФОРМА ОБЕСПЕЧЕНИЯ РАЗВИТИЯ КОМУНАЛЬНОГО СЕКТОРА ГОРОДСКИХ ХОЗЯЙСТВ ПРИ УЧАСТИИ ЧАСТНЫХ ОПЕРАТОРОВ

В статье рассмотрены основные аспекты использования проектного подхода как одного из инновационных механизмов развития коммунального сектора городского хозяйства. Приведен анализ понятия «проект». Охарактеризованы особенности проектного подхода и главные аргументы относительно его использования при построении взаимоотношений между государственным и частным секторами в этой отрасли.

Ключевые слова: проект, проектная форма, коммунальный сектор, частный оператор, объекты коммунальной инфраструктуры.

Klevcevic N.A. PROJECT FORM OF PROVIDING OF DEVELOPMENT COMMUNAL TO SECTOR OF MUNICIPAL ECONOMIES IS AFTER PARTICIPATION OF PRIVATE OPERATORS

The article deals with the basic aspects of using the project approach as one of the innovative development mechanism of communal sector of municipal economy. The definition of «project» is analyzed. Also the features of the project approach and the main arguments for its using in the construction of the relationship between the public and private sectors in this area are described.

Keywords: project, project form, communal sector, private operator, communal infrastructure objects.

Постановка проблеми. Комунальний сектор міських господарств нашої країни є одним з найбільш відсталих з багатьма проблемами, які останнім часом загострилися та потребують кардинально інших методів їх вирішення. Протягом усіх років незалежності в комунальному секторі спостерігається зростаюче бюджетне недофінансування проектів, реалізація яких є вкрай необхідною. Одним з варіантів вирішення даної проблеми є симбіоз приватного та державного інвестування і відповідного контролю з боку місцевої влади, громадськості та приватних структур. Проектна

форма і проектно-орієнтована поведінка є ефективним інструментом залучення інвестицій та необхідним базисом в співпраці державного та приватного секторів. Оскільки саме це дозволяє органам місцевого самоврядування сфокусувати увагу і сконцентрувати зусилля на виконанні об'єктових комплексних задач в чітко визначених часових і бюджетних рамках і тому має значні переваги в порівнянні з іншими.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Таку точку зору підтримує значна кількість вітчизняних та зарубіжних дослідників, в тому числі В.Н. Бурков

та Д.А. Новіков, С.Д. Бушуєв, В.А. Верба, О.А. Загородніх, В.І. Воропаєва, Л.І. Воротіна, М.Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоурі, Х. Решке і Х. Шелле, М.А. Рау, деякі інші.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Аналіз наукових праць свідчить, що сучасні дослідники-економісти проблеми проектного підходу і проектно-орієнтованої поведінки дещо спрощують і обмежують їх рамками проектного менеджменту. Достатньо сказати, що тематичні публікації з проблем проектного підходу в житлово-комунальному господарстві, підготовлені українськими економістами, до останнього часу відсутні. Іншим моментом, який підсилює актуальність дослідження, є те, що існуючі науки дослідження проектного менеджменту практично не охоплюють сферу партнерства приватного та державного секторів в зазначеній сфері.

Постановка завдання. Метою статті є розробка пропозицій щодо необхідності впровадження проектного підходу як специфічної методології, що забезпечить розвиток комунального сектору міського господарства за участю приватних операторів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Якщо основним завданням більшості комунальних підприємств є здійснення поточної експлуатації основних фондів з метою надання послуг, то укладання договорів на довічне управління, договорів оренди та концесії, крім зазначеної діяльності, завжди орієнтовані на досягнення певного унікального результату.

Отже, використання цих форм потребує наявності чіткої мети, яка ставиться перед орендарем або концесіонером, обговорення терміну досягнення цілей, складної взаємодії із органами державного та місцевого самоврядування, споживачами послуг та іншими зацікавленими сторонами. Така діяльність набуває ознак проектної, тому, з нашої точки зору, розроблення бізнес-планів в рамках цих форм має бути лише одним з етапів життєвого циклу проекту, у той час як необхідним стає комплексне застосування методології управління проектами.

На основі систематизації матеріалу, викладеного у роботах [1; 2; 3; 4], наведемо сутність проектного управління.

По-перше, зауважимо, що до недавнього часу загальноприйнятим було визначення проекту як документально оформленого плану споруди або конструкції, тобто як сукупність документації, креслень та розрахунків, необхідних для створення об'єкту [2, с. 23]. Проте таке визначення є вузьким і стосується лише технічних проектів, наприклад, в англійській мові для визначення аналогічних понять використовується слово «design». На відміну від цього, у європейських країнах слово «проект» (в англійській мові – project, у німецькій – projekt, у французькій – projet) зберегло базове значення та розглядається як захід, спрямований на досягнення чогось [3, с. 21]. Тобто під проектом можна розуміти цілеспрямоване, заздалегідь заплановане створення, зміну або модернізацію об'єкта, продукту, системи, підприємства, вирішення проблеми.

У науковій та практичній літературі можна знайти багато визначень проекту, але всі вони базуються на наступних ключових характеристиках проекту:

- Цільова спрямованість означає, що проект спрямовується на досягнення мети або комплексу взаємопов'язаних цілей, відтак всі зусилля з його планування та безпосередньої реалізації зосереджуються суто на досягненні кінцевого результату. Це допомагає окреслити коло задач, які вирішуються в

ході реалізації проекту тими з них, які безпосередньо ведуть до мети проекту. Крім того, цільова спрямованість допомагає більш точно встановити часові рамки проекту.

- Унікальність проекту пов'язана із необхідністю проведення специфічних дій, які для організації не є профільними та є однократними, на відміну від поточної діяльності, яка є циклічною. Це потребує максимальної концентрації зусиль на виконанні саме запланованих по проекту робіт, оскільки від цього залежить можливість досягнення мети та дотримання встановлених часових рамок.

- Обмеженість у часі пов'язана із необхідністю визначення початку проекту та його завершення. Звичайний початком проекту є схвалення рішення про його відкриття, завершенням є момент досягнення цілей проекту або коли становиться зрозумілим, що з якихось причин результати не можуть бути досягнуті та приймається рішення про закриття проекту.

Виходячи з зазначених характеристик, виділяють наступні параметри управління проектом: обсяг та заплановані види робіт, бюджет проекту, строки виконання проекту.

Додержання параметрів стає можливим завдяки виконанню процесів управління проектом (процеси ініціації та закриття проекту у цілому та його окремих етапів; процеси планування; процеси виконання; процеси контролю) та функцій проектного управління (управління змістом, управління тривалістю, управління вартістю, управління якістю, управління командою проекту, управління закупівлями, управління інформаційними зв'язками, управління інтеграцією у проекті).

Якісне виконання процесів та функцій проектного управління забезпечується завдяки наявності спеціалізованих інструментів та методів (побудови мережевих моделей та матриць, матриць розділено-адміністративних задач управління, інформаційно-технологічних моделей, побудови організаційних структур управління, методів управління вартістю та тривалістю, методів управління якістю проекту, управління ризиками тощо).

Враховуючи необхідність досягнення результатів (цілей) проекту у визначений термін, тобто обмеженість у часі, проект у своєму розвитку проходить ряд послідовних стадій (етапів) від свого початку до завершення – життєвий цикл. Універсальних підходів до виділення стадій не існує, головне – це визначення так званих контрольних точок, які дають інформацію щодо успішності етапів проходження проектів та оцінки його подальшого розвитку. Важливим є те, що проходження стадій проекту обов'язково узгоджується із роллю учасників проекту, відтак закріплюються їхні обов'язки та відповідальність.

Відповідно до даних, наведених у [5, с. 202], впровадження систем професійного управління проектами у порівнянні із традиційними формами організації управління дозволяє досягати суттєвого економічного ефекту: скорочення тривалості проектів на 7-25%; зменшення трудомісткості на 5-15%; здешевлення будівництва на 10-20%.

Проте автор зауважує, що у сучасних умовах України взаємодія між владою, бізнесом та менеджментом не сприяє успішній реалізації проектів, оскільки характеризується наступними особливостями: влада формує законодавче, політичне та економічне оточення проекту, надає різноманітні дозволи та здійснює контроль за ходом виконання проекту, проте не налаштована на своєчасне прийняття необхідних рішень; бізнес є джерелом та рушійною силою проекту, але

найчастіше він зацікавлений не у самому проекті, а у його результаті (особливо, фінансовій вигоді), при цьому намагається отримати результат будь-якою ціною, навіть із порушенням правил; менеджмент забезпечує професійне управління проектом та найчастіше зацікавлений в процесах реалізації проекту та не відповідає за його фінансовий результат [5, с. 202-203].

Незважаючи на зазначене, ми вважаємо, що впровадження методології проектного управління для вирішення наявних проблем у комунальному секторі міських господарств, особливо під час застосування різноманітних форм управління із залученням приватного сектору, дозволить не лише суттєво підвищити ефективність реалізації планів, але й сприятиме впровадженню взаємодії органів місцевого самоврядування та приватних компаній. Але для цього необхідним є вдосконалення інституціональних умов (зокрема, в частині законодавчого забезпечення), а також впровадження відповідних процедур та інструментів у практиці діяльності органів місцевого самоврядування.

Світовий досвід функціонування державно-приватного партнерства дозволив виявити основні характеристики такої співпраці: тривалість відносин між публічним та приватним партнером; збереження публічної форми власності навіть на споруджені приватним партнером об'єкти; можливість залучення приватним оператором до інвестування ресурсів з різних фінансових джерел, інколи, під державні гарантії; можлива участь держави чи органів місцевого самоврядування у якості співінвестора, з подальшим отриманням частки доходів; просування державою чи органом місцевого самоврядування громадських інтересів у переговорах з приватним партнером; чітке визначення функцій та зобов'язань обох сторін. Крім того, державне приватне партнерство сприяє можливості зменшення бюджетних витраток на розвиток та запровадження нової інфраструктури; прискорення будівництва, необхідного об'єкту, у порівнянні з термінами, якби інвестиції були винятково публічними; отримання доступу до запровадження передових технологій, розроблених чи придбаних приватними компаніями [6].

Виходячи з викладеного, необхідність застосування методології проектного управління під час залучення до комунального сектору міських господарств приватних партнерів не викликає ніяких сумнівів.

Але, як досвід впровадження орендних відносин у водопровідно-каналізаційному господарстві м. Одеси, приватним партнером (ТОВ «Інфокс») навіть не були визначені джерела повернення коштів, у той час згідно договірних умов у розвиток систем водопостачання та водовідведення передбачалося вкладення 500 млн. грн. протягом 5 років. З незрозумілих причин подібна невизначеність влаштувала і міську раду, у той час як її основним завданням є піклування про суспільні інтереси.

Така ситуація є неприпустимою, тому ми вважаємо за необхідне законодавче закріплення положення про обов'язкове розроблення проектів під час реалізації партнерських відносин у сфері комунального сектору міських господарств.

Крім того, це потребує забезпечення відповідного рівня знань у службовців виконавчих органів місцевого самоврядування та у самих приватних операторів, які братимуть участь у розробленні та управлінні подібними проектами. З цієї точки зору в Україні проблеми відсутні, оскільки на цей час налагоджена ефективна система отримання знань з управління проектами та сертифікації як індивідуальних менеджерів, так і організацій в цілому.

Сертифікацію виконує Українська асоціація управління проектами відповідно до розроблених Міжнародною асоціацією управління проектами «Основами професійних знань та системи оцінки компетентності проектних менеджерів» (National Competence Baseline, NCB UA Version 3.0 2006) [7, с. 122].

На основні наведених у п.2.3 характеристик форм залучення приватних операторів до комунального сектору міських господарств можна зробити висновок, що складність проектів в рамках такого партнерства зростатиме від форми до форми: договори на виконання робіт – контракти на управління підприємством – оренда – концесія. Перш за все, це стосується цілей, строків виконання та змісту проектів; ризиками будуть і етапи життєвих циклів проектів.

Найбільш простими є договори на виконання робіт (які не обов'язково повинні мати проектну форму) та довірче управління, оскільки вони є короткостроковими (3-5 років, іноді до 10 років) та існує можливість сформулювати конкретні кінцеві цілі із визначеними термінами їх досягнення.

Більш складними є проекти, які передбачають впровадження орендних відносин із терміном реалізації від 10 до 30 років та, особливо, концесійних угод строком на 10-50 років. З нашої точки зору, незважаючи на те, що на момент розроблення подібних проектів цілі також є конкретними, проте, враховуючи великі строки реалізації, складність заходів, участь великої кількості учасників тощо, протягом реалізації таких проектів цілі та строки виконання етапів можуть коригуватися.

Пов'язано це із неможливістю передбачити всі можливі зміни у зовнішньому середовищі (наприклад, точно встановити тенденції розвитку міста, його майбутній виробничий потенціал, отже і обсяг попиту). Виходячи з цього та враховуючи велику соціальну значущість, до таких проектів слід ставитися більш прискіпливо на стадії їх розроблення, яка на відміну від стадії реалізації, характеризується більш низькими витратами на можливі зміни та управління помилок.

Основна відповідальність лягає на органи місцевого самоврядування, які на нашу думку, особливу увагу повинні звертати на наступні аспекти:

- оцінку альтернативних варіантів (зокрема, з проектом та без нього);
- здійснення прозорого конкурсного відбору приватного партнера;
- публічне обговорення суті проекту та його майбутніх результатів (у тому числі з метою створення сприятливих умов для реалізації проекту з боку місцевої громади);
- відповідність проекту Генеральному плану розвитку міста, іншим місцевим та регіональним програмам;
- забезпечення доступу до послуг для соціально незахищених верств населення;
- забезпечення соціального захисту, у тому числі на основі регламентування розміру та умов перегляду тарифів на послуги;
- забезпечення визначених якісних параметрів послуг;
- дотримання прав та інтересів трудового колективу підприємства;
- дотримання положень законодавства, галузевих норм (нормативів) та стандартів;
- визначення ролей сторін, розподіл функцій та обов'язків;
- справедливий розподіл ризиків, пов'язаних з виконанням проекту;
- визначення умов гарантій приватному операторові;

- можливість враховувати у проєкті в рамках партнерства зміни у середовищі тощо.

Враховування зазначених аспектів повинно здійснюватися органами місцевого самоврядування постійно, але можна виділити і окремі ключові моменти, які можуть співпадати з етапами проведення обґрунтувань та прийняття рішень, а саме:

- Формулювання цілей та завдань (програми розвитку) щодо розвитку підприємств (систем) комунального сектору.

- Оцінка можливих варіантів організації процесу досягнення цілей (реалізації програми розвитку), вибір оптимальної форми (див. рис. 3.1).

- Прийняття рішення щодо застосування обраної форми участі приватного оператора.

- Організація та проведення конкурсного відбору приватного партнера.

- Обговорення із приватним оператором умов реалізації проєкту, документальне оформлення взаємовідносин.

- Участь в реалізації проєкту (в оговорених межах).

- Контроль за роботою оператора.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, можемо зробити висновок, що у процесі реформування об'єктів комунальної інфраструктури органи місцевого самоврядування повинні вдаватися до позитивних перетворень в управлінні ними, аби сприяти формуванню власності територіальної громади, як у кількісному так і у якісному вимірах достатньої та необхідної для забезпечення ефективного функціонування та розвитку місцевого господарства.

Процеси поліпшення зазначених об'єктів пов'язані із необхідністю залучення коштів приватного сектору. Проєктна форма дозволить підходити до вирішення проблем більш системно, та навчить планувати не тільки ресурси, а і конкретні результати.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Кучеренко В.Р., Карпов А.А., Маркітан О.С. Бізнес-планування фірми: Навч. посіб. – К.: Знання, 2006. – 423 с.
2. Мазур І.І., Шапиро В.Д., Ольдерогге Н.Г. Управление проєктами: Учебник для вузов. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2001. – 574 с.
3. Управление проєктом. Основы проєктного управления: учебник / кол. Авт.; под ред. проф. М.Л. Разу – М.: КНОРУС, 2006. – 768 с.
4. Дж. Родни Тернер Руководство по проєктно-ориентированному управлению / Пер. с англ. Под общ. Ред. Воопаяева В.И. – М.: Издательский дом Гребенникова, 2007. – 552 с.
5. Тесля Ю.Н. Оптимизация взаимодействия власти, бизнеса и профессионального менеджмента проєктов в условиях Украины // Тези доповідей V міжнародної конференції «Управління проєктами у розвитку суспільства». Тема: Професійне управління проєктами – шлях до збільшення активів організації. // Відповідальний за випуск С.Д. Бушуев., – К.: КНУБА, 2008. – С. 202–204.
6. Аналіз регуляторного впливу при впровадженні Закону України «Про загальні засади розвитку державно-приватного партнерства в Україні». – Електронний ресурс : http://me.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=123214&cat_id=32862.
7. Бушуев С.Д. Управление проєктами: Основы профессиональных знаний и система оценки компетентности проєктных менеджеров / С.Д. Бушуев, Н.С. Бушуева (National Competence Baseline, NCB UA Version 3.0) К.: ІРДІУМ, 2006. – 208 с.

УДК 336.11(477):001

Король М.М.

викладач кафедри міжнародних економічних відносин
Ужгородського національного університету

ДИНАМІКА ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВІТЧИЗНЯНОГО НАУКОВО-КАДРОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ

У статті здійснено порівняльний аналіз основних складових науково-кадрового потенціалу України та окремих провідних країн світу. Проведено аналіз динаміки джерел фінансування витрат на виконання наукових та науково-технічних робіт за галузями знань, за секторами діяльності, за джерелами і секторами наук. У статті окреслено найбільш проблемні аспекти становлення науки на сучасному етапі.

Ключові слова: науково-кадровий потенціал, наука, фінансування науки, галузь знань, сектор науки.

Король М.М. ДИНАМИКА ФИНАНСОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ОТЕЧЕСТВЕННОГО НАУЧНО-КАДРОВОГО ПОТЕНЦИАЛА

В статье осуществлен сравнительный анализ основных составляющих научно-кадрового потенциала Украины и отдельных ведущих стран мира. Проведен анализ динамики источников финансирования расходов на выполнение научных и научно-технических работ по отраслям знаний, по секторам деятельности, по источникам и секторам наук. В статье обозначены наиболее проблемные аспекты положения науки на современном этапе.

Ключевые слова: научно-кадровый потенциал, наука, финансирование науки, отрасль знаний, сектор науки.

Korol M.M. DYNAMICS OF FINANCIAL SUPPORT OF THE NATIONAL SCIENCE HUMAN RESOURCE CAPACITY

The article carries out a comparative analysis of the main components of the national science human resource potential in Ukraine and several developed countries of the world. It analyses the dynamics of the sources of funds for implementation of scientific and scientific-technical projects by area of expertise, by sector of activity, according to sources and research areas. The article outlines the most problematic aspects of the current situation in national science.

Keywords: the national science human resource capacity, science, funding of scientific research, area of expertise, research area.

Постановка проблеми. Якість економічного розвитку національного господарства країни та її місце у світовій ієрархії у значній мірі визначається обсягом фінансування витрат на науку у валовому внутрішньому продукті. Саме тому в усіх провідних

країнах світу реалізується заохочувальна політика розвитку національної науки та впровадження її досягнень у виробництво, включаючи системну підтримку коштом державних бюджетів наукових досліджень і технологічних розробок. Недаремно

фінансовий аспект індексу науково-технічного потенціалу є складовою інтегрального показника оцінки рівня конкурентоспроможності країни за методикою Всесвітнього економічного форуму. Статтею 54 Конституції України визначено, що держава сприяє розвитку науки та встановленню наукових зв'язків України зі світовим співтовариством. Отже, держава має приділяти велику увагу фінансуванню наукової та науково-технічної діяльності, що включає в себе як проведення прикладних досліджень і розробок, спрямованих на розроблення перспективних технологій, так і фундаментальних досліджень з пріоритетних напрямів розвитку науки і техніки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема розвитку наукової сфери та фінансового забезпечення її діяльності знаходяться в центрі уваги багатьох учених – економістів. Дослідженню цих проблем присвячено праці В. Александрової, О. Анчишкіна, О. Варшавського, І. Галиці, А. Гальчинського, В. Гейцера, С. Глазьева, О. Голіченко, О. Дикіна, П. Друкера, Г. Доброва, І. Єгорова, В. Іванова, Н. Іванової та ін. Протягом останніх десятиліть опубліковано чимало наукових робіт, у яких обґрунтовується питання зростаючої ролі науки в соціально-економічному розвитку країни. Але разом з тим проблеми фінансування наукової діяльності з позиції комплексного підходу до вирішення стратегічних державних завдань, на наш погляд, потребує подальших досліджень.

Постановка завдання. Здійснити аналіз та дати оцінку стану, а також ефективності фінансового забезпечення наукових досліджень в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Науково-кадровий потенціал України складається з двох основних частин: науковці, що працюють в науково-дослідних установах Національної академії наук та галузевих наукових установах, і науковці, що зайняті у вищих закладах освіти. Кількісне співвідношення між ними варіюється в межах 50:50. Особливість роботи останніх полягає в тому, що поряд з науковою роботою вони, в більшості випадків ведуть педагогічну діяльність, яка, певною мірою, виступає формою апробації результатів наукових досліджень. Згідно з вимогами вищої школи України кожен викладач має займатися науковою діяльністю, що розцінюється як запорука його науково-педагогічного професіоналізму і втілюється в інноваційні курси, теми курсів, програми. Друга особливість організації наукової роботи у вищих закладах освіти – наявність у структурі більшості навчальних закладів спеціальних науково-дослідних центрів, на які державою покладається завдання ведення науково-дослідних, проектно-конструкторських та технологічних робіт [1].

У стратегії економічного і соціального розвитку України збереження й розвиток наукового потенціалу було проголошено провідним чинником економічної політики держави [2]. Вирішення цього завдання визначається, перш за все, фінансуванням наукових досліджень і розробок. Загальний рівень фінансування науки вважається однією з ключових характеристик інноваційності країни, її готовність до побудови суспільства, що базується на знаннях [3].

У світовій практиці вважається, що наука є найбільш ефективною сферою капіталовкладень, прибуток від яких становить 100-200%, що набагато перевищує рівень рентабельності в інших галузях. За даними зарубіжних економістів на один долар витрат на науку щорічно припадає прибутку 4-7 дол. США. В Україні ефективність науки також досить велика. На 1 гривню витрачену на науково – дослідні робо-

ти і дослідно – конструкторські розробки, прибуток становить 3-8 гривень. Зарубіжний досвід показує, що поява у кінці минулого століття в Європі університетів «дослідницького» або «підприємницького» типу, в яких поєднується наукова й освітня діяльність на основі інноваційних технологій і принципів управління, є найкращим середовищем та центром інноваційного розвитку. Нова модель інноваційного розвитку запропонована професором Стенфордського університету Генрі Іцковіца, яка ґрунтується на тісній співпраці університету з бізнесом та поєднує навчання, наукові дослідження й інновації, дозволяє впроваджувати високі технології і виводити їх на ринки. Вищий навчальний заклад підприємницького типу виступає учасником ринків освітніх послуг і продуктів, праці, наукомістких розробок і послуг [4, с. 35].

За даними останнього звіту Всесвітнього економічного форуму про глобальну конкурентоспроможність у 2012-2013 рр. Україна серед 144 країн посіла 73-є місце та поліпшила позицію на 9 пунктів (у 2011/2012 – 82 місце). За індексом економіки знань Україна перебуває на 56 місці в світі. Рейтинг України за підіндексом «Інновації» відповідає 71-му місцю, а за підіндексом «Технологічна готовність» – 81-му місцю [5]. Таким чином, з великою частотою впевненості можна стверджувати, що, незважаючи на глобальні економічні тенденції, що спонукають Україну стати на шлях інноваційного розвитку, базованого на впровадженні новітніх розробок науки та техніки, наша держава далеко відстає від провідних держав світу.

Ми вважаємо, що наукова система України сьогодні переживає скрутні часи. Так склалося, що вищі навчальні заклади в нашій країні формувалися впродовж десятиліть як інститути для навчання, а не організації для проведення наукових досліджень. У США, до прикладу, «середній» професор університету витрачає 60% часу на дослідження і 40% – на навчання студентів.

Проаналізувавши діяльність навчальних і наукових закладів України, можна стверджувати, що в значній більшості вузів увійшло в практику проведення наукових досліджень, публікацій наукових статей в журналах, оплата опонентів і самого захисту дисертацій за кошти здобувачів дисертаційних робіт, що негативно позначилося на їх якості. Більше того, в окремих випадках контролюючі органи, зокрема підрозділи Державної фінансової інспекції, при проведенні перевірок господарської діяльності наукових установ трактують надання установами на безоплатній основі послуг з прийому вступних іспитів до аспірантури, кандидатських іспитів, захистів дисертацій та інших послуг із підготовки наукових кадрів як недоотримання установами коштів. В актах перевірки записують це як порушення фінансової дисципліни з вимогою здійснювати ці послуги на платній основі. Дисертант впевнена, що в Україні потрібно заохочувати підприємницьку діяльність студентів, професорів, випускників вузу, розвивати нові форми організації взаємодії вузів і НАН, особливо на регіональному рівні.

Світовий досвід показує, що вплив науково-технічного потенціалу на прискорення соціально-економічного розвитку країни відбувається лише тоді, коли наукоємність ВВП перевищує 0,9% ВВП. Інакше втрачається економічна функція науки. У США поставлено мету довести витрати на дослідження і розробки до рекордного для країни рівня – понад 3% ВВП, аби зберегти технологічне та економічне лідер-

ство у світі. Ці інвестиції спрямовуються на розробку проривних технологій, які забезпечать прогрес технологічного базису економіки на наступні десятиліття [6]. Саме тому країни Європейського союзу, маючи за мету створити конкурентоспроможну економіку і суспільство, у Лісабонській стратегії 2000 р. ухвалили довести витрати на наукові дослідження і розробки до 3% ВВП [7].

На рис. 1 зображено показник наукоємності ВВП у розвинених країнах, в тому числі України.

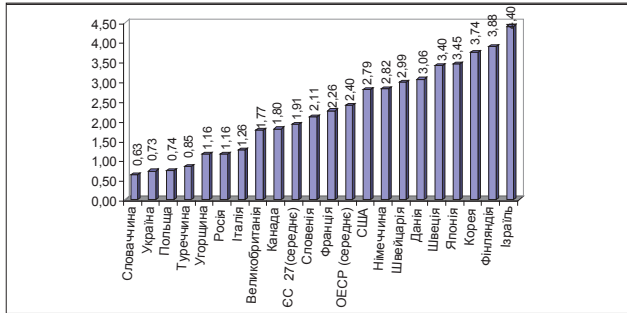


Рис. 1. Частка витрат на НДДКР у ВВП, % [5]

До прикладу максимальний розмір показника наукоємності ВВП наявний у Ізраїлі (4,4%), натомість як в Україні даний показник досягнув рівня 0,73%. Саме розмір такого показника говорить про інноваційний характер держави.

Глобальні витрати на науку за останні 10 років зростають щорічно в 1-2 рази вищими темпами, ніж зростання світової економіки. Середньосвітовий показник наукоємності ВВП становить 1,9%, а у передових країнах він досягає 5%. Найбільш розвинені країни світу подолали поріг витрат на наукові дослідження у 3% ВВП. У 2013 році фінансування впало до 0,29% ВВП [8].

Аналіз джерел фінансування наукової діяльності завжди посідає центральне місце у дослідженнях проблем даної галузі. Одним із основних важелів здійснення державної політики у сфері наукової та науково-технічної діяльності є бюджетне фінансування. Законом визначено, що Держава забезпечує бюджетне (базове та програмно-цільове) фінансування наукової та науково-технічної діяльності у розмірі не менше 1,7 відсотка ВВП України [9], проте жодного разу за всю історію незалежної України ця норма не виконувалася.

Разом з тим характерною для України є складність організаційної структури управління наукою, яка містить значну кількість міністерств, відомств, фондів та ін. Автор впевнена, що жодна з цих структур не є відповідальною за науково-інноваційну політику як єдиний представник влади. НАН України, галузеві державні академії наук і Міністерство освіти та науки України, галузеві міністерства, Державне агентство з питань науки, інновацій та інформатизації, Державне агентство з інвестицій та управління національними проектами, здійснюють власну науково-технічну та інноваційну діяльність.

Ми вважаємо, що у країні відсутня концентрація інтелектуальних та фінансових ресурсів на стратегічно важливих напрямках розвитку. За даними Національного інституту стратегічних досліджень при Президентові України загалом в Україні налічується понад 30 розпорядників бюджетних коштів, які спрямовуються на науку. Діють вони без загальної координації та спільних цілей та конкурують між собою в умовах обмежених ресурсів.

Фінансування наукової та науково-технічної сфери визначається нормами Закону України «Про наукову і науково-технічну діяльність». Згідно статті 34 Закону «фінансове забезпечення наукової і науково-технічної діяльності здійснюється за рахунок коштів Державного бюджету України, власних або залучених коштів підприємств, установ та організацій, коштів вітчизняних та іноземних замовників робіт, грантів, інших джерел, не заборонених законом» [9].

Згідно цього ж Закону базове фінансування надається для забезпечення фундаментальних наукових досліджень, підготовки наукових кадрів, розвитку інфраструктури наукової і науково-технічної діяльності та збереження наукових об'єктів, що становлять національне надбання.

Прийнята Державна програма активізації розвитку економіки на 2013-2014 роки, на жаль, спрямована в основному на розвиток технологій другого та третього укладів, тоді як світова економіка розвиває високі технології п'ятого, шостого укладів [10].

Витрати на наукову сферу України також щорічно зростають в абсолютному вимірі, але при цьому їхня частка у ВВП, як уже відмічалось, становить менше 1% ВВП (рис.2).

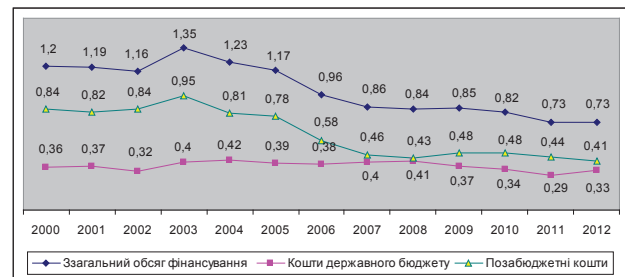


Рис. 2 Динаміка показника наукоємності ВВП в Україні [5]

Процес фінансування освіти залежить від базового підходу до його здійснення та передбачає вибір з можливих альтернатив: державне та комерційне фінансування, за рахунок спонсорських внесків, комбіноване фінансування тощо. Фінансування державних закладів освіти здійснюється за рахунок коштів відповідних бюджетів, коштів галузей національного господарства, держпідприємств, організацій, а також додаткових джерел. Форми фінансування освіти в межах державних та недержавних джерел наведено в табл. 1.

Дослідження, що ведуться науковцями вищих закладів освіти, поділяються на дві категорії: бюджетні, які фінансуються за рахунок коштів державного бюджету і входять до складу індивідуального навантаження викладача, і госпрозрахункові (комерційні), які виконуються на замовлення різних інституцій і ними фінансуються. Перша категорія досліджень є переважно фундаментальними, друга – прикладними. Фінансування фундаментальних та пошукових досліджень, наукових досліджень, проектів державного значення у вищих закладах освіти, науково-дослідних установ системи освіти здійснюється на конкурентній основі в обов'язі, не меншому від 10% державних коштів, що виділяються на утримання вищих закладів освіти. Результати прикладних досліджень, проведених у вищих закладах освіти, розцінюються країною як товар.

Провівши аналіз обсягів науково-дослідних і проектно-конструкторських робіт, виконуваних науковцями-освітянами, дисертант прийшла до невтішного

Таблиця 1
Джерела фінансування закладів вищої освіти

Державне фінансування вищої освіти	Недержавне фінансування вищої освіти
- пряме фінансування (з одного або декількох рівнів державного управління) на основі кошторисів або нормативів;	- кошти одержані на навчання, підготовку підвищення кваліфікації та перепідготовку кадрів відповідно до укладених договорів;
- додаткові асигнування за окремими категоріальними програмами, заходами тощо (наприклад програма підтримки кращих студентів);	- плата за надання додаткових освітніх послуг;
- дотації або субвенції для вирівнювання диспропорцій між регіонами;	- кошти одержані за науково – дослідні роботи та інші роботи, виконані закладом освіти на замовлення підприємств, установ, організацій та громадян;
- фінансування специфічних програм (кредитування навчання, ваучерна освіта, харчування малозабезпечених дітей);	- доходи від реалізації продукції навчально – виробничих майстерень, підприємств, дільниць і господарств від надання в оренду приміщень, споруд, обладнання;
- виділення матеріальних ресурсів, надання пільг;	- дотації з місцевих бюджетів;
- за формулою, яка враховує певні кількісні та якісні показники діяльності навчального закладу;	- кредити і позички банків, дивіденди від цінних паперів та доходи від розміщення на депозитних вкладах тимчасово вільних позабюджетних коштів;
- за конкурсом; - «блокові» гранти; - на рівні минулого року.	- добровільні грошові внески, матеріальні цінності одержані від підприємств, установ, організацій, громадян.

висновку про те, що цей обсяг зменшується. Так, у 1998 р. їх обсяг становив 68,8% обсягу робіт, виконаних у 1991 р. Однак обсяг робіт, що виконувалися за рахунок коштів державного бюджету, за цей же час зріс у 2,5 рази, що означало домінування державного фінансування наукової діяльності у вищих навчальних закладах: в 1998 р. частка робіт, що фінансується державою, склала 78,2%, в той час як в 1991 р. вона становила 21,8%, в 1995 р. – 44,6%, в 2010 р. – 41%, а в 2012 р. – 45%.

Аналіз динаміки фінансового забезпечення, який наведено в таблиці 2, показує, що в основному наука працює за рахунок коштів державного бюдже-

ту та коштів замовників. При цьому частка такого джерела, як кошти замовників, продовжує зростати більш значними темпами, що відіграє важливу роль у збереженні існуючого науково – технічного потенціалу країни. Таким чином, аналізуючи статистичні дані 2005-2012 р., можемо стверджувати, що обсяги видатків за джерелами фінансування зростали, за винятком 2009 року (зменшення фінансування на 2,53%, в порівнянні з 2008 роком). Обсяги виділених коштів з держбюджету у 2005-2012 рр. мали незначні коливання, зменшившись у 2009 році на 13,07% до попереднього року, проте в цілому вони зросли за досліджуваний період у 2,75 рази (з 1711,2 тис. грн. до 4709,1 тис. грн.). Обсяги виділених власних коштів та коштів замовників – іноземних держав із 2005 по 2012 рр. продовжували зростати та в порівнянні з 2005 роком збільшилися відповідно на 331% та 162,5%. Проте, кошти виділені з інших джерел із 2009 по 2011 роки включно зменшувалися відповідно на 7,9%, 21% та 11,7%. Обсяги фінансування за рахунок коштів вітчизняних – замовників у досліджувані роки зростали, окрім 2009 року.

Можна стверджувати з великою долею ймовірності, що в цілому позитивною є тенденція у фінансуванні науково-дослідних робіт коштами іноземних держав. Розвиваючись у даному напрямку ситуація вказує на той факт, що вітчизняні науково-дослідні установи попри складності розвитку і далі виконують наукові дослідження на світовому рівні і знаходять додаткові кошти за межами України. Водночас дана тенденція може привести і до негативних наслідків, адже за умови недофінансування цих наукових установ вітчизняними джерелами може ще більше загостритись проблема відтоку кадрів і результатів наукових робіт за межами України.

Таким чином, і сьогодні найбільш важливим джерелом фінансування вітчизняних науково-дослідних робіт виступають кошти державного бюджету, власні кошти наукових установ, кошти вітчизняних та іноземних замовників, які зростають найбільш стабільними темпами. Досвід технологічно розвинутих країн – це зростаючі обсяги інвестицій у науково дослідні роботи з боку корпорацій, в т.ч. міжнародних (транснаціональних корпорацій), частка яких у фінансуванні науки досягає 70% від загальних витрат.

Подальший аналіз досліджуваної теми засвідчує про істотні зміни у динаміці фінансового забезпечення наукових та науково-технічних робіт за галузями в Україні.

Таблиця 2

Джерела фінансування витрат на виконання наукових та науково-технічних робіт*

Рік	Джерела фінансування											
	Всього		з держбюджету		з власних коштів		з коштів вітчизняних замовників		з коштів ноземних замовників		з інших джерел	
	млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%
2000	2046,3	100	614,5	30,0	61,3	3,0	785,8	38,4	477,1	23,3	107,6	5,3
2005	5160,4	100	1711,2	33,2	338,5	6,6	1680,1	32,6	1258	24,4	172,6	3,3
2006	5164,4	100	2017,4	39,1	462,7	9,0	1563,3	30,3	1000,9	19,4	120,1	2,3
2007	6149,2	100	2815,4	45,8	521,1	8,5	1725,7	28,1	978,7	15,9	108,3	1,8
2008	8024,8	100	3909,8	48,7	592,5	7,4	2072,2	25,8	1254,9	15,6	195,4	2,4
2009	7822,2	100	3398,6	43,4	629,4	8,0	1870,8	23,9	1743,4	22,3	180	2,3
2010	8995,9	100	3704,3	41,2	872	9,7	1961,2	21,8	2315,9	25,7	142,5	1,6
2011	9591,3	100	3859,7	40,2	841,8	8,8	2285,9	23,8	2478,1	25,8	125,8	1,3
2012	10470,4	100	4709,1	45,0	1121,3	10,7	2458,4	23,5	2045	19,5	136,6	1,3

* розроблено автором на базі статистичних щорічників України за аналізовані роки

Що стосується фінансування наукової сфери за рахунок коштів державного бюджету та коштів замовників, то протягом досліджуваного періоду наявна тенденція до зростання обсягів видатків на науку. Серед найбільших пріоритетів України в останні роки були суспільні науки, фінансування яких у 2012 році в порівнянні з 2011 роком, збільшилося в 1,2 рази, проте не всі їх галузі підтримувалися однаково.

У структурі розподілу витрат за галузями наук найбільш питому вагу мають технічні науки (рис. 3 та 4 – в 2005 р. – 66%, в 2012 р. – 55%). Що стосується природничих і технічних наук, то тут зв'язок динаміки фінансового забезпечення і кадрового потенціалу складний. У нашій країні кошти продовжують виділятися в основному на заробітну плату працівників науки і практично не витрачаються на техніку експерименту. Очевидним є той факт, що така політика найбільш згубно виявляється для технічних дисциплін – їх фінансування за останні роки мало змінювалося, але старіння обладнання дійшло до тієї межі, за якою починається катастрофічне вироблення наукового процесу. Природничі науки ви-

явилися менш чутливими до цього, тим більше, що їх фінансова підтримка в порівнянні 2012 року до 2005 року зросла в 2,7 рази, натомість як технічних – зростання лише в 1,7 рази.

Що стосується динаміки фінансового забезпечення наукової сфери за секторами діяльності, то в 2012 році в порівнянні з 2005 роком наявна потужна тенденція до зростання фінансування науки.

Фінансування надається кожному сектору науки пропорційно чисельності фахівців, які виконують наукові та науково-технічні роботи відповідно до даного сектору. Протягом аналізованого періоду у всіх секторах (табл. 3) спостерігається тенденція до зростання номінальних обсягів фінансування на наукову діяльність, які в 2012 році збільшення майже в 2 рази в порівнянні з 2005 роком. У державному секторі обсяги фінансування в 2012 році збільшилися в 2,7 рази порівняно з 2005 роком, у підприємницькому секторі – в 1,7 рази, у секторі вищої освіти – в 3 рази.

Критичним відставанням України є вкрай низька участь приватного сектору у фінансуванні науки. Тоді, як значна роль корпоративних структур (бізне-

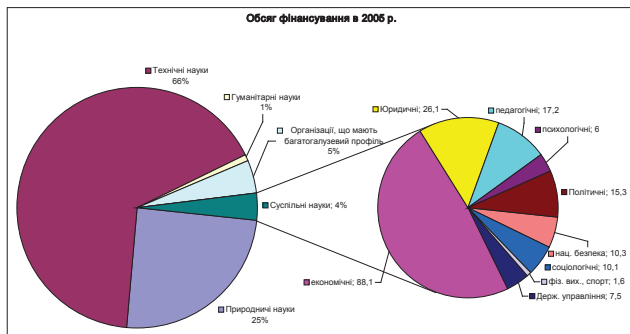


Рис. 3. Обсяг фінансування наукової сфери в 2005 році*

* розроблено автором на базі статистичних щорічників України за аналізовані роки

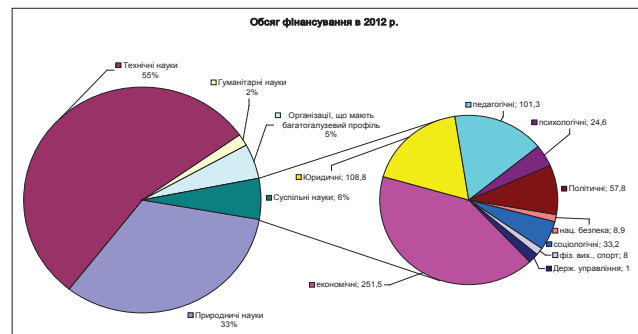


Рис. 4. Обсяг фінансування наукової сфери в 2012 році*

* розроблено автором на базі статистичних щорічників України за аналізовані роки

Таблиця 3

Динаміка фінансування витрат на виконання наукових та науково-технічних робіт за секторами діяльності*

		Всього	Державний сектор	Підприємницький сектор	Сектор вищої освіти	Приватний неприбутковий сектор	
Обсяг фінансування	2005	млн. грн.	5160,4	1556,9	3359,8	243,7	-
		%	100,00	30,17	65,11	4,72	0,00
	2010	млн. грн.	8995,8	3274,4	5156,1	565,1	0,2
		%	100,00	36,40	57,32	6,28	0,00
	2011	млн. грн.	9591,3	3639,8	5343,3	608,0	0,2
		%	100,00	37,95	55,71	6,34	0,00
	2012	млн. грн.	10558,9	4270,3	5558,3	730,0	0,3
		%	100,0	40,4	52,6	6,9	0,0

* розроблено автором на базі статистичних щорічників України за аналізовані роки

Таблиця 4

Фінансування наукових досліджень і розробок за видами робіт і секторами наук*

Напрямок фінансування	Рік	У т. ч. за секторами				Всього
		академічний	галузевий	вищої освіти	заводський	
фундаментальні дослідження	2011	1871,8	113,5	215,4	0	2200,8
	2012	2225,5	156,5	233,3	0	2615,3
прикладні дослідження	2011	822,8	745,0	245,5	0	1813,9
	2012	871,7	824,2	322,5	4,9	2023,3
науково-технічні розробки	2011	223,6	3414,1	98,4	762,5	4498,7
	2012	209,9	3793,2	99,6	678,7	4781,4

* розроблено автором на базі статистичних щорічників України за аналізовані роки

су) спостерігається в Південній Кореї (76,1%), Фінляндії (70,4%), Німеччині (70,4%). В Україні цей показник складає 34,5% [11].

Розподіл фінансування за видами робіт і секторами наук свідчить, що як в 2011 році, так і в 2012 році найбільші частки обсягу фінансування припадають на фундаментальні і прикладні дослідження. Щодо галузевого сектора, то значна частка (близько 76% у 2011 році та 80% у 2012 році) припадає на фінансування науково – технічних розробок (табл. 4).

Варто відмітити, що галузевий сектор є найбільшим сектором науки за фінансовими та кадровими ресурсами. Даний сектор виконує прикладні дослідження та розробки в науково – дослідних установах, що підпорядковані відповідним міністерствам та відомствам та які фінансуються даними міністерствами. Особливо руйнівними стали наслідки безвідповідального ставлення держави до галузевої науки. У державному реєстрі наукових установ, яким надається підтримка держави, залишилося тільки 20 галузевих інститутів з 210. Таке скорочення чисельності інститутів зумовлено відсутністю замовлення на наукову продукцію, скорочення обсягу робіт з основної діяльності. Також тяжкий тягар на галузеві науково дослідні інститути лягла сплата за рахунок власних коштів пенсій науковим співробітникам.

Академічний сектор займається вирішенням фундаментальних та прикладних наукових проблем, найбільша увага якого приділена виконанню великого обсягу фундаментальних досліджень, які підтримуються державою та отримують пряме державне фінансування.

Основа ж мета вузівського сектору полягає у кадровій підготовці висококваліфікованих спеціалістів.

За інформацією від Держінформнауки України щорічно від головних розпорядників бюджетних коштів на виконання вимог пункту 15 постанови Кабінету Міністрів України від 25 серпня 2004 р. № 1084, у 2011 році кошти Державного бюджету України, передбачені на виконання наукових досліджень та науково-технічних розробок, отримували 34 розпорядники бюджетних коштів.

Найбільшу частку фінансування із загального фонду державного бюджету у 2011 році отримали п'ять розпорядників бюджетних коштів – з 370,0 млн. гривень, що становить майже 84% від загального обсягу коштів, передбаченого цим фондом на проведення досліджень і розробок. До переліку таких розпорядників увійшли: Національна академія наук України – 2 157,9 млн. гривень (53,6%), Національна академія аграрних наук України – 432,1 млн. гривень (10,7%), Міністерство освіти і науки, молоді та спорту України – 382,9 млн. гривень (9,5%), Національна академія медичних наук України – 215,8 млн. гривень (5,4%) та Державне агентство з питань науки, інновацій та інформатизації України – 181,3 млн. гривень (5%) (рис. 5).

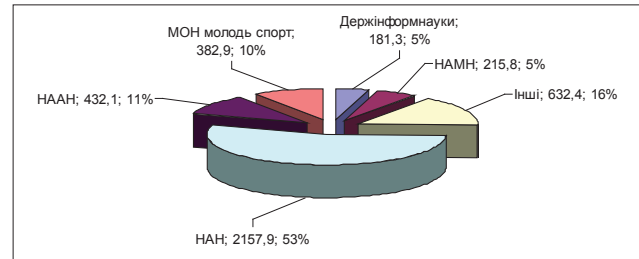


Рис. 5. Розподіл обсягів бюджетного фінансування у 2011 р. в розрізі головних підрядників, млн. грн. (%) [12]

Аналогічно, і в 2012 році найбільшу частку фінансування науки із загального фонду держбюджету мали п'ять розпорядників – майже 82% видатків (3918,5 млн грн) (рис. 6).

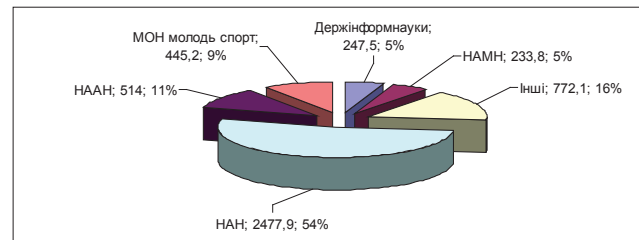


Рис. 6. Розподіл обсягів бюджетного фінансування у 2012 р. в розрізі головних підрядників, млн. грн. (%) [5]

Одним із показників розвитку країни є диференціація доходів населення і ступінь соціального розшарування. В Україні співвідношення витрат найбільш і найменш забезпеченого населення складає десятки разів. Рівень заробітної плати науковців значно, і в негативну сторону, відрізняється від інших груп. За статистичними даними у 2010 році заробітна плата науковців збільшилася на 12,44% і становила 2874 грн. (2556 грн. – у 2009 р.), що майже на рівні заробітної плати працівників промисловості (2580 грн.) та значно нижче оплати праці у сфері фінансової діяльності (4601 грн.) та майже на одному рівні з органами державного управління (2747 грн.).

За статистичними даними у 2012 році заробітна плата науковців збільшилася на 16% і становила 3790 грн. (3270 грн. – у 2011 р.), що майже на рівні заробітної плати працівників промисловості (3500 грн.), та значно нижче оплати праці у сфері фінансової діяльності (5954 грн.).

Висновки з проведеного дослідження. Проведений аналіз стану науково-кадрового потенціалу України свідчить про необхідність вирішення цілого комплексу проблем, які пов'язані з кадрами, фінансуванням та матеріально-технічним забезпеченням науки.

Представлений аналіз підтверджує актуальність проблеми дослідження, а також необхідність негай-

Таблиця 5

Динаміка середньомісячної заробітної плати за видами економічної діяльності, грн.*

Вид діяльності	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Освіта	156	641	806	1060	1448	1611	1889	2081	2527
промисловість	302	967	1212	1554	2017	2117	2580	3120	3500
фінансова д-сть	560	1553	2050	2770	3747	4038	4601	5340	5954
органи державного Управління	335	1087	1578	1852	2581	2513	2747	3053	3442
наукові дослідження та розробки	303	1048	1323	1741	2336	2556	2874	3270	3790

* розроблено автором на базі статистичних щорічників України за аналізовані роки

ної модернізації вітчизняної системи формування й реалізації науково-технологічної політики. Подальше ігнорування соціальних аспектів розвитку вітчизняного науково-кадрового потенціалу, особливо тієї його частини, яка відповідає за пріоритетні напрями наукової діяльності, дедалі більше унеможливує інноваційний розвиток України та ефективне застосування нових знань на шляху соціально-економічного зростання. Усі заходи, які спрямовано на підтримку й удосконалення інноваційної, науково-технічної складової розвитку вітчизняного науково-кадрового потенціалу, і надалі не матимуть ефекту саме через соціальну складову. Недостатня соціальна підтримка наукового потенціалу в Україні продовжує негативно впливати як на моральний стан учених, так і на рівень виконання ними своїх професійних обов'язків. І на сьогодні значна частина фахівців (в основному молодь з науковими ступенями) практично всіх категорій не бачить достатніх перспектив перебування в науці.

Автор переконана, що саме недостатній рівень фінансового забезпечення вітчизняного наукового потенціалу (враховуючи інфляційні процеси) є причиною основних соціально-економічних суперечностей, адже не дозволяє:

- втримати у вітчизняних наукових установах талановиту молодь та перешкодити процесу її виїзду за кордон або переходу у більш фінансово забезпечені сектори економіки;

- ліквідувати диспропорції у кадровій структурі;
- забезпечити житлом тощо.

Водночас Україна і сьогодні є державою, що володіє достатньо вагомим науково-кадровим потенціалом, який, незважаючи на негативні тенденції, позитивно впливає на її розвиток.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Фінніков Т. Загальний огляд системи вищої освіти України [Електронний ресурс]. Режим доступу : https://www.google.com.ua/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=15&cad=rja&uact=8&ved=0CDoQFjAEoAo&url=http%3A%2F%2Frefdb.ru%2Flook%2F1902656-pall.html&ei=k7SqU4a_D6PnywPHpIDADA&usg=AFQjCNEKQutXB63D3v8rCcap_ZbcTr6r1g&sig2=0IMSlqCi-Trjd1rTia-45w&bvm=bv.69620078,d.bGQ.
2. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізації них викликів/Авт. – упоряд. Г.О.Андрощук, І.Б.Жилаєв, Б.Г.Чижевський та ін.. – К. : Паплагментське вид-тво, 2009. – 632 с.
3. Маліцький Б.А., Попович О.С., Соловійов В.П. та ін. Раціональне фінансування науки як передумова розбудови знаннєвого суспільства в Україні. – К. : Фенікс, 2004. – 31 с.
4. Пузанков Д.В. Стратегія розвитку технічного університета // Высшее образование сегодня. – 2002. – № 7-8. – С. 34–43.
5. Науково-технологічна сфера України. Державне агентство з питань науки, інновацій та інформатизації України. – К., 2013. – 25 с.
6. Комітет з питань науки і освіти. Науково – аналітична записка: Стан фінансування наукової і науково – технічної діяльності в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.google.com.ua/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&cad=rja&uact=8&ved=0CBsQFjAA&url=http%3A%2F%2Fkno.rada.gov.ua%2Fkomosviti%2Fcontrol%2Fuk%2Fpublish%2Farticle%3Bjsessionid%3D4716BDB3E2F6DB84D06379D098F9CBB3%3Fart_id%3D54520%26cat_id%3D54448%26mustWords%3D%25D1%2580%25D0%25BE%25D0%25B7%25D0%25BC%25D1%2596%25D1%2580%26searchPublishing%3D1&ei=A7eqU8XMLamBywPit4LgDA&usg=AFQjCNH9d3PMvmp_A5PewOrgbqrTzlpLUA&sig2=wXu3irROiXKy9BlcPnjHFw&bvm=bv.69620078,d.bGQ.
7. Лісабонська стратегія 2000 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.europarl.europa.eu/summits/lis1_en.htm.
8. Слухання у Комітеті Верховної Ради України з питань науки і освіти 13 березня 2013 р. : «Про стан та законодавче забезпечення фінансування наукової і науково-технічної діяльності» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.google.com.ua/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=3&cad=rja&uact=8&ved=0CC8QFjAC&url=http%3A%2F%2Fkno.rada.gov.ua%2Fkomosviti%2Fcontrol%2Fuk%2Fpublish%2Farticle%3Bjsessionid%3DCD4465DA48486A36F31C245BD0327A7B%3Fart_id%3D56346%26cat_id%3D49595&ei=MbuqU63SAqnywOUmYCGDA&usg=AFQjCNHGGGgdS3Aqy78EE6747tqGnW_gpQ&sig2=POQ74CEhCDhDDXvCcuOKQ&bvm=bv.69620078,d.bGQ.
9. Закон України про наукову і науково-технічну діяльність. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1977-12/page2>.
10. Державна програма активізації розвитку економіки на 2013–2014 роки. Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=246812864&cat_id=246812855.
11. Левковська Л.В. Стан та перспективи розвитку науково-технічного потенціалу України / Л.В. Левковська // Вісник СумДУ. – 2007. – № 5. – С. 23–29.
12. Матеріали МОН України. Додаток 1 до листа МОНмолодьспорту Інформаційні матеріали до слухань в Комітеті Верховної Ради України з питань науки і освіти «Про стан та законодавче забезпечення фінансування наукової і науково-технічної діяльності» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.naukaivlada.in.ua/publichnoe-upravlenie/parlamentskie-preniya/materialy-mon-ukrainy>.
13. Офіційний сайт державної статистики України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.

УДК 338.24

Криленко В.І.

*кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів
Національного університету кораблебудування імені адмірала Макарова*

ДЕРЖАВНА ПІДТРИМКА АГРАРНОГО СЕКТОРУ ЯК СКЛАДОВА РЕГУЛЯТОРНОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВИ

Визначено особливості регуляторної політики держави та її роль у підтримці аграрного сектору економіки. Визначено динаміку зміни показників сукупної підтримки сільського господарства України. Виявлено проблеми регуляторної політики у сфері державної підтримки сільськогосподарського виробництва, та внесені пропозиції щодо її удосконалення.

Ключові слова: регуляторна політика, підтримка аграрного сектору, видатки бюджету, державна підтримка, сукупна підтримка сільського господарства.

Крыленко В.И. ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА АГРАРНОГО СЕКТОРА КАК СОСТАВЛЯЮЩАЯ РЕГУЛЯТОРНОЙ ПОЛИТИКИ ГОСУДАРСТВА

Определены особенности регуляторной политики государства и ее роль в поддержке аграрного сектора экономики. Определена динамика изменения показателей совокупной поддержки сельского хозяйства Украины. Выявлены проблемы регуляторной политики в сфере государственной поддержки сельскохозяйственного производства, и внесены предложения относительно ее усовершенствования.

Ключевые слова: регуляторная политика, поддержка аграрного сектора, расходы бюджета, государственная поддержка, совокупная поддержка сельского хозяйства.

Krylenko V.I. GOVERNMENT SUPPORT OF THE AGRARIAN SECTOR AS A COMPONENT OF REGULATORY POLICY OF THE STATE

Peculiarities of regulatory policy of the state and its role in the support of the agrarian sector of economy are defined. Dynamics of the change of indexes cumulative support of the agriculture of Ukraine are defined. Problems of regulatory policy in the sphere of government support the agriculture are revealed, proposals as to its improvement are introduced.

Keywords: regulatory policy, support of the agrarian sector, budget's charges, government support, cumulative support of the agriculture.

Постановка проблеми. Забезпечення економічної безпеки в аграрному секторі зумовлює необхідність системного підходу до аналізу сучасних процесів розвитку аграрного виробництва з метою розроблення відповідних напрямів регуляторної політики, які здатні забезпечити швидку адаптацію аграрного сектору до нових умов господарювання. Серед них особливе місце належить обґрунтуванню теоретичних та практичних засад державної підтримки сільського господарства.

Звернемо увагу на те, що державну підтримку не можна ототожнювати з державним регулюванням, оскільки останнє може бути спрямоване не тільки на стимулювання зростання виробництва, а й на їхнє обмеження. В сільському господарстві прикладом обмеження виробництва окремих видів сільськогосподарської продукції є програми, що застосовуються в країнах ЄС та США. Таким чином, реалізуючи обмежувальну функцію, держава може водночас справляти стимулюючий вплив через систему державного регулювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми державної підтримки сільського господарства досліджувалися в працях вітчизняних вчених: С.М. Кваші [1], М.Ю. Коденської [2] та ін., які розглядали методологічний базис державної підтримки розвитку аграрного сектору економіки. Проте особливості регуляторної політики держави та її роль у підтримці аграрного сектору економіки в сучасній науці розглядаються опосередковано, що й обумовило актуальність і об'єктивну необхідність подальшого розгляду питань державної підтримки аграрного сектору як складової регуляторної політики.

Постановка завдання. На основі викладеного можна сформулювати дослідження, яке полягає у визначенні особливостей регуляторної політики держави в підтримці аграрного сектору економіки та внесенні пропозицій щодо її удосконалення.

Виклад основного матеріалу. Поняття «державна підтримка» в економічній літературі трактують неоднозначно, найчастіше трапляються й узагальнюються такі поняття, як державна підтримка, державне регулювання, фінансова підтримка чи державна допомога [2, с. 15]. Навіть у Законі України «Про державну підтримку сільського господарства України» від 24.06.2004 року цей термін чітко не визначений [3].

Державну підтримку визначають як «цілеспрямоване державне регулювання виробничої діяльності шляхом спрямування бюджетних коштів за відповідними програмами соціально-економічного розвитку» [4]. Існує думка, що державна підтримка є складовою системи державного регулювання АПК, що являє собою сукупність правових, фінансово-економічних, організаційних та інших заходів держави стосовно стимулюючого впливу як на розвиток сільськогосподарського виробництва, так і сільських територій у потрібному для суспільства напрямі [5]. В фінансово-економічному словнику під фінансовою підтримкою розуміють «підтримку суб'єктів господарювання, окремих адміністративно-територіальних одиниць, яка полягає у фінансовому дотуванні та субсидуванні, пільговому кредитуванні, зниженні вартості отримуваних ними ресурсів» [6]. Проте трактування державної підтримки лише з позиції фінансової або бюджетної підтримки, як слушно зазначає А. Діброва, є неповним, оскільки вона може включати також інформаційне забезпечення, підготування кадрів, розвиток дорадництва, системи страхування тощо [7, с. 28], він вважає, що «державна підтримка – це складова системи державного регулювання сільського господарства, що являє собою сукупність правових, фінансово-економічних, організаційних та інших заходів держави щодо стимулюючого впливу на розвиток як сільськогосподарського виробництва,

так і сільських територій у потрібному для суспільства напрямі» [7, с. 77].

За період незалежності України з метою подолання негативних тенденцій та створення умов для позитивної динаміки розвитку аграрного сектору Верховною Радою було прийнято низку базових законів і нормативно-правових актів, проте законодавство України, що стосується надання державної допомоги, має фрагментарний та неповний характер. Основними нормативно-правовими актами, що визначають державну підтримку аграрної галузі та сільськогосподарських товаровиробників в Україні, є закони України «Про державну підтримку сільськогосподарства України» [8], «Про особливості страхування сільськогосподарської продукції з державною підтримкою» [9].

Бюджетна підтримка товаровиробників аграрного сектору України здійснюється у вигляді субсидій, дотацій і компенсацій, а також фінансування капітальних вкладень, що мають безповоротний та зворотний характер, надання гарантій щодо залучення інвестиційних кредитів, підтримка короткострокового кредитування сезонних витрат сільськогосподарських товаровиробників на пільгових умовах (субсидіювання відсоткових ставок по залучених кредитах), підтримка забезпечення підприємств і організацій агропромислового комплексу сільськогосподарською технікою, машинами і устаткуванням на умовах лізингу, спеціалізована підтримка з окремих напрямів, забезпечення системи аграрної освіти, науки тощо [10].

Так, для підтримки тваринницької галузі ще у 2003 р. введено доплати сільськогосподарським товаровиробникам за збереження поголів'я корів м'ясного та молочного напрямку, овець та кіз тощо, у 2004 р. – бюджетні субсидії сільськогосподарським товаровиробникам за продані ними тварини переробним підприємствам, у 2006 р. запроваджено виробничі дотації у рослинництві – бюджетні виплати на гектар зернових, ріпаку, льону. Загалом бюджетна підтримка виробників продукції рослинництва та тваринництва у 2006-2008 рр. (погектарні виплати, виплати на наявне поголів'я та доплати за здану худобу) становила у середньому 1,6-2,7 млрд. грн., у 2009 р. скоротилася до 370 млн грн., у 2010 р. – до менш, ніж 100 млн грн. Субсидії на придбання ресурсів передбачають компенсацію вартості добрив (діяла лише у 2004 р.) і компенсацію 30% вартості придбані вітчизняної техніки (діє з 2002 р.) [11].

Згідно висновками про виконання Закону України «Про Державний бюджет України на 2012 рік» використання видатків бюджету здійснювалося Міністерством аграрної політики та продовольства України за конкретними окремими бюджетними програмами. Водночас за наявності спрямованих відкритих асигнувань Міністерство аграрної політики та продовольства не використало на їх виконання – 803,5 млн грн., з них на фінансову підтримку заходів в агропромисловому комплексі – 424,9 млн грн., керівництво й управління у сфері земельних ресурсів, а також проведення земельної реформи – 161,0 млн. грн. [12].

За бюджетною програмою на 2011 р. «Здійснення фінансової підтримки суб'єктів господарювання агропромислового комплексу через механізм здешевлення кредитів та компенсації лізингових платежів» фінансову підтримку за загальним фондом у сумі 619,8 млн грн. на часткову компенсацію відсотків за банківськими кредитами, в тому числі на погашення кредиторської заборгованості минулих років, одержали 2668 підприємств агропромислового комплексу. Це при тому, що обсяги пільгових кредитів, за-

лучених у 2007-2011 роках, за якими підприємствам АПК було частково компенсовано відсоткову ставку, становили понад 10,8 млрд. грн. у тому числі короткострокових кредитів – 5,6, середньострокових – 2,7, довгострокових – понад 2,5 млрд грн. [2, с. 18].

За бюджетною програмою «Бюджетна тваринницька дотація та державна підтримка виробництва продукції рослинництва» кошти загального фонду у сумі 32,1 млн грн. були спрямовані на бюджетну тваринницьку дотацію. Вищезазначена підтримка була надана лише 285 сільгоспідприємствам на утримання 26,5 тис. гол. корів м'ясного напрямку продуктивності, поголів'я телиць (5 тис. гол.) [2, с. 18], закуплених у фізичних осіб для поповнення основного стада.

За бюджетною програмою «Витрати Аграрного фонду, пов'язані з комплексом заходів зі зберігання, перевезення, переробки та експортом об'єктів державного цінного регулювання державного інтервенційного фонду» за спеціальним фондом за рахунок коштів бюджетної програми було здійснено оплату за зберігання зерна і цукру державного інтервенційного фонду у сумі 143,8 млн грн., за переробку зерна – 66,9 млн грн., переміщення та відвантаження зерна державного інтервенційного фонду – 25,3 млн грн., всього на суму 236,0 млн грн. [2, с. 18].

За окремими бюджетними програмами кредитування здійснювалося в незначних обсягах або взагалі не розпочато. Так, на формування державного інтервенційного фонду Аграрним фондом, а також на закупівлю матеріально-технічних ресурсів для потреб сільськогосподарських товаровиробників спрямовано в 2012 р. 2 млрд. 227,6 млн. грн., або 30,9% плану (7,2 млрд. грн.); фінансування проектів розвитку за рахунок коштів, залучених державою, проведено в сумі 63,0 млн грн., або 26,1% плану (241,2 млн гривень) [12].

За наявності ресурсів кредитування інших програм проведено в обсягах, значно менших планових. Так, Міністерство аграрної політики та продовольства за наявності залишків невикористаних бюджетних асигнувань у сумі 6,3 млн грн. і надходження коштів від повернення раніше наданих кредитів у сумі 28,9 млн. грн. на кредитування фермерських господарств спрямувало 6,4 млн грн., або 18,2% наявних фінансових ресурсів та 23,1% плану (27,8 млн гривень) [12]. Тобто Міністерство аграрної політики та продовольства як головний розпорядник бюджетних коштів не забезпечило ефективного управління бюджетними коштами.

Показник підтримки виробників, що використовується ОЕСР, відображає щорічний обсяг грошових трансферів фермерам у результаті здійснення таких заходів підтримки, які: зберігають розрив між внутрішньою ціною і ціною на кордоні певної країни (підтримка ринкових цін); передбачають виплати фермерам на основі таких критеріїв, як кількість виробленої товарної продукції, обсяг ресурсів, що використовуються, поголів'я вирощуваної худоби, площа оброблених земель або надходження і доходи, що отримують фермери.

ОЕСР щорічно проводить моніторинг аграрної політики не тільки держав, що входять до цієї організації, а й економік, які інтенсивно розвиваються. Зважаючи на те, що кон'юнктура світового ринку і його основні макроекономічні параметри перебувають під впливом рівня та ефективності державної підтримки агропродовольчого сектору, вважаємо за доцільне дослідити тенденції розвитку сукупної підтримки сільськогосподарства України, Росії та США.

Визначено динаміку зміни показників сукупної підтримки та її рівня (таблиця).

Таблиця

Динаміка показників сукупної підтримки сільського господарства

	Україна			США			Росія		
	Млн. долл. США	EUR млн.	частка у % до ВВП	Млн. долл. США	EUR млн.	частка у % до ВВП	Млн. долл. США	EUR млн.	частка у % до ВВП
2000	112.4	121.95	0.36	92399,3	100262,9	0.93	847,7	919,8	0,30
2001	763,7	852,7	2,00	93525,0	104430,0	0.91	3177,2	3547,7	1,30
2002	166.6	176.73	0,39	87310,9	92642,6	0.82	3030,0	3215,01	0,90
2003	279,1	247.03	0.56	88297,1	78157,3	0.80	6062,5	5366,3	1,40
2004	766,0	616,5	1,20	99101.71	79763,2	0.84	10442,5	8404,7	1,80
2005	2642,0	2125.78	3,10	100954,5	81229,9	0.80	7921,3	6373,7	1,40
2006	2900,0	2310,4	2,80	94918,6	75621,4	0,71	10066,2	8019,7	1,10
2007	1545,1	1128.66	1,10	97172,4	70983,0	0,7	13557,4	9903,5	1,40
2008	1765,3	1207.40	0.98	104733,2	71635,7	0,74	24717,2	16906,1	1,50
2009	2390,7	1720,8	2,80	123662,7	89012,5	0.89	20921,5	15059,3	1,70
2010	2705,4	2042,7	1,90	135868,8	102586,8	0.94	19212,7	14506,4	1,40
2011	-1060,5	-762,7	-0.64	143778,1	103399,3	0.96	19957,4	14352,5	1,10
2012	1260.16	980,4	0,74	156355,6	121645,6	1.00	16035,1	12475,4	0,80

*Розраховано за даними [13]

Так, за останніх дванадцять років у США сума сукупної підтримки зросла майже на 70%. У Росії та Україні сукупна підтримка збільшилася за останніх дванадцять років практично в 10 разів. У Росії та Україні рівень сукупної підтримки сільського господарства коливався в інтервалі 0,3-1,9% та 0,36-3,1%. Зазначимо, що рівень сукупної підтримки сільського господарства у ВВП країни не враховує частки сільського господарства в економіці країни. В Україні частка сукупної підтримки у ВВП вища порівняно з Росією, США що пояснюється більшою часткою сільського господарства в економіці країни.

Висновки. З наведеного вище можна зробити наступні висновки. Незважаючи на наявність достатнього законодавчого і нормативно-правового забезпечення щодо державної підтримки сільськогосподарського виробництва, державній політиці у цій сфері притаманна низка проблем, основні з яких полягають у наступному.

Зменшення фінансування заходів прямої підтримки аграрного сектору. Відповідно до Закону України «Про державний бюджет України на 2012 р.» на пряму підтримку сільського господарства передбачено спрямування 2,82 млрд. грн., що на 31% менше, ніж у 2011 р. [11], і значно менше суми, яку Україна може виділяти згідно домовленості з СОТ.

Низький рівень обізнаності виробників сільськогосподарської продукції щодо можливостей одержання державної допомоги, складний процедурний механізм і непрозорість її отримання, внаслідок чого основна маса вітчизняних товаровиробників, які такої підтримки потребують, залишаються поза її межами. Упродовж 2012 р. окремі головні розпорядники бюджетних коштів не забезпечили належного управління наявними ресурсами спеціального фонду. Так, на кінець 2012 р. залишки невикористаних головними розпорядниками бюджетних коштів відкритих асигнувань спеціального фонду, за винятком власних надходжень бюджетних установ і відповідних видатків, а також субвенцій з державного бюджету місцевим бюджетам, становили 2 млрд. 843,8 млн гривень. Міністерство аграрної політики та продовольства за наявності залишку відкритих асигнувань у сумі 172,2 млн грн і надходжень коштів збору на розвиток виноградарства, садівництва і хмелярства в сумі 1 млрд. 75,0 млн грн. на державну підтримку розвитку виноградарства, садівництва і хмелярства

використало лише 309,2 млн грн, або 24,8% наявних ресурсів і 28,8% плану [12].

Недостатні обсяги фінансування державних програм, а також неефективність використання коштів за ними. Аудит стану виконання «Державної програми розвитку вітчизняного машинобудування для агропромислового комплексу на 2007-2010 рр.», проведений Рахунковою палатою України, засвідчив, що за час дії програми рівень виконання заходів за рахунок бюджетних коштів становив лише 18,2% від передбаченого обсягу. При цьому з бюджету фінансувався лише один із трьох програмних напрямів – дослідно-конструкторські роботи. Два інші – компенсація кредитних ставок банків за кредитами на технічне переоснащення підприємств АПК та вдосконалення нормативно-правової бази з питань машинобудування для АПК – не фінансувалися взагалі [14].

Наявний низький рівень використання непрямих заходів підтримки аграрного сектору. В Україні відсутні програми щодо охорони сільськогосподарських земель, їх раціонального землекористування, консервації деградованих та малопродуктивних земель. Не розроблено механізми державної компенсації при страхуванні сільськогосподарської продукції.

Вважаємо, що Україні слід скористатися позитивним досвідом країн світу щодо здійснення державної підтримки сільськогосподарського виробництва, основними напрямами якої є: підтримка товарного виробництва та підвищення конкурентоспроможності сільського господарства; підтримка дрібних товаровиробників, сімейних ферм та кооперативних об'єднань; охорона земель та раціональне використання сільськогосподарських угідь; встановлення цін підтримки на окремі види сільськогосподарської продукції; розвиток ринкової інфраструктури; підтримка місцевих ініціатив розвитку сільських територій та якості життя на селі; розвиток аграрної науки та впровадження у виробництво новітніх технологій виробництва сільськогосподарської продукції; розвиток сільськогосподарського машинобудування.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Кваша С.М. Методологічний базис прийняття суспільних рішень в аграрній політиці // Економіка АПК. – 2013. – № 8. – С. 12–21.
2. Коденська М.Ю., Єремєєва А.В. Державна підтримка розвитку аграрного сектору економіки // Економіка АПК. – 2013. – № 6. – С. 14–21

3. Про державну підтримку сільського господарства України: закон України від 24 червня 2004 р. № 1877-ІУ // Відомості Верховної Ради України. – 2004. – № 49. – Ст. 527.
4. Лузан Ю.Я. Облік державної підтримки агропромислового виробництва / Ю.Л. Лузан, В.М. Жук, І.В. Герасимук. К. : Вид-во ТОВ «Юр-Агро-Веста», 2009. – 324 с.
5. Роздайбіда О.В. Економіко-правові засади сучасного державного регулювання економіки АПК України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://archive.nbuuv.gov.ua/portal/soc_gum/vnuua_etp/2011_2/17_.
6. Фінансово-економічний словник. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://cyclop.com.Ua/content/view/1608/1/1/1/>
7. Діброва А.Д. Державне регулювання сільського господарства: теорія, методологія, практика / А.Д. Діброва / . – К. : ВРД «Формат». – 2008. – 448 с.
8. Про державну підтримку сільського господарства України: закон України від 24 червня 2004 р. № 1877-ІУ // Відомості Верховної Ради України. – 2004. – № 49. – Ст. 527.
9. Про особливості страхування сільськогосподарської продукції з державною підтримкою : Закон України від 09.02.2012, № 4391-УІ // Голос України. – 2012. – № 43. – 5 березня.
10. Левандівський О.Т., Особливості державного регулювання АПК // Економіка та управління АПК : Збірник наукових праць / Білоцерків. нац. аграр. ун-т.–Біла Церква, 2011. – Вип. 5(85). – С. 16–20.
11. Розвиток аграрного виробництва як передумова забезпечення продовольчої безпеки України. – К. : НІСД, 2011. – 39 с.
12. Висновки щодо виконання Державного бюджету України за 2012 рік [Електронний ресурс]: режим доступу : // http://www.ac-rada.gov.ua/doccatalog/document/16741935/Visnovok_2012.pdf
13. Producer and Consumer Support Estimates (OECD Database 1986–2012) / Organisation for economic cooperation and development [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=MON2012TSE_EE
14. Щодо розбудови механізмів державної підтримки сільськогосподарського виробництва в Україні. Аналітична записка [Електронний ресурс]. – Режим доступу : // <http://www.niss.gov.ua/articles/910/>

УДК 658.15

Ларікова Т.В.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри обліку в кредитних і бюджетних установах та економічного аналізу Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана

ОСОБЛИВОСТІ РОЗРАХУНКУ ІНТЕГРАЛЬНОЇ ОЦІНКИ ФІНАНСОВОГО СТАНУ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Стаття присвячена дослідженню методів розрахунку інтегральної оцінки фінансового стану з метою оперативної оцінки показників фінансового стану та виявлення резервів підвищення ефективності функціонування суб'єктів господарювання.

Ключові слова: інтегральна оцінка, фінансовий стан, ліквідність, платоспроможність, фінансова стійкість, ділова активність, рентабельність.

Ларикова Т.В. ОСОБЕННОСТИ РАСЧЕТА ИНТЕГРАЛЬНОЙ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ СУБЪЕКТОВ ВЕДЕНИЯ ХОЗЯЙСТВА

Статья посвящена исследованию методов расчета интегральной оценки финансового состояния с целью оперативной оценки показателей финансового состояния и выявления резервов повышения эффективности функционирования субъектов ведения хозяйства.

Ключевые слова: интегральная оценка, финансовое состояние, ликвидность, платежеспособность, финансовая стойкость, деловая активность, рентабельность.

Larikova T.V. THE ARTICLE IS DEVOTED FEATURE OF CALCULATION OF INTEGRAL ESTIMATION OF THE FINANCIAL STATE OF SUBJECTS OF MENAGE

To research of methods of calculation of integral estimation of the financial state with the purpose of operative estimation of indexes of the financial state and exposure of backlogs of increase of efficiency of functioning of subjects of menage.

Keywords: integral estimation, financial state, liquidity, solvency, financial firmness, business activity, profitability.

Постановка проблеми. Оцінка фінансового стану суб'єктів господарювання передбачає вивчення та розрахунок комплексу показників, які відображають різні сторони діяльності підприємств та впливають на ефективність прийняття управлінських рішень. За результатами оцінки фінансового стану можливо побачити проблемні сторони фінансової діяльності підприємства та розробити заходи щодо підвищення ліквідності, платоспроможності, рентабельності, фінансової стійкості, також оцінити виробничий механізм та визначити перспективи його розвитку, виявити резерви підвищення ефективності функціонування підприємства та попередити виникнення фінансових негараздів. Групування зазначених показників дозволяють отримати інтегральну оцінку фінансового стану підприємства у ринковому середовищі.

Таким чином, актуалізується питання удосконалення методики оцінки фінансового стану з метою чіткого уявлення про фінансове положення підприємств та можливості визначення рекомендацій щодо покращення їх діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В економічній літературі дослідженню методів оцінки фінансового стану суб'єктів господарювання приділялось багато уваги зарубіжними та вітчизняними вченими, зокрема: Е. Альтманом, М.І. Бакановим, У. Бівером, А. Гропелі, В.В. Ковальовим, І.Я. Лукасевич, Е. Нікбахтом, Р.С. Сайфулінін, Г.В. Савицькою, А.Д. Шереметом, та ін. Значний внесок у розробку теоретико-методичних засад оцінки фінансового стану підприємств внесли такі вчені, як: Т.Г. Бень, М.Д. Білик, Ф.Ф. Бутинець, С.Б. Довбань, В.М. Івахненко, Л.А. Лахтіонова, Є.В. Мних, В.О. Подоль-

ська, А.М. Поддєрьогін, В.В. Сопко, О.О. Терещенко, М.Г. Чумаченко, А.В. Чупіс, О.В. Яріш та ін.

Також існує нормативно-правове забезпечення для оцінки фінансового стану підприємства, зокрема: Методика проведення поглибленого аналізу фінансово-господарського стану підприємств та організацій № 81 від 27.06.97 [2]; Методика інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств та організацій № 22 від 23.02.98 [1]; Методичні рекомендації по аналізу фінансово-господарського стану підприємств та організацій № 759/10/20-2117 від 27.01.98 р. [3]; Положення про порядок здійснення аналізу фінансового стану підприємств, що підлягають приватизації № 49/121 від 26.01.2001 [5]; Методичні рекомендації щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємств та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства № 14 від 19.01.2006 [4]; Положення про порядок формування та використання банками України резервів для відшкодування можливих втрат за активними банківськими №23 від 25.01.2012 р. [6].

Однак, незважаючи на велику кількість публікацій з питань оцінки фінансового стану підприємств, не існує єдиного підходу щодо формування основних показників

оцінки фінансового стану, методики їх обчислення та інтерпретація оцінювальних параметрів, які впливають на якість та достовірність розрахунку інтегральної оцінки фінансового стану суб'єктів господарювання.

Постановка завдання. На основі викладеного можна сформулювати дослідження, яке полягає в аналізі методів розрахунку інтегральної оцінки фінансового стану з метою оперативної оцінки ліквідності, платоспроможності, рентабельності, фінансової стійкості, виявлення резервів підвищення ефективності функціонування підприємства та попередження виникнення фінансової кризи.

Виклад основного матеріалу дослідження. Методика оцінки фінансового стану підприємства та розрахунок інтегральної оцінки передбачає реалізацію декількох етапів, а саме: визначення основних напрямів оцінки; вибір основних фінансових коефіцієнтів за кожним з аналітичних напрямів; розрахунок для кожного з коефіцієнтів нормативного значення; визначення вагомості окремих коефіцієнтів; формування узагальнюючих показників; розробку інтегральної оцінки фінансового стану підприємства.

Проведення діагностики за інтегральним показником фінансово-господарської діяльності дозволяє

Таблиця 1

Інтерпретація груп показників оцінки фінансового стану підприємства

Показник	Розрахунок	Оцінювальні (рекомендаційні) параметри
1. Показники ліквідності та платоспроможності		
Коефіцієнт абсолютної ліквідності (Кабл)	$K_{абл} = \frac{\text{грошові кошти та їх еквіваленти}}{\text{поточні зобов'язання}}$	0,15 – 0,2
Коефіцієнт поточної ліквідності (Кпл)	$(K_{пл}) = \frac{\text{оборотні активи} - \text{запаси}}{\text{поточні зобов'язання}}$	0,5 – 0,8
Коефіцієнт загальної ліквідності (Кзл)	$(K_{зл}) = \frac{\text{оборотні активи}}{\text{поточні зобов'язання}}$	1- 2
Коефіцієнт власної платоспроможності (Квпл)	$(K_{впл}) = \frac{\text{оборотні активи} - \text{поточні зобов'язання}}{\text{поточні зобов'язання}}$	>1
2. Показники ділової активності		
Коефіцієнт оборотності активів (Коба)	$K_{оба} = \frac{\text{дохід від реалізації товарів (робіт, послуг)}}{\text{середня вартість активів}}$	Тенденція до зростання
Коефіцієнт оборотності запасів (Кобз)	$K_{обз} = \frac{\text{дохід від реалізації товарів (робіт, послуг)}}{\text{середня вартість запасів}}$	Тенденція до зростання
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості (Кодз)	$K_{одз} = \frac{\text{дохід від реалізації товарів (робіт, послуг)}}{\text{середня дебіторська заборгованість}}$	Тенденція до зростання
Термін погашення дебіторської заборгованості (Кдз)	$K_{дз} = \frac{\text{середня кредиторська заборгованість}}{\text{дохід від реалізації товарів (робіт, послуг)} * 365}$	Тенденція до зростання
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості (Кокз)	$K_{окз} = \frac{\text{дохід від реалізації товарів (робіт, послуг)}}{\text{середня кредиторська заборгованість}}$	Тенденція до зростання
Термін погашення кредиторської заборгованості (Кпкз)	$K_{пкз} = \frac{\text{середня кредиторська заборгованість}}{\text{дохід від реалізації товарів (робіт, послуг)} * 365}$	Тенденція до зростання
3. Показники фінансової стійкості		
Коефіцієнт фінансової незалежності (Кфнз)	$K_{фнз} = \frac{\text{власний капітал}}{\text{обсяг балансу}}$	>0,5
Коефіцієнт фінансової залежності (Кфз)	$K_{фз} = \frac{\text{власний капітал}}{\text{залучений капітал}}$	>1
Коефіцієнт співвідношення необоротних та оборотних активів (Кна/оа)	$K_{на/оа} = \frac{\text{необоротні активи}}{\text{оборотні активи}}$	<1
Коефіцієнт постійного активу (Кпа)	$K_{па} = \frac{\text{необоротні активи}}{\text{власний капітал}}$	0,5
4. Показники рентабельності		
Рентабельність продажу (Рп)	$R_{п} = \frac{\text{чистий прибуток}}{\text{дохід від реалізації товарів}}$	Тенденція до зростання
Рентабельність активів (Ра)	$R_{а} = \frac{\text{чистий прибуток}}{\text{активи}}$	Тенденція до зростання
Рентабельність власного капіталу (Рвк)	$R_{вк} = \frac{\text{чистий прибуток}}{\text{власний капітал}}$	Тенденція до зростання
Рентабельність продукції (Рп-і)	$R_{п-і} = \frac{\text{чистий прибуток}}{\text{собівартість продукції}}$	Тенденція до зростання

отримати досить вичерпну інформацію про фінансовий стан підприємства на даному етапі його розвитку та можливу динаміку у майбутньому. Інтегральна оцінка формується на основі опису досліджуваного об'єкта, який характеризується великою кількістю ознак, меншим числом інформативних показників. Агрегування ознак в одну інтегральну оцінку ґрунтується на так званій «теорії адитивної цінності», згідно з якою цінність цілого дорівнює сумі цінностей його складових [9, с. 26].

У вітчизняній та зарубіжній практиці існують різні підходи щодо побудови системи показників фінансового стану підприємства. На основі абсолютних показників фінансової звітності можна розрахувати більше 200 відносних аналітичних показників, які можуть використовуватись при аналізі фінансового стану, однак на практиці використовується не більше 80-ти коефіцієнтів [10, с. 53].

Загалом при виділенні основних показників фінансового стану підприємства з усієї сукупності коефіцієнтів необхідно керуватись принципом максимальної інформативності та допустимої мультиколінеарності, а групувати коефіцієнти відповідно до певного аспекту діяльності підприємства, який вони дозволяють описати.

Отже, оцінити фінансовий стан підприємства пропонуємо шляхом розрахунку чотирьох груп показників, таких як: ліквідність та платоспроможність; ділова активність; фінансова стійкість; рентабельність. Кожна група характеризує окремих аспект діяльності суб'єкта господарювання.

Інтерпретація таких груп показників оцінки фінансового стану наведена в табл. 1.

Завершати методику оцінки фінансового стану підприємства пропонуємо через розрахунок інтегрального показника. В економічній літературі узагальнено існуючі методи визначення інтегральних показників в наступні групи: індексний метод; бальний (рейтинговий) метод; графічний метод; статистичний метод [7, с. 199].

Виділяємо бальний метод, суть якого полягає у визначенні кожного показника певної кількості балів відповідно до його фактичного значення за спеціально розробленою шкалою оцінювання і результатом розрахунку є сума балів.



Рис. 1. Нормативні та тенденційні показники фінансового стану підприємства

Даний метод побудований на такому принципі: у неточних науках думки експертів і суб'єктивних суджень через необхідність мають замінити точні закони причинності, що відбиваються природничими науками [8, с. 36].

Як видно з табл. 1. для оцінки фінансового стану є показники нормативні, які мають оцінювальні параметри, та тенденційні показники, які їх не мають.

Отже, під нормативними показниками розуміють такі показники, для яких встановлено оцінювальні (рекомендаційні) параметри. Під тенденційними показниками фінансового стану підприємства слід розуміти такі показники, для яких не встановлено загальноприйнятих значень та які оцінюються бажаним вектором напрямлення (збільшення або ж зменшення).

Для проведення інтегральної оцінки фінансового стану підприємства пропонуємо сукупність показників фінансово-господарського стану підприємства поділити на дві групи: нормативні та тенденційні (рис. 1).

Доцільність такого поділу показників пояснюється зменшення міри фінансового ризику при визначенні рейтингу підприємства. Оскільки відповідність встановленим нормативам діяльності має бути першочерговою вимогою для оцінки фінансового стану, а динаміка тенденційних показників має бути похідною від нормованих значень.

Групування показників і визначення мінімально граничного значення за критеріями оцінки фінансового стану, визначеними експертним шляхом представлено в табл. 2.

Таблиця 2

Групування показників за критеріями оцінки фінансового стану (бальний метод)

Показник	Границі класів згідно з критеріями (бал)					
	1-й клас	2-й клас	3-й клас	4-й клас	5-й клас	6-й клас
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	Більше 0,25-156	0,2-126	0,15-106	0,1-86	0,05-46	0,04-06
Коефіцієнт поточної ліквідності	Більше 1,0-136	0,9-116	0,8-106	0,7-96	0,6-66	0,5-06
Коефіцієнт поточної ліквідності	Більше 2,0-136	(1,9-1,7) – (12-11)6	(1,6-1,4) – (10,5-7,5)6	(1,3-1,1) – (6-3)6	1,0-26	Менше 1-06
Коефіцієнт власної платоспроможності	Більше 1 – 156	(0,9-0,8) – (14-12)6	(0,7-0,5) – (11-8,5)6	(0,4-0,3) – (7-4)6	0,2-1,56	Менше 1-06
Коефіцієнт фінансової незалежності	Більше 0,6-126	(0,59-0,54) – (11-10)6	(0,53-0,43) – (9-7,4)6	(0,42-0,41) – (6,8-2,8)6	0,4-1,56	Менше 0,3-06
Коефіцієнт фінансової залежності	Більше 0,5-126	0,4-106	0,3-96	0,2-66	0,15-36	Менше 0,1-06
Коефіцієнт співвідношення мобільних та імобільних активів (Кма/іма)	Більше 1,0-106	0,9-96	0,8-76	0,7-66	0,6-36	Менше 0,5-06
Коефіцієнт постійного активу (Кпа)	Більше 0,5-106	0,4-96	0,3-7	0,4-6	0,3-3	Менше 0,2-06
Мінімальне значення границі	1006	88-846	73,5-66,46	54,8-44,86	246	06

Отже, інтегральну оцінку фінансового стану підприємства можна провести на основі зіставлення граничних (критичних і нормальних) та фактичних значень індикаторів.

Експрес-оцінка фінансового стану є досить ефективною і може здійснюватися із застосуванням графічного підходу. При його використанні нормальні значення індикаторів обмежують зону нормального рівня фінансового стану підприємства, критичні – зону критичного рівня, критичні плюс дельта – передкризову зону.

Нормування варто проводити стосовно нормального значення показника:

$$X_i = \left(\frac{P_{if}}{P_{in}} \right)^b, \quad (1)$$

де P_{if} , P_{in} – відповідно фактичне і нормального значення i -го показника;

b – показник ступеня (для показника типу «мінімум» дорівнює 1, для показника типу «максимум» дорівнює -1).

Нормоване значення критичного показника визначається за формулою:

$$X_{кр} = \left(\frac{P_{кр}}{P_{in}} \right)^b, \quad (2)$$

де $P_{кр}$ – критичне значення вихідних показників.

Таким чином, у якості індикаторів рівня фінансового стану компанії можуть виступати нормовані значення показників, розраховані на базі нормальних (граничних) значень вихідних показників. Наприклад, якщо критичне значення коефіцієнта абсолютної ліквідності дорівнює 0,2, а нормальне 0,5, то значення індикатора відповідно будуть рівні $X_{кр} = 0,2/0,5 = 0,4$ і $X_n = 1$.

Графічна інтерпретація отриманих оцінок допомагає кращому сприйняттю і характеризує не тільки поточний фінансовий стан компанії, але і той стан, до якого варто прагнути. Проілюструємо розглянутий метод, використовуючи дані фінансової звітності великої групи компаній (ГК) виробничого спрямування.

На підставі даних форми 1 Баланс (Звіт про фінансовий стан) та форми 2 Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід) розраховано показники ліквідності та платоспроможності (табл. 3).

Можна побачити, що найбільші значення показники ліквідності були у 2011 році, у 2012 році вони значно знизились, але майже усі відповідали нормальним значенням, а у 2013 році підвищились на такий рівень: абсолютна ліквідність – 0,98; поточна ліквідність – 4,16; загальна ліквідність – 5,54; власна платоспроможність – 4,54, такі результати свідчать про ліквідність та фінансову платоспроможність підприємства.

Також проаналізовано показники фінансової стійкості підприємства (табл. 4).

Аналіз фінансової стійкості за 2011–2013 рр. показав, що протягом аналізованого періоду підприємство було фінансово стійким, оскільки показники фінансової незалежності були вище 0,5, що свідчить про достатність власних коштів; показники фінансової залежності – більше 1, що свідчить про можливість покриття залучених коштів за рахунок власних ресурсів; показники співвідношення мобільних до іммобільних активів – більше 1, свідчить про достатність оборотних активів, що актуально для виробничого підприємства; показники постійного активу більше

Таблиця 3

Показники ліквідності та платоспроможності ГК за 2011–2013 рр.

Показники	2011 р.	2012 р.	2013 р.	Відхилення		
				2012–2011 рр.	2013–2012 рр.	2013–2011 рр.
Запаси, тис. грн.	10645	10648	12096	3	1448	1451
Дебіторська заборгованість за звітний період, тис. грн.	10688	13187	12702	2499	-485	2014
Грошові кошти та їх еквіваленти, тис. грн.	21541	1152	8608	-20389	7456	-12933
Оборотні активи, тис. грн.	45382	34121	48566	-11261	14445	3184
Поточні зобов'язання, тис. грн.	6254	9698	8774	3444	-924	2520
Коефіцієнт абсолютної ліквідності (Кабс)	3,44	0,12	0,98	-3,33	0,86	-2,46
Коефіцієнт поточної ліквідності (Кпл)	5,55	2,42	4,16	-3,13	1,74	-1,40
Коефіцієнт загальної ліквідності (Кзл)	7,26	3,52	5,54	-3,74	2,02	-1,72
Коефіцієнт власної платоспроможності (Квпл)	6,26	2,52	4,54	-3,74	2,02	-1,72

Таблиця 4

Показники фінансової стійкості ГК за 2011–2013 рр.

Показники	2011 р.	2012 р.	2013 р.	Відхилення		
				2012–2011 рр.	2013–2012 рр.	2013–2011 рр.
Необоротні активи, тис. грн.	47539	85677	110948	38138	25271	63409
Оборотні активи, тис. грн.	45382	34121	48566	-11261	14445	3184
Власний капітал, тис. грн.	84063	108099	139326	24036	31227	55263
Залучений капітал, тис. грн.	8858	11699	20898	2841	9199	12040
Сума балансу, тис. грн.	92921	119798	159514	26877	39716	66593
Коефіцієнт фінансової незалежності (Кфнз)	0,90	0,90	0,87	0,00	-0,03	-0,03
Коефіцієнт фінансової залежності (Кфз)	9,49	9,24	6,67	-0,25	-2,57	-2,82
Коефіцієнт співвідношення мобільних до іммобільних активів (Кіма/ма)	1,05	2,51	2,28	1,46	-0,23	1,24
Коефіцієнт постійного активу (Кпа)	0,57	0,79	0,80	0,23	0,00	0,23

Таблиця 5

Вихідні дані для побудови діаграми індикаторів оцінки фінансового стану ГК за 2013 р.

Показники	Граничне значення показника		Граничне значення індикатора		Фактичне значення	
	критичне Ркр	нормальне Рн	критичне Хкр	нормальне Хн	показника Рф	індикатора Хф
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,04	0,25	0,16	1	0,98	6,13
Коефіцієнт поточної ліквідності	0,5	1	0,5	1	4,16	8,32
Коефіцієнт загальної ліквідності	0,9	2	0,45	1	5,54	12,31
Коефіцієнт власної платоспроможності	0,9	1	0,9	1	4,54	5,04
Коефіцієнт фінансової незалежності	0,2	0,6	0,33	1	0,87	2,64
Коефіцієнт фінансової залежності	0,1	0,5	0,2	1	6,67	33,35
Коефіцієнт співвідношення мобільних та іммобільних активів (Кма/іма)	0,5	1	0,5	1	2,28	4,56
Коефіцієнт постійного активу (Кпа)	0,15	0,5	0,3	1	0,8	2,67

0,5, що свідчить про фінансування власних ресурсів у розвиток підприємства.

Для побудови діаграми індикаторів рівня оцінки фінансового стану визначено нормовані значення відповідних показників (табл. 5).

Результати аналізу показали, що фактичні (2013 року) показники абсолютної, поточної та загальної ліквідності мають значення 0,98; 4,16; 5,54, а нормальні їх значення 0,25; 1; 2 це означає, що підприємство є абсолютно ліквідним, оскільки фактичні результати значно перевищують їх нормальні значення.

Показники фінансової незалежності та залежності у 2013 році мали такі значення: 0,87; 6,67; 2,28, а нормальні їх значення 0,6; 0,5, це означає, що підприємство повністю забезпечене власним капіталом і є фінансово незалежним, оскільки фактичні результати значно перевищують їх нормальні значення.

Графічно критичні, нормальні і фактичні значення наведено на діаграмі індикаторів оцінки фінансового стану ГК за 2013 рік (рис. 2).

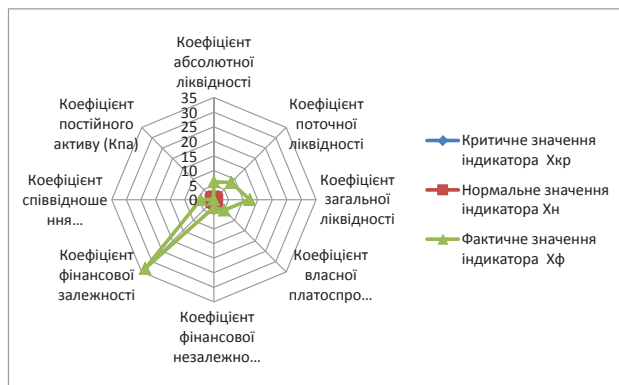


Рис. 2. Діаграма індикаторів оцінки фінансового стану ГК за 2013 рік

Як видно із діаграми, ГК має дуже добрий фінансовий стан у 2013 рік, фактичні результати більші від критичних та нормованих, що їх майже не видно.

Отже, для інтерпретації інтегральної оцінки розмежуємо значення з використанням методом рейтингової оцінки. В основі визначення класу (рівня) фінансового стану лежать граничні значення показників (табл. 5) та їхній рейтинг. Якщо оцінка має значення вище нормального, то їй присвоюють I клас, нижче нормального, але вище критичного – присвоюють II клас, нижче критичного – III клас. Модель шкали, що включає показники ліквідності, платоспроможності та фінансової стійкості, подана у табл. 6

Таблиця 6

Шкала для оцінки фінансового стану компанії

Найменування показника	I клас	II клас	III клас
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	Більше 0,25	0,1	0,04
Коефіцієнт поточної ліквідності	Більше 1,0	0,7	0,5
Коефіцієнт загальної ліквідності	Більше 2,0	1,3-1,1	Менше 1
Коефіцієнт власної платоспроможності	Більше 1	0,4-0,3	Менше 1
Коефіцієнт фінансової незалежності	Більше 0,6	0,42-0,41	Менше 0,3
Коефіцієнт фінансової залежності	Більше 0,5	0,2	Менше 0,1
Коефіцієнт співвідношення мобільних та іммобільних активів	Більше 1,0	0,7	Менше 0,5
Коефіцієнт постійного активу	Більше 0,5	0,4	Менше 0,2

Загальна оцінка дається у балах, які визначаються як добуток рейтингу кожного показника на клас, а рейтинг кожного показника встановлюється в залежності від цілей дослідження і важливості показника для обраного напрямку дослідження:

$$B = \sum P_{ei} \times K_{li}, \quad (3)$$

де B – сума балів; P_{ei} – рейтинг i-го показника; K_{li} – клас i-го показника.

Практичне відображення оцінки фінансового стану ГК за 2013 рік згідно розробленої шкали наведена (табл. 7).

В результаті аналітичних розрахунків видно, що інтегральна оцінка фінансового стану ГК за 2013 рік склала 100 балів, що відповідає I класу і дозволяє оцінити фінансовий стан компанії вище нормального, що свідчить про високий рівень показників ліквідності, платоспроможності і фінансової стійкості.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, в результаті використання інтегральної оцінки фінансового стану можливо побачити проблемні сторони фінансового стану підприємства та розробити заходи щодо підвищення ліквідності, платоспроможності, виявити резерви підвищення ефективності функціонування підприємства та попередити виникнення фінансової кризи.

Запропонована методика може використовуватися у діяльності вітчизняних підприємствах України, так і за кордоном. Це пояснюється її універсальністю, повнотою множини оцінювальних параметрів, а також простою розрахунків. Виходячи з проведеного дослідження,

Таблиця 7
Інтегральна оцінка фінансового стану ГК
за 2013 рік

Показники	Рейтинг показників, %	Фактичне значення показника	Клас	Бали
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	15	0,98	1	15
Коефіцієнт поточної ліквідності	13	4,16	1	13
Коефіцієнт загальної ліквідності	13	5,54	1	13
Коефіцієнт власної платоспроможності	15	4,54	1	15
Коефіцієнт фінансової незалежності	12	0,87	1	12
Коефіцієнт фінансової залежності	12	6,67	1	12
Коефіцієнт співвідношення мобільних та іммобільних активів	10	2,28	1	10
Коефіцієнт постійного активу	10	0,8	1	10
Інтегральна оцінка фінансового стану	100	X	X	100

можна стверджувати, що універсальність та адекватність запропонованої моделі дозволяє покласти її в основу прогнозування фінансового стану підприємства, тому подальшої розробки потребує методика прогнозування фінансового стану виробничих підприємств.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Методика інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств та організацій № 22 від 23.02.98 – [Електронний ре-

- сурс] / Рекомендації Агентства з питань запобігання банкрутству підприємств та організацій – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0214-98/print1389935151858715>.
2. Методика проведення поглибленого аналізу фінансово-господарського стану підприємств та організацій № 81 від 27.06.97 – [Електронний ресурс] / Рекомендації Агентства з питань запобігання банкрутству підприємств та організацій – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0288-97>.
 3. Методичні рекомендації по аналізу фінансово-господарського стану підприємств та організацій від 27.01.98 р. № 759/10/20-2117 – [Електронний ресурс] / Рекомендації Державної податкової адміністрації України – Режим доступу : <http://pro-u4ot.info/index.php?section=browse&CatID=156&ArtID=422>.
 4. Методичні рекомендації щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємств та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства № 14, 19.01.2006 – [Електронний ресурс] / Рекомендації Міністерства економіки України – Режим доступу : <http://zakon.nau.ua/doc/?code=v0014665-06>.
 5. Положення про порядок здійснення аналізу фінансового стану підприємств, що підлягають приватизації № 49/121 від 26.01.2001 – [Електронний ресурс] / Рекомендації Міністерства фінансів України – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0121-01>.
 6. Положення про порядок формування та використання банками України резервів для відшкодування можливих втрат за активними банківськими операціями № 23 від 25.01.2012 – [Електронний ресурс] / Постанова Правління Національного банку України. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0231-12>.
 7. Гнатієнко Г.М. Експертні технології прийняття рішень: монографія [Текст] / Г.М. Гнатієнко, В.Є. Снитюк. – К. : ТОВ «Маклаут», 2008. – 444 с.
 8. Грабовецький Б.Є. Використання методу Дельфі для визначення оптимальних показників оцінки ефективності інвестиційної діяльності [Текст] / Б.Є. Грабовецький // Статистика України. – 2009. – № 9. – С. 35–41.
 9. Єріна А.М. Статистичне моделювання та прогнозування [Текст]: навч. посібн. / А.М. Єріна. – К. : НЕУ, 2001. – 170 с.
 10. Лукасевич І.Я. Стратегические показатели финансового анализа [Текст] / И.Я. Лукасевич // Финансы. – 2002. – № 7 – С. 52–55.
 11. Терещенко О.О. Фінансова санація та банкрутство підприємств: Навч. посібник. [Текст] / О.О. Терещенко. – К. : КНЕУ, 2000. – 567 с.

УДК 330.338.2:656.7:504

Латишева О.В.

старший викладач кафедри економіки промисловості
Донбаської державної машинобудівної академії**ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНЕ РЕГУЛЮВАННЯ В АВІАЦІЙНІЙ ГАЛУЗІ**

У статті запропоновано механізм еколого-економічного регулювання в авіаційній галузі. Для формування оптимального механізму еколого-економічного регулювання в авіаційній галузі пропонується впровадження системи екологічного менеджменту. Наведено напрямки розвитку та сутність еколого-економічного регулювання.

Ключові слова: регулювання, управління, механізм регулювання, еколого-економічне регулювання, авіаційна галузь, екологічний менеджмент.

Латышева Е.В. ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ В АВИАЦИОННОЙ ОТРАСЛИ

В статье предложен механизм эколого-экономического регулирования в авиационной отрасли. Для формирования оптимального механизма эколого-экономического регулирования авиационной отрасли предлагается внедрение системы экологического менеджмента. Приведены направления развития и сущность эколого-экономического регулирования.

Ключевые слова: регулирование, управление, механизм регулирования, эколого-экономическое регулирование, авиационная отрасль, экологический менеджмент.

Latysheva Y.V. ECOLOGICALLY-ECONOMIC REGULATION OF AVIATION BRANCH

Article considers the mechanism of ecologically- economic regulation of aviation branch of Ukraine. The purpose of the mechanism of ecologically-economic regulation of aviation branch directed management offered in article enterprise activity is decrease in negative influence on environment and creation of competitive advantages at the expense of an ecological component. Economic mechanism of regulation ecologically-economic processes as a complex of facilities and receptions of intensive perfection of control system of aviation branch in the context of the ecologically balanced development. Essence of this mechanism is introduction of the ecologically directed innovative projects; development of measures of management of airport ecological activity. Directions over of development and essence of the economic adjusting are brought.

Keywords: regulation, management, mechanism of regulation, ecologically-economic regulation, aviation branch, ecological management.

Постановка проблеми. Сьогодні стрімкі процеси євроінтеграції та ринкові вимоги змушують вітчизняні підприємства різних галузей активізувати свою діяльність щодо впровадження системи екологічного менеджменту та сертифікації відповідно стандартів ДСТУ ISO 14001-97.

В сучасних умовах екологічної кризи все більшого значення набувають питання ефективного вирішення проблеми захисту повітря від забруднення двигунами повітряних суден; захисту від електромагнітних полів радіочастот аеропортів; впровадження технології захисту ґрунтів та води від забруднення стоками аеропортів та ін.

Для збереження своєї життєздатності та конкурентоспроможності на міжнародному ринку повітряних перевезень вітчизняні авіакомпанії мусять врахувати у власної діяльності міжнародні екологічні стандарти та вимоги міжнародної організації цивільної авіації «International Civil Aviation Organization». Ці вимоги змушують підприємства авіаційної галузі активізувати свою діяльність щодо впровадження інтегрованої системи менеджменту відповідно стандартам ISO 9001:2008 (Система управління якістю) та ISO 14001:2004 (Система екологічного менеджменту – СЕМ) [1, с. 1-4], що надає певні конкурентні переваги та дозволяє вийти на новий рівень розвитку на ринку повітряних перевезень, у т.ч. за рахунок зниження негативного впливу на навколишнє середовище.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням екологізації господарської діяльності вітчизняних підприємств приділяється багато уваги в сучасних наукових розробках, зокрема в дослідженнях: Г.О. Білявського, Е.В. Гірусова, В.І. Данілова-Данільяна, В.Я. Шевчука та ін., питанням зниження негативного впливу на довкілля у галузі цивільної авіації – у роботах О.І. Запорожця [2], О.В. Коновалової та ін., питанням розробки методології управління

та регулювання національної економіки присвячені роботи багатьох відомих українських і зарубіжних вчених, таких як Ю. Бажал, В. Герасимчук, С. Дорогунцев, Д. Хеннінг, Т. Тайтенберг, М. Фрідмен та ін. [3, с. 19-21], в яких багато уваги приділяється проблемам підвищення ефективності функціонування систем управління національною економікою та інструментам її регулювання, у т.ч. з врахуванням екологічного фактору.

Зміни поглядів наукової спільноти щодо необхідності еколого-економічного регулювання та управління на різних ієрархічних рівнях відбувались під впливом зростання екологічних проблем у світі, які зумовили осмислення ситуації взаємодії людини і навколишнього природного середовища, а також необхідності пошуку дійових підходів та інструментів екологічно орієнтованого регулювання та управління. Це пов'язано, перш за все, з масштабами прояву екологічних проблем, що виходять за межі однієї країни і потребують їх вирішення тільки зусиллями всього світового співтовариства.

Аналіз тексту Закону України «Про охорону навколишнього природного середовища» [4] дозволяє визначити, що нині в Україні економічні важелі еколого-економічного регулювання та управління репрезентовано наступними складовими елементами податкового регулювання:

- збори за забруднення навколишнього середовища (ст. 44), збори за спеціальне використання природних ресурсів (ст. 43) та за погіршення якості природних ресурсів (ст. 45);
- стимулювання в системі охорони навколишнього природного середовища шляхом надання податкових та кредитних пільг, інших фінансових механізмів (ст. 48);
- організація і діяльність екологічних фондів (ст. 47) та екологічне страхування (ст. 49).

Ринкові методи регулювання, які у розвинутих країнах спрямовані на активізацію та спонукання природокористувачів до поліпшення стану навколишнього природного середовища, в Україні отримують все більший розвиток та потребують вдосконалення механізму реалізації природоохоронних програм на всіх рівнях.

Українським законодавством передбачені можливості використання таких інструментів: пільги зі сплати природно-ресурсних платежів, податкові пільги, кредитна підтримка, фінансова допомога у реалізації заходів з раціонального природокористування [5].

В сучасних ринкових умовах розвитку національної економіки України в зв'язку з прийняттям країною міжнародних природоохоронних програм та світових конвенцій актуальним питанням стає пошук дієвого комплексу заходів управління та регулювання національної економіки екологічно спрямованого характеру.

Постановка завдання. Варто зазначити, що, незважаючи на актуальність питання екологічно спрямованого управління та регулювання національною економікою та значну кількість розробок щодо його вирішення, залишаються дискусійними питання обґрунтування механізму регулювання екологічно збалансованого розвитку авіаційних підприємств, що обумовлює проведення подальших наукових досліджень. На сучасний момент актуальною проблемою є формування механізму екологічно спрямованого регулювання та управління авіаційної галузі та її адаптація до умов конкретного авіаційного підприємства відносно його потенціалу і фінансового стану та специфічних рис та інших факторів внутрішнього та зовнішнього оточення.

Саме на засадах міжнародних екологічних програм та міжнародного досвіду використання СЕМ необхідно формування в авіаційній галузі системи регулювання та управління в області охорони навколишнього природного середовища (надалі – НПС) і раціонального природокористування.

Зазначені обставини зумовили мету даної статті, присвяченої дослідженню сутності еколого-економічного регулювання та визначення складових механізму еколого-економічного регулювання авіаційної галузі у контексті необхідності виконання екологічних стандартів та вимог ІКАО.

Виклад основного матеріалу дослідження. Регулювання є класичною функцією управління і здійснюється через економічні регулятори (економічні важелі) з метою отримання необхідних показників, але, на відміну від управління, *регулювання* – це управлінська діяльність, спрямована лише на ліквідацію відхилень від заданого режиму функціонування та приведення об'єкту регулювання в необхідний стан [5].

Для подальшого дослідження та розуміння існуючого стану еколого- економічного регулювання в національній економіці в Україні необхідно, перш за все, з'ясувати сутність поняття «регулювання» (табл. 1.1)

Отже, *регулювання* передбачає процес формування та реалізацію корегуючих заходів, що забезпечують своєчасне і безумовне усунення виявлених проблем (відхилень).

З приводу визначення сутності *еколого-економічного* регулювання на рівні держави існують різні точки зору учених-економістів [3; 9; 10; 11], серед яких можна виділити два окремих підходи: прихильників ринкового регулювання (в основному на мікрорівні) *неокласичної школи* (М. Фрідмен, Р. Солоу, А. Низ,

Таблиця 1.1

Сутність регулювання

Зміст поняття «регулювання»	Джерело
у широкому сенсі використовується, означаючи будь-які встановлені державою правила, що регламентують діяльність фірми або галузі, особливо в області техніки безпеки і захисту довкілля.	[6, с. 74]
форма цілеспрямованої управляючої дії, орієнтованої на підтримку рівноваги в керованому об'єкті і в його розвитку за допомогою введення в нього регуляторів (норм, правил, цілей, зв'язків).	[7, с. 15]
форма приведення в належний порядок: коригування, координування, налагодження, впорядкування	[8, с. 23]

(*узагальнено автором)

Д. Макінтош, Т. Тайтенберг), які «втручання держави вважали виправданим лише у випадках провалів ринку, тобто тоді, коли ринок не здатний забезпечити максимум суспільного добробуту» [5] та прихильників нормативного макроекономічного регулювання у відносинах між суспільством та природою (зокрема, прямого державного втручання), представників *кейнсіанського вчення* та його послідовників (Т. Самуельсон, Б. Коммонер, Ж. Севедж, М. Берк, Дж. Кунн, Д. Хеннінг та ін.), основні ідеї яких представлено у табл. 1.2.

Таблиця 1.2

Основні наукові підходи щодо еколого-економічного регулювання

Наукова школа	Основні ідеї щодо еколого-економічного регулювання
Представники неокласичної школи (М. Фрідман, Р. Солоу, А. Низ, Д. Макінтош, Т. Тайтенберг)	Прихильники чисто ринкового регулювання пропонували вирішувати екологічні проблеми шляхом ринкового регулювання, в основному на мікрорівні: 1) розглядали особливі випадки «провалів» ринку, конкретно не пов'язуючи їх з навколишнім середовищем. Втручання держави вважали виправданим лише у випадках «провалів» ринку, тобто тоді, коли ринок не здатний забезпечити максимум суспільного добробуту. При цьому уряд відводить роль охоронця моралі, що вирішує протиріччя між поведінкою індивідумів і громадською етикою; 2) пропонували проводити прямі переговори та операції між сторонами, «забруднювачем» і «забрудненим», застосовувати систему компенсаційних платежів, покриваючий збиток від «забруднювача», купівлю-продаж прав на забруднення; 3) розглядали екологічну проблему з точки зору загальних умов досягнення ринкової рівноваги між екологічними цілями суспільства та інтересами суб'єктів господарювання і пропонували введення «квоти» на природні ресурси та різке обмеження втручання в конкретні процеси.
Неокейнсіанці (Т. Самуельсон, Б. Коммонер, Ж. Севедж, М. Берк, Дж. Кунн, Д. Хеннінг та ін.)	Прихильники нормативного макроекономічного регулювання, зокрема прямого державного втручання: вважали за необхідне пряме державне регулювання у відносинах між суспільством та природою за допомогою адміністративно розпорядчих інструментів, а саме: заборони, дозвільні процедури, нормативи, стандарти тощо, в поєднанні з економічними важелями стимулювання і примусу природокористувачів.

(*узагальнено за: [3; 5; 9; 10; 11])

Отже, представники цих наукових підходів (табл. 1.2) щодо еколого-економічного регулювання в національній економіці підходили з точки зору використання методів нормативного (примусового) або ринкового характеру.

Зміни поглядів наукової спільноти щодо необхідності еколого-економічного регулювання та управління на різних ієрархічних рівнях відбувались під впливом зростання екологічних проблем у світі, які зумовили осмислення ситуації взаємодії людини і навколишнього природного середовища, а також необхідність пошуку дійових підходів та інструментів екологічно орієнтованого регулювання та управління. Саме в умовах зміни поглядів світової спільноти на екологічні проблеми й розвиваються підходи щодо *еколого-економічного регулювання*. На сучасний момент існують майже тотожні по змісту визначення термінів «екологічне регулювання» та «еколого-економічне регулювання» (табл. 1.3).

Дослідження сутності термінів «екологічне регулювання» та «еколого-економічне регулювання» (табл. 1.3) дозволяє визначити їх майже тотожний зміст, що зумовлено обов'язковим поєднанням економічної та екологічної складових цього регулювання.

Сучасні механізми еколого-економічного регулювання в національній економіці складаються (табл. 1.4): з державного та громадянського еколого-економічного регулювання, а також ринкового саморегулювання, що здійснюються адміністративними та державними органами, а також регулювання, що складається під впливом ринкових процесів та екологізації громадської свідомості [6, с. 186].

Отже, складові державного регулювання методи регулювання еколого-економічних процесів (табл. 1.4) реалізується через дію певних еколого-економічних регуляторів (інструментів, важелів – пропонується використовувати ці поняття, як синонімічні), однак не зводиться лише до них.

Державне регулювання у цій сфері не може існувати без ефективної системи адміністративних та юридичних заходів впливу держави на суб'єктів господарювання.

Серед пріоритетів еколого-економічне регулювання в національній економіці в Україні особлива роль має належати державному регулюванню ринку екологічних прав, товарів та послуг, який сприятиме переходу України до міжнародних екостандартів.

Таблиця 1.3

Сутність екологічного та еколого-економічного регулювання

Зміст поняття	Джерело
Екологічне регулювання – це комплекс заходів, спрямованих на поліпшення природо-користування і зменшення негативної дії на довкілля шляхом переважного використання загальноекономічних важелів.	[12, с. 116]
Еколого-економічне регулювання – це сукупність форм впливу органів влади та органів управління, що включає: 1) застосування заходів, спрямованих проти підприємств і фізичних осіб, що негативно впливають на природне довкілля, шляхом відшкодування завданого екологічного збитку, накладення штрафу за порушення природоохоронного законодавства; 2) стимулювання проведення природоохоронних заходів шляхом надання підприємствам (організаціям), а також окремим громадянам кредитних і інших пільг, відстрочення і зменшення екологічних платежів при впровадженні ними ресурсозберігаючих технологій, будівництві і реконструкції природоохоронних споруд і т. д..	[7, с. 178]
Еколого-економічне регулювання – це система заходів, спрямованих на забезпечення сприятливих екологічних умов для функціонування національної економіки.	[6, с. 72]
Еколого-економічне регулювання – це форми державного та ринкового регулювання з використанням примусових інструментів та інструментів матеріального стимулювання та підтримки екологічної безпеки	[13]
Екологічне регулювання – це регулювання, що здійснюється спеціальними адміністративними та державними органами, а також регулювання, що складається під впливом ринкових процесів та екологізації громадської свідомості.	[14, с. 186]

(*узагальнено автором за: [5; 6; 7; 12; 13; 14])

Таблиця 1.4

Складові еколого-економічного регулювання в національній економіці

№	Еколого-економічне регулювання (ЕЕР) в національній економіці			
	Складові	Сутність	Інструменти	Значення для ЕЕР в національній економіці
1	<i>Державне регулювання еколого-економічних процесів</i>	Загалом державне регулювання еколого-економічних процесів — це система державних заходів, спрямованих на забезпечення нормального процесу суспільного відтворення, сприятливих екологічних умов для функціонування національної економіки.	Нормативно-правова база; екоменеджмент; екоконтролінг; екоаудит; екомаркетинг, екологічні податки, податкові пільги, фінансові санкції, субвенції, субсидії, прискорена амортизація природоохоронного обладнання, екологічні стандарти, платежі, ліцензування забруднень; еко кредитування	впливатиме на національну еколого-економічну політику завдяки підсиленню нормативно-правової екологічної бази
2	<i>Ринкове еколого-економічне саморегулювання</i>	Ринкове еколого-економічне саморегулювання сприяє зростанню ресурсозабезпечення та ресурсовіддачі, конкурентоспроможності продукції, формуванню системи позабюджетних екологічних фондів.	Продаж екоправ, еколіцензії, екосертифікати, екоінвестиції та інновації, страхування екоризику, екоінфраструктура	сприятиме підвищенню рівня ековиробництва, екологізації системи оподаткування; прогресу екологічного ринку
3	<i>Громадянське екологічне регулювання</i>	Громадянське екологічне регулювання пов'язане з діяльністю громадських організацій, спрямованою на подолання еколого-економічних суперечностей.	Екоосвіта, пропобандування у ЗМІ екопрограм, недержавні екофонди, екомоніторинг, екокультура	сприятиме створенню недержавних екофондів, здійсненню суспільної еко експертизи та екомоніторингу, формуванню екокультури та удосконаленню екоосвіти.

(*узагальнено за [5, с. 186-188])

З розвитком ринку продажу прав на забруднення довкілля, екологічних ліцензій та екосертифікатів зв'язано друга складова еколого-економічне регулювання в національній економіці – ринкове еколого-економічне саморегулювання.

Таким чином, еколого-економічне регулювання припускає вплив державних та недержавних органів на функціонування та розвиток національної економічної системи за допомогою певної сукупності інструментів та важелів впливу еколого-економічної спрямованості.

В цьому ракурсі при формуванні еколого-економічних відношень в національній економіці необхідно, перш за все, враховувати наявність протиріччя в них (у ракурсі відношень «економіка – екологія»), будувати їх на основі пошуку компромісу між економічним зростанням і екологічними обмеженнями. Також варто враховувати, що в сучасних умовах має місце активізація інтеграції України до світової господарської системи, що вимагає ставлення у якості першочергової мети перед підприємством авіаційної галузі – підвищення конкурентоспроможності, як на внутрішніх, та і на зовнішніх ринках авіаційних перевезень. Це, в свою чергу, неможливо без врахування екологічного фактору в діяльності компаній, регулювання національної економічної системи, що направлено на забезпечення: екологічно-економічної безпеки підприємства, галузі, національної економічної системи. Отже, якість та рівень послуг на ринку авіаперевізників, забезпечення безпеки (у т.ч. екологічної) є сьогодні на основними чинниками утримання авіакомпаніями позицій на ринку.

Все це формує гостру необхідність впровадження в авіаційній галузі *механізму еколого-економічного регулювання авіаційної галузі* для управління *екологічними процесами*, які відбуваються в екологічній системі національної економічної системи під впливом факторів внутрішнього та зовнішнього оточення та які направлені на впровадження екологічно спрямованих технологій для підвищення конкурентоспроможності підприємства, галузі, національної економіки. *Механізм еколого-економічного регулювання авіаційної галузі* у загальному вигляді являє собою *комплекс процедур*, яка базується на системі *екологічного менеджменту* для забезпечення ефективного функціонування на авіаційних підприємствах стосовно питань охорони НПС, ресурсозбереження і раціонального природокористування, контролю за впливом господарської діяльності на стан навколишнього середовища (НС) і їх регулювання (планування еко заходів, попередження негативного впливу на НПС). Отже, побудова *механізму еколого-економічного регулювання авіаційної галузі* спрямована на формування, впровадження комплексу інноваційних заходів, орієнтованих на попередження, зниження, запобігання, ліквідацію негативного впливу на НПС та раціональне природокористування.

Для вдалого вирішення завдань, направлених на завоювання і удержання ринкових позицій, забезпечення екологічно безпечної господарської діяльності авіакомпанії велике значення має використання маркетингових принципів в системі управління. Завдяки чому в авіаційній галузі з'являється можливість не тільки отримання прибутку, але і забезпечити довгострокове стійке та прибуткове функціонування в умовах глобалізації світової господарської системи (яка у сучасних умовах має екологічну орієнтацію) при максимальному забезпеченні потреб не тільки окремих споживачів, а і суспільства взагалі.

Таким чином, впровадження СЕМ в *механізм еколого-економічного регулювання* в галузі, що спрямовано на створення умов ефективного управління господарською діяльністю підприємства, а також на забезпечення його конкурентоспроможності, є *специфікою* запропонованого підходу щодо еколого-економічного регулювання та управління. Для досягнення переваг на ринку і підвищення рівня конкурентоспроможності в сучасних умовах екологічної кризи необхідно формування механізму екологічно-спрямованого управління та регулювання на базі СЕМ та маркетингових інструментів (зокрема, екологічного маркетингу). На вирішення питань забезпечення перетворення екологічних обмежень у додаткові можливості підвищення ефективності галузі спрямовано механізм управління еколого-економічними процесами на базі СЕМ і маркетингових інструментів.

Висновки з проведеного дослідження. Оптимальний механізм еколого-економічного регулювання авіаційної галузі пропонується розглядати як комплекс засобів, прийомів і підходів вдосконалення системи регулювання та управління авіаційної галузі в контексті сталого розвитку, а саме: створення і впровадження в галузі екологічно спрямованих інноваційних проектів; удосконалення форм регулювання та управління екологічною діяльністю авіапідприємств.

Таким чином, ефективне управління в межах механізму еколого-економічного регулювання авіаційної галузі на базі СЕМ надає можливість оптимально забезпечити ефективність функціонування підприємств в конкурентному середовищі при максимальному забезпеченні задоволеності цільових споживачів, що відповідає принципам екологічного маркетингу.

Подальшого вирішення потребують питання розробки заходів (на базі системного і ситуаційного підходів) управління екологічними процесами та формування критеріїв комплексної оцінки ефективності їх результатів в авіаційній галузі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Hutchens, S. Using ISO 9001 or ISO 14001 to gain a competitive advantage. / Intertek white paper / [Текст] – <http://www.intertek.com>.
2. Zaporozhets O., Main directions in improvement of aircraft noise calculation methods and noise zoning around the airports / International Anniversary Conference BALTICACOUSTIC / 2000, 17-21 September 2000, Vilnius, Lithuania, 44 p., P. 4.
3. Біла С.О. Державне регулювання екологізації виробництва в Україні: реалії та перспективи // Наукові праці Донецького національного технічного університету. – Донецьк, ДонНТУ, 2008. – Вип. 33-2. – С. 19–25.
4. Закон України «Про охорону навколишнього середовища» // Відомості Верховної Ради України. – 1998. – № 34. – С. 230.
5. Харіна О.О. Теоретичні аспекти еколого-економічного регулювання діяльності підприємств / [О.О. Харіна] // Теоретичні та прикладні питання економіки. – Випуск 25. – С. 278–279. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.econom.univ.kiev.ua/data/.../zb25_37.pdf.
6. Івашура А.А. Екологія: теорія та практикум: Навчальний посібник. [Івашура А.А., Орехов В.М.] – Х. : Видавничий Дім «ІН-ЖЕК», 2004. – 208 с. – ISBN: 966-8327-83-7.
7. Гарин В.М. Экология для технических вузов. Серия «Учебники для технических вузов». [Гарин В.М., Клёнова И.А., Колесников В.И., под ред. В.И. Колесникова] / Ростов н/Д. : «Феникс», 2001. – 384 с. – ISBN: 5-222-01509-2.
8. Англо-русский словарь / [Под ред. А.Е. Чернухина.] / [Изд-во 2-е, доп.] – М. : Сов. Энциклопедия. – 1971. – 672 с.
9. Мельник Л.Г. Экологическая экономика: Учебник / [Мельник Л.Г.] – Сумы: Издательство «Университетская книга», 2001. – 350 с. – ISBN 966-7550-37-0.
10. Жулавський А.Ю. Механізм екологізації етапів життєвого циклу товару/ [Жулавський А.Ю., Деркач М.А., Кобушко І.М.] / Механізм регулювання економіки. – 2009. – № 3. – Т. 1. – С. 48–53.

11. Садеков А.А. Механизмы эколого-экономического управления предприятием: Монография. – Х. : Издательский дом «ИНЖЭК», 2004. – 224 с., С. 81–82.
12. Актуальные проблемы устойчивого развития / [В.А. Акимов, Е.В. Бридун, М.Ю. Ватагин и др. Под общ. ред. И.В. Недина, Е.И. Сухина] – К. : О-во «Знание» Украины, 2003. – 430 с.
13. Вишницька О.І. Екологічні інвестиції: сутність, класифікація, принципи та напрями реалізації [Текст] / О.І. Вишницька // Вісник Сумського державного університету. Серія Економіка. – 2009. – № 2. – С. 51–58.
14. Національна економіка: навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. [Білоцерківець В.В., Завгородня О.О., Лебедева В.К. та ін.]; За ред. В.М. Тарасевича – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 280 с. – ISBN 978-966-364-811-8.

УДК 330.322.012

Лінтур І.В.

*кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри обліку та фінансів
Мукачівського державного університету*

Петричко М.М.

*кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри обліку та фінансів
Мукачівського державного університету*

ВПЛИВ ОКРЕМИХ ЕЛЕМЕНТІВ ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ НА СТИМУЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Стаття присвячена аналізу існуючих податкових важелів впливу на активізацію інвестиційної діяльності. Досліджено складові, що формують податкову політику держави в сфері інвестування. На основі отриманих результатів сформульовано висновки щодо виділення ефективних інструментів стимулювання інноваційно-інвестиційної діяльності в аспекті впливу податкової системи для України.

Ключові слова: інвестиційна діяльність, інноваційна діяльність, податкова система, податкові пільги, стимулювання інвестиційної діяльності, вплив податків на інноваційно-інвестиційну активність.

Петричко М.М., Лінтур І.В. ВЛИЯНИЕ ОТДЕЛЬНЫХ ЭЛЕМЕНТОВ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ УКРАИНЫ НА СТИМУЛИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННО-ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Статья посвящена анализу существующих налоговых рычагов влияния на активизацию инвестиционной деятельности. Исследованы составляющие, формирующие налоговую политику государства в сфере инвестирования. На основе полученных результатов сформулированы выводы о выделении эффективных инструментов стимулирования инновационно-инвестиционной деятельности в аспекте влияния налоговой системы для Украины.

Ключевые слова: инвестиционная деятельность, инновационная деятельность, налоговая система, налоговые льготы, стимулирование инвестиционной деятельности, влияние налогов на инновационно-инвестиционную деятельность.

Petrychko M.M., Lintur I.V. INFLUENCE OF SOME ELEMENTS OF UKRAINE ON TAX INCENTIVES FOR INNOVATION AND INVESTMENT PROMOTION

The paper analyzes existing tax leverage to stimulate investment. Investigated components that form the tax policy of the state in the field of investment. Based on the results formulated conclusions on the allocation of effective tools to stimulate innovation and investment in terms of the impact of the tax system in Ukraine.

Keywords: investment, innovation, tax system, tax incentives, promotion of investment, the impact of taxes on innovation and investment activity.

Постановка проблеми. На сьогодні в Україні все більшої актуальності набуває проблема створення ефективної системи оподаткування, яка була б здатна забезпечити відповідний рівень стимулювання інвестиційно-інноваційної діяльності. При цьому податкове стимулювання інвестиційно-інноваційної активності повинно стати важливою складовою державної інвестиційної політики. У зв'язку з цим постає необхідність дослідження механізму державного впливу на формування та стимулювання розвитку інвестиційно-інноваційної діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням впливу податків на обсяги інвестиційної діяльності присвячено чимало наукових праць вітчизняних економістів. В. Коваленко розглядає можливості удосконалення податкової політики стимулювання інвестиційної діяльності в Україні. Є.І. Бойко та В.П. Мікловда в своїх працях виділяють основні напрямки підвищення ефективності інвестиційної діяльності,

зокрема і завдяки ефективному впливу на неї податків. М.І. Стегней серед регуляторів інвестиційної діяльності виділяє податки як інструменти підвищення або пригнічення інвестиційної активності залежно від кон'юнктури інвестиційного ринку. Також питанням регулювання інвестиційної діяльності за допомогою податкових важелів присвячено роботи А.П. Гайдуцького, В.І. Грушка, які виділяють інструменти податкового регулювання інвестиційної активності.

Стратегічні орієнтири податкового стимулювання інвестиційних процесів на регіональному рівні окреслює О. Мітал та інші сучасні економісти. Разом з тим не всі аспекти цієї складної і багатогранної проблеми з'ясовані і отримали належне обґрунтування. Тому складність даного питання та ряд специфічних аспектів вимагають подальших наукових пошуків.

Постановка завдання. Здійснити аналіз наявних податкових важелів впливу на активізацію інвестиційної діяльності, дослідити складові, що формують

податкову політику держави в сфері інвестування та на основі отриманих результатів сформулювати висновки щодо виокремлення ефективних інструментів стимулювання інноваційно-інвестиційної діяльності в аспекті впливу податкової системи для України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Податкова підтримка – це ефективний інструмент державного впливу на інвестиційну діяльність.

Кожна країна прагне врегулювати економіку з метою захисту її від циклічних криз та забезпечення стійкого економічного зростання. Щоб покращити становище в економіці, необхідна наявність інвестиційного інтересу та, звичайно, коштів, що забезпечили б перехід господарства країни із занепаду до стабільного і розвиненого існування. Отже, одним із основних предметів регулювання в економіці виступає інвестиційна активність суб'єктів господарювання, а важелів регулюючого впливу – податкова система.

Тому головним напрямком в інвестиційній діяльності, яким держава може ефективно керувати, залишається податкове стимулювання.

Зазначимо, що під податковим регулюванням інвестиційної діяльності слід розуміти здійснення державою з допомогою механізмів оподаткування певних заходів, спрямованих на поліпшення умов інвестування, зокрема на впорядкування обсягів, якості й напрямів інвестування суб'єктів господарювання всіх форм власності. Відповідно, суб'єктом податкового регулювання виступає держава, об'єктом – інвестиційна діяльність індивідуальних та інституціональних інвесторів будь-яких форм власності й організаційно-правових форм господарювання [1].

В свою чергу, потрібно досягнення рівноваги між попитом та пропозицією на інвестиційному ринку. Така рівновага може досягатися шляхом стимулювання інвестицій (коли попит перевищує пропозицію інвестиційних ресурсів), стримування інвестиційної активності (якщо спостерігається надлишок пропозиція) та стабілізацією інвестиційних потоків (у разі високої варіативності інвестування в короткі проміжки часу).

Слід відзначити і те, що регулювання здійснюється за допомогою комплексу спеціальних інструментів [2]. Під таким інструментами слід розуміти зміну елементів податку або реформування податкової системи країни з метою підвищення або пригнічення інвестиційної активності залежно від кон'юнктури інвестиційного ринку.

Водночас державне регулювання інвестиційної активності стає можливим завдяки зміні суб'єктів і об'єктів оподаткування, податкової бази, податкової ставки, джерела сплати податку, податкового періоду тощо [3].

Найважливішим елементом цього переліку є податкова ставка, зниження, підвищення або диференціація якої для різних видів діяльності, суб'єктів господарювання чи територіальних одиниць впливає на умови інвестування.

Зменшення податкової ставки має позитивний вплив на діяльність підприємств, а це призводить до підвищення інвестиційної активності. При застосуванні такого інструменту, як підвищення податкових ставок необхідно ретельно обґрунтувати співвідношення ставки податку і очікуваної динаміки інвестиційної активності, а також розв'язання проблем імовірного профіциту державного бюджету.

Ще одним важливим елементом, із допомогою якого здійснюється регулювання інвестиційної активності, є база оподаткування. Науковці часто за-

уважають, що саме податкова база, а не ставка, є вирішальною складовою у визначенні податкового платежу, а, отже, має сильний регулюючий вплив. Інструментами такого впливу на інвестиційну активність є звуження, розширення або диференціація податкової бази для різних видів діяльності або платників податків.

Звуження бази оподаткування здійснюється шляхом виключення з неї певних видів доходів, розширення складу валових витрат та ін. способи. В Україні звуження бази оподаткування податком на прибуток здійснюється шляхом виключення з її складу валових доходів емісійного доходу, включення до складу валових витрат суми коштів, використаних на формування страхових резервів тощо. У перспективі зазначений інструмент може використовуватись лише в окремих випадках, зокрема для стимулювання інновацій. Розширення бази оподаткування зазвичай відбувається внаслідок зростання обсягів підприємницької діяльності, зменшення випадків ухилення від оподаткування та скасування окремих видів пільг.

Диференціація бази оподаткування для окремих видів діяльності або платників податків покликана не так вплинути на загальні обсяги інвестицій у економіці, як оптимізувати розподіл капіталу між її галузями. Вона здійснюється шляхом вирізнення бази оподаткування для різних видів діяльності або окремих продуктів, платників і т.д.

Традиційними методами податкового регулювання, а особливо прибуткового, вважаються два основних інструменти податкової системи: ставки і пільги. Якщо їх порівняти між собою як податкові підйоми, то можна стверджувати, що ставки здійснюють загальний (прямий) вплив на економіку, а податкові пільги – це цільовий стимулюючий, тобто непрямий вплив. Поєднання таких інструментів активно використовується як засіб впливу на інвестиційний процес.

Податкове регулювання може здійснюватися з допомогою диференціації умов оподаткування для різних платників, зокрема через звільнення деяких категорій суб'єктів господарювання від сплати певних податків та надання дозволів на застосування спрощених режимів оподаткування [4].

В свою чергу, у зв'язку з імовірністю виникнення дефіциту обігових коштів у процесі реалізації інвестиційних проектів великого значення набувають інструменти регулювання інвестиційної активності через встановлення оптимальних термінів сплати податків. Таке регулювання, на думку В.І. Грушко зазвичай не веде до зниження податкового навантаження, зате надає платникам можливість підвищити свою маневреність щодо формування й використання оборотних активів, адже податок може сплачуватись до, під час та після завершення події або господарської операції, яка підлягає оподаткуванню, а також із відстроченням терміну сплати податкового зобов'язання [5].

Водночас такий інструмент податкового стимулювання інвестиційної активності, спрощення порядку ведення податкового обліку і складання звітності надає платникам можливість заощаджувати кошти на адміністративних витратах, оплаті консультативних послуг. Як правило, його застосування веде до підвищення інвестиційної і загалом підприємницької активності.

Одним з найважливіших важелів, які можуть вплинути на інвестування, є механізм оподаткування прибутку підприємств.

Більшість інвестицій в економіці здійснюється суб'єктами господарювання. Підприємства здійснюють інвестиційні використовуючи прибуток, який залишається після виплати дивідендів. Суб'єкт господарювання отримує прибуток в результаті діяльності пов'язаної з виробництвом та збутом продукції, яка має забезпечувати отримання доходів, достатніх для відшкодування витрат виробництва й обігу та отримання певного прибутку. В Україні для визначення доходу підприємств застосовується метод нарахувань. До інших доходів підприємства належать: отримана орендна плата за майно, надане у тимчасове користування іншим особам; дооцінка вартості запасів матеріальних цінностей, що знаходяться на складі підприємства; дохід від зростання курсу валюти, якою володіє підприємство на банківських рахунках.

Концепція реформування податкової системи України, передбачає проведення цілісної та системної реформи у сфері оподаткування підприємств, виходячи із стратегічної мети – побудови конкурентоспроможної ринкової економіки та інтеграції у європейське співтовариство. Для досягнення поставлених цілей пріоритетного значення набуває використання податкової системи для активізації інвестиційної діяльності. Разом з тим чинний механізм оподаткування прибутку, що володіє найбільш суттєвими регулятивно-стимулюючими характеристиками, сьогодні не відповідає пріоритетам стратегічного курсу. Тому ми погоджуємось з думкою О. Мітал стосовно того, що у зв'язку з цим особливо значення набуває вдосконалення цього механізму з метою підвищення ефективності його впливу на інвестиційну діяльність підприємств [6].

На нашу думку, стимулювання прибутку підприємств є досить важливим для держави, тому що якщо буде розвиватися підприємницька діяльність, то буде розвиватися і держава. Тобто чим прибутковіше підприємство, тим більше воно зможе сплачувати податків. У свою чергу, українська держава ще й досі залишається далеко позаду в своєму технологічному розвитку порівняно з багатьма країнами світу. Тому задля покращення рівня економічного розвитку їй слід звернутися до досвіду та напрацювань інших країн у відповідних галузях, формулюючи при цьому власну стратегію розвитку.

Отже, головною метою податкового регулювання є стимулюючий або стримуючий вплив на ті господарські процеси, які відбуваються в державі. При цьому визначається вимога: податкове регулювання повинно бути економічно доцільним, обґрунтованим та виваженим. По своїй суті – це найбільш мобільний елемент всієї системи податкового менеджменту та досить ефективний важіль впливу на економічний стан підприємства так і держави в цілому. Головною складовою частиною податкового регулювання є система податкових пільг. На сьогодні податкові пільги вважаються суперечливим інструментом державного регулювання економіки, користуватися яким треба дуже обережно, так як вони викликають негативні наслідки. Такі як викривлення у розподіл ресурсів, створюючи переваги для одних видів економічної діяльності перед іншими і впливаючи тим самим на відносні ціни; призводять до ускладнення податкового законодавства; спричиняють збільшення адміністративних витрат, пов'язаних із контролем за дотриманням податкового законодавства; спричиняють нерівномірний розподіл податкового тягаря і посилюють, таким чином, несправедливість в оподаткуванні. Крім того, податкові пільги сприяють ухи-

ленню від сплати податків; породжують ланцюгову реакцію боротьби інших галузей і суб'єктів господарювання за пільги, спонукаючи останніх використовувати наявні ресурси не на підвищення ефективності господарювання, а на лобювання своїх інтересів в уряді і парламенті з метою отримання податкових пільг; мають низьку адресність і виходять за межі початкових цілей їх надання.

Досліджуючи дану проблему, відмітимо, що реалізація політики надання податкових пільг завжди супроводжується значними економічними ризиками, що обумовлені неточністю оцінок відхилень від оптимуму. У разі відсутності точної інформації державне втручання в ринкові умови господарювання негативно впливатиме на використання ресурсів економіки та суспільний добробут. Для цього представники органів державної влади повинні мати у своєму розпорядженні повну інформацію про поточні прогнози й показники попиту та пропозиції на ринках товарів і факторів виробництва.

Щоб створити і ефективно використовувати потенціал інвестиційно-інноваційного розвитку економіки України, необхідно сформувати систему ефективного податкового стимулювання інвестиційно-інноваційної діяльності. І одним з найсуттєвіших засобів впливу на інвестиційно-інноваційний клімат є Податковий кодекс [7].

Так, Податковий кодекс передбачає відновлення спеціального режиму оподаткування для суб'єктів господарювання, які реалізують інвестиційні проекти на основі інноваційних технологій, пов'язаних з модернізацією діючих та створенням нових виробництв (підприємств). Крім того, Кодекс передбачає відновлення спеціального режиму оподаткування для технологічних парків. Податковий кодекс також переслідує мету унормувати використання такого стимулюючого інструменту, як інвестиційно-інноваційний податковий кредит та закріплення низки інших законодавчих норм, важливих з точки зору стимулювання інвестиційно-інноваційних процесів в національній економіці.

Також відповідний розділ Кодексу передбачає використання у вітчизняній практиці господарювання низки популярних у розвинутих країнах світу податкових інструментів, а саме:

- інвестиційного податкового кредиту;
- оновлення основних фондів за прискореним методом амортизації;
- зменшення або тимчасове скасування податку на прибуток та ПДВ для підприємств і технопарків при реалізації інноваційних проектів та ввезенні високотехнологічного обладнання для реалізації відповідних проектів тощо.

І, що важливо, Податковий кодекс України передбачає чіткі та різноманітні штрафні санкції для суб'єктів господарювання в разі не цільового використання наданих пільг. Також істотним здобутком для вітчизняної економіки стане поетапне зменшення податкового тягаря, а це, в свою чергу, сприятиме підприємницькій діяльності у цілому.

Стане серйозним здобутком державного регулювання інвестиційно-інноваційних процесів повернення Кодексом системи надання податкових пільг суб'єктам інноваційної діяльності та підвищення питомої ваги пільг, які забезпечують сприятливий інвестиційний клімат. В свою чергу, більш радикальних змін у Податковому кодексі потребують положення, які спрямовані на пожевлення інвестиційно-інноваційної активності технопарків, насамперед тих, на базі яких розробляються і здійснюються про-

екти в пріоритетних сферах національної економіки. Для цього необхідно застосувати принцип диференціації податкового стимулювання.

В цілому аналіз норм Податкового кодексу, які присвячені податковому стимулюванню інвестиційно-інноваційної діяльності в Україні, дозволяє нам стверджувати, що останні, з одного боку, включили в себе раніше скасовані або діючі положення законодавчих актів, які стосувалися інноваційної сфери, а з іншого, – включили в себе низку податкових важелів, ефективність яких доведена іноземним досвідом.

Вважаємо, що підвищення ефективності податкового стимулювання інвестиційно-інноваційної діяльності варто розглядати не лише як спосіб формування державних доходів, а, перш за все, як інструмент регулювання економічних відносин, який покликаний забезпечувати інтенсивний господарський розвиток країни на основі досягнення на її території певного рівня інвестиційно-інноваційної активності.

Раціональним та логічним, на нашу думку є довід європейських країн у застосуванні механізму податкової пільги, яка передбачає вилучення від оподаткування частини прибутку компаній шляхом її зарахування до неоподатковуваних резервних фондів з метою фінансування в майбутньому визначеного кола потреб. Один з основних напрямів застосування цієї пільги – створення резерву для здійснення інвестицій.

До переваг інвестиційної пільги у формі резервів слід віднести:

- адаптованість механізму пільги для вибіркового і загального підходу при застосуванні;

- стимулювання підприємств до реінвестування прибутку, з одночасним забезпеченням потреб у розширеному відтворенні. При цьому, на відміну від інших інвестиційних податкових пільг, механізм резерву здатен забезпечити пряму мотивацію до інвестування;

- створення опосередкованої зацікавленості підприємств, оскільки на етапі формування резерву збільшується оборотний капітал, що сприяє приросту масштабів діяльності, а також прискорює темпи нагромадження фінансових ресурсів для інвестицій.

Що ж до української практики, то прийнятий 2 грудня 2010 р. Податковий кодекс значно в деяких аспектах погіршив ситуацію податкового стимулювання інвестиційно-інноваційної діяльності.

З метою підвищення ефективності податкової політики стимулювання інноваційно-інвестиційної діяльності доцільно внести зміни у прийнятий Податковий кодекс і запровадити інвестиційний податковий кредит, який був передбачений у проекті, однак в остаточній його редакції його проігнорували.

Загальним принципом надання підприємствам України податкових кредитів на інвестиційні цілі є узгодження величини зазначеної податкової пільги з масштабами прояву новаторської активності та глибиною, революційністю запроваджуваних суб'єктами господарювання прогресивних нововведень. Це передбачає, у свою чергу, застосування диференційованого підходу з боку держави до організацій, які впроваджують інновації.

Ми підтримуємо думку, що на нинішній день в Україні вкрай важливою постає потреба розробки обґрунтованого механізму надання інвестиційно та

інноваційно активним підприємствам податкових кредитів та різного роду пільг і можливе зниження ставки податку на прибуток, що закріпив би потенційні об'єкти впливу такої податкової пільги безпосередньо в законодавстві країни [2; 4; 5].

Основні переваги такого механізму полягають у тому, що:

- по-перше, у силу автоматизму дії відповідної законодавчої норми підприємства, що впроваджують прогресивні інновації, стають об'єктами впливу зазначеної податкової пільги незалежно від волі чиновників;

- по-друге, на відміну від практики індивідуального підходу до надання податкових кредитів інноваційно та інвестиційно активним підприємствам, забезпечується комплексний підхід до вирішення цього завдання (коли податкова пільга застосовується не до тих чи інших конкретних суб'єктів господарювання, інтереси яких часто можуть лобіюватись, а щодо підприємств, які відповідають чітко встановленим для цього законодавством вимогам).

Висновки з проведеного дослідження. Отже, ефективними інструментами стимулювання інноваційно-інвестиційної діяльності в аспекті впливу податкової системи для України є такі:

- варто було б розширити перелік податків, за рахунок яких може бути виданий інвестиційний податковий кредит, зокрема, у цей перелік можна включити акцизи, податок на додану вартість і податок на видобуток корисних копалин;

- одночасно доцільно встановити терміни надання інвестиційного податкового кредиту, які б відповідали терміну окупності інвестиційного проекту на основі укладення відповідних договорів із податковими органами;

- не менш важливим є створення неоподатковуваного резерву, який є менш відомою формою податкової пільги порівняно з іншими, що можуть застосовуватися в системі прибуткового оподаткування юридичних осіб (прискорена амортизація, знижена ставка оподаткування, податковий кредит і знижка).

Запропоновані ефективні інструменти податкового стимулювання інвестиційно-інноваційної діяльності могли б активізувати інвестиційно-інноваційну діяльність в Україні.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бойко Є.І., Мікловда В.П. Основні напрямки підвищення ефективності інвестиційної діяльності. – Львів, 1994. – 48 с.
2. Коваленко В. Регулятори інвестиційної рівноваги / В. Коваленко, І. Бурденко // *Фінанси України*. – 2002. – № 4. – С. 97–102.
3. Гайдуцький А.П. Оцінка інвестиційної привабливості економіки / А.П. Гайдуцький // *Економіка і прогнозування*. – 2004. – № 4. – С. 3–7.
4. Стегней М.І. Особливості державного управління інвестиційною діяльністю / М.І. Стегней // *Науковий вісник Ужгородського університету*. – Серія Економіка. Спец. вип. 28 (Ч.III). – Ужгород, 2009. – С.193–197.
5. Грушко В.І. Інструменти податкового регулювання інвестиційної активності / В.І. Грушко // *Фінанси України*. – 2008. – № 2. – С. 89–97.
6. Мітал О. Стратегічні орієнтири податкового стимулювання інвестиційних процесів на регіональному рівні / О. Мітал // *Економіка та держава*. – 2010. – № 10. – С. 22–25.
7. Податковий кодекс України : від 02.12.2010 р. № 2755-VI. – 2010. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.

УДК 38.27:316.42(477)

Лозова О.В.

кандидат економічних наук,
асистент кафедри менеджменту
Полтавського університету економіки і торгівлі

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ СОЦІАЛЬНОГО РОЗВИТКУ В УМОВАХ СОЦІАЛЬНО ОРІЄНТОВАНОЇ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Стаття присвячена дослідженню й узагальненню концептуальних засад соціального розвитку держави в умовах соціальної орієнтації ринкової економіки; визначенню теоретичних поглядів представників світової економічної науки на процес формування і розвитку соціальної функції держави; дослідженню найбільш усталених наукових підходів до соціального розвитку національної економіки України.

Ключові слова: соціальний розвиток, соціально орієнтована ринкова економіка, національна економіка, соціальна функція держави.

Лозова О.В. КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ПРИНЦИПЫ СОЦИАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ В УСЛОВИЯХ СОЦИАЛЬНО ОРИЕНТИРОВАННОЙ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ

Статья посвящена исследованию и обобщению концептуальных принципов социального развития государства в условиях социальной ориентации рыночной экономики; определению теоретических взглядов представителей мировой экономической науки на процесс формирования и развития социальной функции государства; исследованию наиболее устоявшихся научных подходов к социальному развитию национальной экономики Украины.

Ключевые слова: социальное развитие, социально ориентирована рыночная экономика, национальная экономика, социальная функция государства.

Lozova O.V. CONCEPTUAL PRINCIPLES OF SOCIAL DEVELOPMENT IN THE CONDITIONS OF SOCIAL THE ORIENTED MARKET ECONOMY OF UKRAINE

The article is devoted research and generalization of conceptual principles of social development of the state in the conditions of social orientation of market economy; to determination of theoretical looks of representatives of world economic science on the process of forming and development of social function of the state; to research of the most withstand scientific going near social development of national economy of Ukraine.

Keywords: social development, a market economy, national, social function of the state.

Постановка проблеми. Будь-яка держава прагне забезпечити свій розвиток, зокрема і соціальний. Незважаючи на різноманітність підходів до соціального розвитку держави, усі існуючі теорії визнають факт природної нерівності людей і відповідно прагнення уряду створити ефективний механізм соціального захисту населення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам формування та функціонування соціально орієнтованої ринкової економіки присвячені роботи видатних іноземних вчених К. Аденауера, Ф. Бема, А. Мюллер-Армака, В. Ойкена. Сучасним проблемам функціонування даної економічної системи присвячені публікації економістів Т. Гесса, Ш. Граділа, Р. Кенінга, Р. Клапхана, Х. Ламберта, К. Херрманн-Піллата.

Представники німецької соціально-економічної школи політичної економії В. Рошер, Б. Гильдербранд, К. Книс, Г. Шмоллер, К. Бюхер і В. Зомбарт присвятили свої дослідження взаємозв'язку економіки, релігії, етики і політики, а також заклали методологічну базу, на основі якої згодом М. Вебер створив теорію соціальної економіки, а також ввів в економічний лексикон термін «соціальна економіка».

Постановка завдання. На основі вище зазначеного можна сформулювати завдання статті узагальнити концептуальні підходи до соціального розвитку та розглянути особливості побудови соціально орієнтованої ринкової економіки в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Соціальний розвиток – це спроба пов'язати соціальну політику та соціальні програми держави безпосередньо з процесом економічного розвитку. Його метою є не лише турбота про тих, хто потребує соціального захисту, а саме інвалідів, пенсіонерів, осіб з особливи-

ми потребами. Пріоритетним, на нашу думку, має бути створення таких умов, в яких особа, незважаючи на свої обмежені можливості, змогла б ефективно функціонувати. Тобто соціальна функція держави має поширюватись не лише на найменш захищені верстви населення, а на всю соціальну спільноту, тобто на всіх громадян держави.

Підхід соціального розвитку є усебічним та універсальним і, на відміну від соціальної філантропії та соціальної роботи, не обслуговує тільки потреби людей, але прагне збільшити соціальне благополуччя всього населення. Він є також динамічним, його супроводжує процес зростання і зміни. На відміну від інших підходів, які, перш за все, зацікавлені в підтримці відповідних рівнів добробуту, соціальний розвиток спрямований не на подолання цього статичного положення, а на постійне підвищення рівня добробуту.

Але хоча підхід соціального розвитку і відрізняється істотно від інших підходів, він також має і загальні риси з ними. Як усі ці підходи (філантропії, соціальної роботи та соціального адміністрування), соціальний розвиток як головну мету ставить перед собою забезпечення добробуту населення. Як і вони, даний підхід також підкреслює необхідність у зовнішніх інтервенціях, він не визнає, що зростання соціального благополуччя відбувається автоматично як результат «природних» процесів.

Та поряд з тим необхідно врахувати, що одним з найзначніших недоліків соціального розвитку держави є досить високі витрати на соціальні заходи, спрямовані на виконання притаманних їй завдань, що може стати для держави просто непосильним тягарем, і не тільки для України, а й для досить пост-соціальних країн.

Як зазначав Р. Дарендорф, «соціальна держава в один і той же час нагромадила стільки питань, скільки вирішила... Соціальна держава коштує дорого. Ще важливіше те, що вона цілком зайнята перерозподілом, а всі заходи з перерозподілу за самою своєю природою стають все дорожчими» [1, с. 32].

Визначаючи конкретну модель для України, слід зазначити, що в перші роки своєї незалежності політичною елітою була обрана «залишкова» модель розвитку соціальної держави. На підтвердження цього в Концепції соціального забезпечення населення України, схваленої Постановою Верховної Ради України від 21 грудня 1993 року, зазначалось, що «держава має забезпечувати за рахунок бюджетних коштів лише мінімально гарантований рівень медичного, культурного, побутового і соціального обслуговування населення і, насамперед, найменш соціально захищених громадян» [2, с. 4].

Але, на нашу думку, обрана модель не була реалізована на практиці, тому на сьогоднішній день нагальною проблемою стоїть питання розробки національної моделі соціального розвитку. Приєднуючись до думки Н. Біггарта про недоцільність копіювання моделі соціального розвитку інших країн, а також вітчизняних науковців О.І. Амоші, М.Д. Прокопенка та Є.Т. Іванова, вважаємо, що національна модель має бути не копією моделі якоїсь розвинутої країни чи механічним «змішуванням» елементів різних моделей. Тому необхідно, спираючись на кращий світовий досвід розробити та впровадити в життя особливу, унікальну модель, враховуючи власні національні, історичні, політичні, ментально-психологічні особливості. Така модель має виключити крайності патерналізму, з одного боку, а з іншого, – сформованої тенденції до надзвичайної диференціації доходів населення, що нівелює вплив доходів від кількості і якості праці та підприємницьких здібностей.

Донині не існує єдиної думки про ступінь втручання держави в соціальну сферу за умов побудови соціально орієнтованої ринкової економіки. Прихильники активного втручання в соціальну сферу доводять об'єктивну необхідність соціального реформування суспільства, що означає обов'язок держави проводити соціальну політику, а також вирівнювати «соціальні нерівності» [3, с. 700]. Противники створення соціально орієнтованої ринкової держави вважають, навпаки, що згладжування «соціальної нерівності» призводить до порушення законів ринку, обмеження прав громадян і до створення окремого пасивного класу населення, які покладаються на допомогу держави і не бажають створювати вільну конкуренцію на ринку.

Оскільки будь-яка держава, що прагне отримати статус з соціально орієнтованою ринковою економікою, має вирішити три стратегічні питання: по-перше, ліквідувати бідність і забезпечити стабільне зростання рівня і якості життя населення; по-друге, гарантувати економічну, правову, а також соціальну безпеку і стабільність; по-третє, спрямувати економічну політику держави (бюджетно-податкову, грошово-кредитну, інвестиційну) на реалізацію соціальної функції держави.

Відомий російський дослідник В. Торлопов стверджував, що «перед соціально орієнтованою державою і соціальною політикою, в рамках якої здійснюються її принципи, не стоїть завдання створення абсолютної соціальної справедливості, вони покликані забезпечити соціальну компенсацію у такій мірі, аби внаслідок нерівномірного розподілу ресурсів не виникали соціальні конфлікти, нестатки, аби не від-

бувалась правова, соціальна й культурна ізоляція певних соціальних груп» [4, с. 123].

З погляду Н. Біггарта, соціальна організація має глибокі корені і важко піддається зміні. Автор вважає, що недоцільно копіювати моделі економічного розвитку країн, навіть якщо вони продемонстрували виняткову ефективність. Будь-які зміни, на його думку, «повинні починатися з дослідження місцевої моделі соціальної організації, найбільш значущих соціальних угруповань і організації логіки» [5, с. 261]. Аналогічної думки дотримуються і вітчизняні економісти О.І. Амоша, М.Д. Прокопенко й Є.Т. Іванов, які відзначають, що «переймаючи закордонний досвід і досягнення, економісти повинні діяти так, щоб не порушувався сформований баланс суспільних інтересів на школу соціальної складової економічного зростання» [6, с. 476].

Практичною спрямованістю щодо конкретизації проблем, пріоритетних напрямів, основних засад та шляхів забезпечення соціальної орієнтації економіки України характеризуються наукові публікації донецької наукової школи О. Амоші, О. Новікової, І. Булаєєва та ін. [7]. Автори обґрунтовують, що для створення соціально орієнтованої економіки необхідно не тільки включення її до кола пріоритетних національних інтересів, але й розробити механізм державного регулювання цими процесами. Забезпечення соціальної орієнтації економіки можливе лише при поєднанні стабільного економічного зростання і підвищення рівня життя населення, оскільки економіка на різних рівнях господарювання не може ефективно функціонувати, якщо вона не забезпечує соціальний розвиток і добробут населення [8].

Дніпропетровські вчені та фахівці, представниками яких є Н.Д. Дієва, Л.М. Тимошенко, В.О. Гришкін та інші створили наукову школу, що відрізняється оригінальністю й новизною вирішення проблем соціальної орієнтації економіки, теоретичного та науково-методичного її обґрунтування та розв'язання. Вони подають проблему соціальної орієнтації економіки в контексті практичної реалізації прагнень до певних дій щодо її досягнення, тобто розкриваються процеси її становлення та перспективи розвитку та наголошуються акценти на гарантуванні споживання благ у межах прожиткового мінімуму, що визначається як найнижчий обов'язок держави, а створення умов для підвищення рівня життя та включення ринкових механізмів до цього визначається як потреба державного регулювання цих процесів [9].

Київські наукові школи, які представлені такими науковцями, як В. Гесць, М. Єременко, Ю. Зайцев, М. Зверяков, Б. Кваснюк, В. Лагутін, при розкритті сутності соціальної орієнтації економіки підкреслюють значущість та цінність людського капіталу. Це розкривається у монографії «Трансформація моделі економіки України: ідеологія, протиріччя, перспективи». Автори монографії визнають, що соціальна орієнтація економіки є «... достатньо високим рівнем економіки, коли людські якості, інтелект, здібності перетворюються на визначальні фактори виробництва. Соціальна орієнтація економіки стає економічним імперативом. І лише на цій основі починають розвиватися соціальні програми, спрямовані на розширене відтворення не лише як фактор виробництва, а як самоцінності» [10, с. 449]. За думкою цих авторів, через систему державного регулювання повинно прискорюватись населення, від діяльності якого залежать перспективи економічного розвитку в цілому» [10, с. 457].

Львівські науковці також мають особисті обґрунтування щодо сутності соціальної орієнтації економі-

ки. Вони вважають [11, с. 340], що така економіка повинна бути спрямованою на розвиток людини, на задоволення її потреб, що ця економіка функціонує для людини, а не навпаки, що вдосконалення соціального середовища є пріоритетом державної політики. На думку М.І. Долішнього, метою сучасного етапу формування соціальної орієнтації економіки є перетворення державного забезпечення в систему «створення можливостей», тобто залучення ринкових механізмів суспільного перерозподілу через зміцнення позиції середнього класу як найбільш активного внутрішнього економічного інвестора соціальної сфери [11]. У монографії «Регіональна політика на рубежі ХХ–ХХІ століть: нові пріоритети» зазначено, що формування середнього класу є важливою складовою при забезпеченні соціальної орієнтації економіки, що передбачає регулювання збалансованості та створення сприятливих умов в цілому для якісної життєдіяльності населення. Ствердження щодо «створення можливостей» і сприятливих умов є недостатнім, воно може бути доповнено потребами щодо підвищення соціальної і економічної активності та здійснення процесів самореалізації і самоорганізації. Тобто всі вітчизняні наукові школи визнають необхідність соціальної орієнтації економіки, а також єдині у тому, що соціальний розвиток можливий лише за умови стабільного економічного зростання та підвищення життєвого рівня для всього населення країни.

Отже, соціальна орієнтована ринкова економіка – це форма організації, що забезпечує становлення та функціонування економіки в умовах ринкового саморегулювання за умов регулюючої ролі держави в соціальної сфері. В свою чергу, державне регулювання соціальної орієнтації економіки – це взаємопов'язані та послідовні дії уряду, що визначають методи та інструменти впливу органів державної влади на всіх рівнях управління на соціально-економічні процеси з метою забезпечення соціальної орієнтації економіки країни.

Розглядаючи сутність і зміст соціального розвитку держави, неможливо глибоко дослідити дане питання, не розглянувши соціальної політики. На сьогоднішній день і досі не має чіткого загальноприйнятого визначення «соціальної політики». Різні дослідники включають в дане поняття різноманітний зміст та завдання. Таке різноманіття виходить з дотриманням науковцями різних підходів до визначення соціальної політики.

Перший підхід полягає в ототожненні двох понять «соціального» та «суспільного», тому за цим підходом соціальна політика – це суспільні дії щодо вирішення загальносуспільних проблем [15]. На нашу думку, даний підхід є утопічним і зовсім не розкриває змісту соціальної політики, оскільки за даного підходу особисті проблеми особи відходять на другий план в порівнянні в потребами всього суспільства.

Другий підхід виходить з необхідності вирішення питань захисту соціально вразливих та потенційно малозабезпечених верств населення через систему державних допомог та добродійної діяльності. Але даний підхід обмежує можливості соціальної політики лише захистом найбільш незахищених, тоді як зовсім не враховує інтереси та потреби більшості суспільства.

В основу третього підходу покладено принцип соціальної справедливості та соціального партнерства як головна цінність сучасного громадянського суспільства.

Четвертий підхід має на меті пом'якшення негативних наслідків індивідуальної та соціальної нерівності через систему перерозподільних заходів. Його

застосування можливе лише за умови ефективної бюджетної політики, а також визначення чітких інструментів розподілу та перерозподілу доходів держави, підприємств та громадян.

Отже, всі вище зазначені підходи мають раціональне підґрунття, але, на нашу думку, жоден з них не може функціонувати як самостійний та самодостатній. Тому ми вважаємо, що лише раціональне поєднання даних підходів дасть можливість визначити суть та цілі соціальної політики.

Усі без винятку країни світу досліджують питання соціальної політики, існує величезна кількість наукових досліджень та державних документів, та на сьогоднішній день досягнуто згоди лише в тому, що соціальна політика – це сукупність державних заходів, спрямованих на підвищення суспільного та індивідуального добробуту населення країни, шляхом підвищення якості та рівня їх життя в умовах соціальної, економічної та політичної безпеки і стабільності. При цьому найбільш дискусійним залишається питання інструментів реалізації соціальної політики.

Оскільки ринкова економіка передбачає врегулювання відносин за допомогою лише попиту та пропозиції, тому, на нашу думку, надмірне і непродумане втручання держави в життя суспільства та окремих громадян може призвести до дисбалансу між ринковим попитом та пропозицією. Але й повна відмова держави від підтримки громадян може призвести до дикунського суспільства, де панують лише індивідуальні потреби та виживає сильніший.

Таким чином, в різних державах сформувалися власні підходи до змісту та ролі соціальної політики. Суттєва відмінність між ними – це різний ступінь розподілу відповідальності за життя людини між самою нею та державою. Так, в одному випадку держава максимально бере на себе відповідальність за долю своїх громадян (патерналістська держава), а в іншому цю відповідальність майже повністю покладено на людину (ліберальна держава).

На нашу думку, питання найкращої моделі соціальної політики є досить суперечливим, оскільки кожна держава формує свою соціальну політику, виходячи зі своїх особливостей: історичних, національних, економічних, політичних та ментальних. Але розвиток економіки України в умовах перехідного періоду пов'язаний з падінням обсягів виробництва в усіх галузях господарювання, що спричинило високий рівень інфляції та безробіття. І, як наслідок, суттєве зниження рівня життя переважної більшості населення. Непослідовна бюджетно-податкова політика уряду призвела до скорочення можливостей держави в реалізації її соціальної функції. Досвід провідних країн світу свідчить про те, що основним джерелом виконання соціальних зобов'язань держави є бюджетно-податкова політика даної країни.

На сьогоднішній день в Україні, за словами А. Русначенка, склалася ситуація, коли ідея абсолютного колективізму поступилася ідеї абсолютного індивідуалізму, що є однією з головних причин неблагополуччя в країні. Вітчизняна система соціального захисту перебуває на стадії поетапного становлення та розвитку. Перехід України до ринкових умов призвів до серйозних соціальних загострень, оскільки в суспільстві постійно зростає кількість населення, яке має потребу в соціальному захисті. Система тотального захисту всього населення вже не може виправдати себе. Тому постала нагальна потреба перетворення у соціальній сфері країни.

Основною характеристикою ринкової економіки є конкуренція. Та не все населення може витрима-

ти боротьбу за гідне існування та самостійно забезпечити себе необхідними засобами. Тому завданням соціальної держави в ринкових умовах є захист цих громадян. На сьогоднішній день існує велика кількість теорій та підходів до реалізації соціальної політики. Але, на наш погляд, держава може проводити ефективну соціальну політику лише за умови стабільності в економіці країни. Соціальна та економічна функції держави мають бути невід'ємними одна від одної, і лише за системного підходу є можливість забезпечити ефективне виконання соціальної функції. Так, В.О. Торлопов підкреслює: «Перед соціальною державою і соціальною політикою, в рамках якої здійснюється її принципи, не стоїть завдання створення абсолютної соціальної справедливості, вони покликані забезпечити соціальну компенсацію у такій мірі, аби внаслідок нерівномірного розподілу ресурсів не виникали соціальні конфлікти, нестатки, аби не відбувалась правова, соціальна й культурна ізоляція певних соціальних груп». А.А.О. Сіленко, в свою чергу, визначає, що «сучасну концепцію соціальної держави можна сформулювати таким чином: відкритість, демократизм і лібералізм влади; громадський мир і соціальна злагода; адресний соціальний захист населення».

На нашу думку, одним з головних питань в процесі дослідження сутності та призначення соціальної держави має бути питання про те, чиї потреби має задовольняти держава, а найголовніше, які інструменти використати задля задоволення цих потреб. Соціальна держава повинна створити всі необхідні умови для громадян, щоб вони мали змогу забезпечити себе та свою сім'ю гідним існуванням, не вдаючись до державної допомоги, і лише ті особи, що з тих чи інших причин не можуть утримувати себе, повинні отримувати від держави допомогу. Для виконання поставленого завдання держава має проводити активну і ефективну соціальну політику, але не допускати перетворення суспільства в постійних отримувачів допомоги, оскільки отримувати допомогу вигідніше, ніж працювати.

Як підтвердження цієї думки вітчизняний науковець В.М. Селіванов зазначає: «Держава не повинна виконувати так називані патерналістські функції, як це, наприклад, було за часи радянської організації державної влади, жорстко детермінувати поведінку людини у соціальній сфері, набір послуг у соціальній сфері, який може або навіть повинен отримати громадянин».

Висновки з проведеного дослідження. Отже, як показало дослідження концептуальних засад соціального розвитку, в умовах соціально орієнтованої ринкової економіки державне втручання необхідне

лише там, де ринковий механізм не спрацьовує, постійно згладжуючи соціальні нерівності та конфлікти. І хоча за своєю суттю будь-яка держава вже є соціальною, оскільки діє в інтересах свого соціуму (населення), та в реальності цей статус має підкріплюватися ефективною соціальною політикою, яка має ліквідувати бідність, забезпечити стабільне зростання рівня та якості життя населення, гарантувати національну, економічну, правову, соціальну безпеку та стабільність.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Дарендорф Р. Элементы теории социального конфликта / Р. Дарендорф // Социологические исследования. – 1994. – № 5. – С. 142–146.
2. Про проект Концепції соціального забезпечення населення України [Електронний ресурс] : Постанова від 21 груд. 1993 р. / Верховна Рада України. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/3758-12>. – Назва з титлу екрана.
3. Основи економічної теорії: політекономічний аспект : підручник / за ред. Г. Н. Климка, В. П. Нестеренка. – 2-ге вид., перероб. і допов. – К. : Вища школа : Знання, 1997. – 743 с.
4. Торлопов В. А. Социальная политика в России: история и современность / В. А. Торлопов. – СПб. : Ин-т специальной педагогики и психологии, 1999. – 128 с.
5. Биггарт Н. Социальная организация и экономическое развитие // Экономическая социология: новые подходы к институциональному и сетевому анализу. – М. : Российская политическая энциклопедия, 2002. – С. 252–264.
6. Амоша А.И. Каноны рынка и законы экономики. Кн. 4 Процесс распределения и общественные отношения / А.И. Амоша, Н.Д. Прокопенко, Е.Т. Иванов. – Донецк : ИЭП НАН Украины, 2001. – 546 с.
7. Амоша О.І. пріоритети та основні напрями соціальної орієнтації економіки України / О.І. Амоша, О.Ф. Новікова // Вісник Донецький інститут туристичного бізнесу, 2004. – № 8. – С. 157–164.
8. Булеев И.П. Предприятие в системе общественных отношений: институциональный аспект: монография / И.П. Булеев / НАН Украины. Ин-т экономики пром-сти. – Донецк, 2006. – 424 с.
9. Гришкін В.О. Соціалізація економіки України: теорія, методологія, перспективи: моногр. / В.О. Гришкін. – Дніпропетровськ : Пороги, 2005. – 498 с.
10. Геєць В.М. Трансформація моделі економіки України: ідеологія, протиріччя, перспективи / В.М. Геєць, Б.Є. Кваснюк, М.І. Зверяков. – К. : Логос, 1999. – 497 с.
11. Долішній М.І. Регіональна політика на рубежі ХХ – ХХІ століть: нові пріоритети: моногр. / М.І. Долішній. – К. : Наук. Думка, 2006. – 510 с.
12. Сергієнко О. Соціальна політика в сучасному світі та в Україні / О. Сергієнко // Україна: аспекти праці. – 2002. – № 1. – С. 31–37.
13. Теренс М. Ганслі. Соціальна політика та соціальне забезпечення за ринкової економіки / М. Ганслі. Теренс. – К. : Основи, 1996. – 346 с.
14. Григорьева И. Социальная политика и социальное реформирование в России в 90-х годах / И. Григорьева. – СПб. : [б. и.], 1998. – 240 с.

УДК 330.111.62

Міночкіна О.М.

кандидат економічних наук, доцент, докторант
Національного університету державної податкової служби України

СИСТЕМНЕ РОЗУМІННЯ ІНСТИТУТУ ВЛАСНОСТІ

Стаття присвячена з'ясуванню питань, пов'язаних з методологією дослідження власності, виробленню теоретико-методологічного базису здійснення практичної діяльності з перетворення системи власності у сучасній перехідній українській економіці. Викладені результати авторського дослідження інституту власності як системи, підходів до дослідження інституту власності як самостійної одиниці аналізу і основної складової інституціональної системи суспільства.

Ключові слова: власність, система власності, методологічні підходи, інститути, інституції, інституціональна система, реформування, трансформація.

Миночкина О.Н. СИСТЕМОЕ ПОНИМАНИЕ ИНСТИТУТА СОБСТВЕННОСТИ

Статья посвящена рассмотрению вопросов, связанных с методологией исследования собственности, разработке теоретико-методологического базиса для практической деятельности по преобразованию собственности в современной переходной украинской экономике. Изложены результаты авторского исследования института собственности как системы, подходов к исследованию института собственности как самостоятельной единицы анализа и основной составляющей институциональной системы общества.

Ключевые слова: собственность, система собственности, методологические подходы, институты, институции, институциональная система, реформирование, трансформация.

Minochkina O.M. SYSTEMIC UNDERSTANDING OF THE INSTITUTION OF PROPERTY

The article discusses issues related to the methodology of the study of property, development of theoretical and methodological basis for the practical activity to transform the property in modern Ukrainian transitional economy. Presents the results of the author's research of the property institute as the system, approaches to the study of the institution of property as an independent unit of analysis and the main component of the institutional system of the society.

Keywords: property, property system, methodological approaches, institutions, institutional system, reforming, transformation.

Постановка проблеми. Нинішній кризовий стан економіки України є наслідком дуже важкої «кризи народження» самостійної демократичної держави з соціально орієнтованою ринковою економікою. Донині в країні здійснювалися проби проведення економічних реформ, які у своїй основі не мали науково обґрунтованої імперативної соціально-економічної концепції та були підпорядковані політико-ідеологічним цілям і особистим інтересам можновладців. Такий підхід до реформування об'єктивно не дозволяє розробити стратегію економічного зростання і в цілому розширеного відтворення економіки на інвестиційній основі. Оскільки відносинам власності відводиться ключова роль у системі соціально-економічних відносин, то саме процеси перетворення власності спричинили загострення існуючих проблем і виникнення нових протиріч у всіх сферах суспільного життя новоствореної країни. Система власності, як ядро соціально-економічної системи, безпосередньо впливає на процеси формування в Україні основ індустріального і постіндустріального суспільства, тому потребує глибокого дослідження внутрішньої логіки її трансформації та відповідних методів реформування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Протягом усіх часів філософи і науковці створювали і розвивали теорію власності. Теоретичні погляди на природу, виникнення та еволюцію власності, процесів її реалізації, форм функціонування, методології досліджень та інші питання, пов'язані з відносинами власності, висвітлені у творах класиків Ф. Гегеля, Ф. Енгельса, І. Канта, Ф. Кене, Дж. Кейнса, П. Лафарга, Дж. Локка, К. Маркса, Дж. Мілля, Р. Оуена, П. Прудона, Д. Рікардо, К. Сен-Симона, А. Сміта, І. Шумпетера та ін. Теоретичні концепції і практичні аспекти вирішення досліджуваної проблеми наведені у фундаментальних працях зарубіжних вчених представників різних теоретичних шкіл і напрямів, серед них А. Алчіан, Дж. Гелбрейт, Г. Демсець, Д. Ком-

монс, Р. Коуз, В. Леонтьєв, Г. Маркович, А. Маршалл, Л. Мізес, Д. Норт, Дж. Робінсон, В. Ростоу, П. Самуельсон, Е. Фуруботн, О. Уільямсон та ін. Сучасні тенденції розвитку власності як наукової основи практичних дій суспільства на шляху його розвитку розглянуті в працях українських і російських учених: Л. Абалкіна, Ю. Архангельського, В. Базилевича, А. Бойка, В. Ворони, А. Гальчинського, В. Жукова, Іноземцева, Р. Капелюшнікова, Г. Климка, Ю. Кіндзерського, М. Колесова, Р. Левіти, І. Лукінова, А. Мамалужа, С. Мочерного, В. Нестеренка, О. Ожерельєва, Я. Паппе, О. Пасхавера, М. Петракова, О. Радигіна, О. Радзівеського, Г. Родіної, С. Степаненко, В. Тікіна, М. Файнгольда, М. Федоренка, Г. Черкасова, А. Чухна та ін.

Таким чином, світова економічна наука накопичила багато розробок і значні ідеї, які сформуливали сучасну теорію власності. Проте, гідно оцінюючи досягнення науковців з досліджуваної проблематики, можна зазначити, що залишається багато недостатньо вивчених аспектів і дискусійних питань. У сучасній економічній літературі вважається, що методологія дослідження власності є вже достатньо розробленою, проте дотепер «... спірними залишаються питання, пов'язані з визначенням сутності і характеристик самої системи власності ...» [1, с. 13], практично невивченою є діалектика філософсько-етичних, соціально-економічних та інституційних основ і чинників формування, розширеного відтворення різних форм, способів привласнення та ін. Перед вченими поставлені завдання комплексного теоретичного осмислення тих інституціональних процесів, які відбуваються у трансформаційних постсоціалістичних економіках та повинні включати формування одночасно сучасної конкурентно-ринкової економіки і основ постіндустріального суспільства. В. Полтерович, розмірковуючи стосовно проблем інституційного конструювання у країні, привертає увагу науковців до них та констатує: «Ми не володіємо повним описом більшості

реальних інститутів» [2, с. 139], що безпосередньо стосується і інституту власності.

Постановка завдання. Метою статті є викладення результатів авторського дослідження інституту власності як системи. Теоретико-методологічну основу запропонованого дослідження становлять як загальноновизнані досягнення вітчизняної і світової економічної науки, так і останні дослідження і розробки, спрямовані на вивчення окремих проблемних питань в галузі соціально-економічної і інституціональної теорії власності. Необхідною умовою розробки нових підходів щодо дослідження власності автор визначила поєднання (синтез) методології загальної теорії власності, нової інституціональної економічної теорії, теорії економічних систем на основі системного та еволюційних підходів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Поділяючи точку зору російських дослідників на те, що системний підхід поєднує у собі всі відомі засоби, прийоми і методи пізнання та відповідно до наданої вченими сучасної характеристики системному методу дослідження власності [1, с. 40-41], ми також доходимо висновку стосовно недостатності використання потенціалу цього методу в дослідженнях проблеми власності. Тобто у існуючих точках зору стосовно сутності власності виокремлюються певні аспекти її багатого змісту, що мають прояв у «комплексі» або «спектрі» соціальних і соціально-економічних відносин, що виникають у зв'язку і з приводу привласнення та наступного забезпечення належності благ, і це розуміння є безперечним, але при цьому ці відносини не розглядаються як «система» та не виявляються внутрішні джерела розвитку тих процесів, які саме її відображає категорія «власність».

Одним з найбільш ґрунтовних і цільних досліджень власності можна вважати колективну монографію російських учених під редакцією В. Жукова, у якій розглядаються теоретико-методологічні аспекти власності з позиції класичного («традиційного»), інституціонального і відтворювального підходів. Дослідження авторів цієї праці базується на найбільш повному застосуванні системного методу, принципів, законів і парних категорій діалектики, методу наукової абстракції, взаємозв'язку онтології, логіки і гносеології. Вчені проводять детальний аналіз існуючих теоретичних підходів до дослідження сутності власності та роблять наголос на об'єктивній необхідності якісного оновлення методології і логіки вивчення глибинних основ цієї проблеми. Специфіка методології дослідження власності пов'язується з її онтологією, тобто з трудовим способом привласнення благ. Дослідники розглядають внутрішню протиріччя власності як взаємодію двох протилежностей у її сутності: «економічної форми привласнення, обумовленої «способом роботи над продуктом», що фіксує конкретний рівень реального усунівлення виробництва, і суспільної форми привласнення, що складається з взаємопов'язаної єдності безпосередньо суспільних та офіційних норм і правил, що регулюють відносини у процесі привласнюючої діяльності» [1, с. 371-372]. Відповідно до вимог принципів системного підходу та творення російські вчені визначають: «Сутність власності полягає у діалектичній єдності її природної субстанції (трудова та іншого способу присвоєння блага) та суспільної субстанції (створених, апробованих і відтворювальних інститутів присвоєння та приналежності блага) або суспільній формі відносин, що виникають у процесі присвоєння і забезпечення приналежності блага» [1, с. 46-47].

Слід зазначити, що в сучасних економічних дослідженнях точка зору стосовно того, що власність є досить складною системою, у якій фокусується не тільки економічна, але і в цілому суспільні відносини, є відомою [1, с. 41]. Проте вимогам системного підходу стосовно визначення змістовної сутності системи власності, її структури та взаємозв'язків складових, цілеспрямування, визначення принципів функціонування та ін., що стосується опису системи власності, не відповідає жодна з діючих сьогодні теоретико-методологічних парадигм. Найчастіше вчені вивчають впливи власності як «ядра» та «основи» сучасної соціально-економічної системи на економічні процеси, що в ній здійснюються. Російські дослідники вказують на «багатоплановий вплив конкретної системи власності на певну господарську систему, причому під системою власності розуміється взаємопов'язана єдність усіх її елементів і ланок, яка постійно розвивається» [1, с. 371]. Наводяться основні вимоги системного методу до дослідження власності, насамперед «історизм і цілісність, тобто єдність політико-економічного, інституціонального і техніко-економічного підходу». Вчені акцентують увагу на важливості «компонентної повноти як єдності усіх ланок системи власності», водночас висловлюються, що «очевидно, що ця система включає якесь «ядро» – традиційні об'єкт і суб'єкт власності, інституційних підприємців на всіх рівнях формування норм і правил присвоєння цінностей, спектр соціально-економічних та інших відносин, що виникають у процесі оволодіння благом» [1, с. 41-42]. Тобто система власності вивчається, проте немає чіткої уяви щодо складу її елементів.

Здійснюючи власні дослідження ми дійшли висновку, що аналітична і логіко-гносеологічна програма вивчення сутності власності і будь-яких проблем, пов'язаних із власністю, закладається саме системою власності і тільки за умови визначення її підсистем або елементів та розгляду їх взаємозв'язків «явище виступає природною «функцією» сутності, форма стає видимою характеристикою змісту, тобто «лежить на поверхні» практичної соціально-економічної та суспільних взаємодій» [1, с. 43].

Автор дослідив методологічне підґрунтя сучасних підходів до інтерпретації власності на основі наукового аналізу поглядів представників різноманітних економічних шкіл та філософських течій. Використання загальної теорії систем і системного підходу у дослідженні еволюції наукових підходів до аналізу сутності і структури економічної системи, до феномену власності, як фундаментальної категорії господарювання, зумовило побудову структури економічної системи суспільства з виокремленням системи власності у взаємодії і взаємозв'язках з іншими підсистемами [3, с. 255-278]. Слід зазначити, що провідна роль у дослідженнях власності майже одноставно відводиться політико-економічному підходу в розумінні «ключової ролі власності в історико-економічному процесі» і того, що «у будь-яку епоху власність виступає як сутнісний елемент економічної системи. Тому трансформація форм власності... зумовлює і соціальну специфіку, і динаміку розвитку останньої» [4]. Проте традиційна методологія економічної науки (економічний мейнстрим) не задовольняє вимогам вирішення проблем трансформаційних перетворень у постсоціалістичних країнах, що пов'язане з інноваційною перебудовою структури їх економік на основі налагодження ефективних механізмів функціонування та інвестування. Новаторські результати практичного застосування можна отримати від роз-

витку методологічних підходів і теоретичних концепцій інституціоналізму і еволюціонізму на основі системного підходу та єдності структурного, функціонального і генетичного аспектів у дослідженні сучасних соціально-економічних систем.

Базуючись на застосуванні еволюційного підходу до розвитку господарських систем з позиції виявлення їх генетичної суті і специфіки, що є об'єктом дослідження нового аспекту еволюційної економіки еволюційної генетики, систему власності можна вважати живим організмом господарства та елементарною основою господарської діяльності. Таким чином, стає можливим відповісти на одне з основних питань цього нового наукового напрямку, що стосується місцезнаходження в економіці її генетичного рівня, тобто розуміння того, «де слід почати вивчення властивостей спадковості і мінливості господарських організмів, визначити той вихідний рівень, де починає з'єднуватися природне і суспільне, польове і речовинне, де зароджується саморозвиток, формуються і успадковуються генетичні ознаки господарства» [5, с. 12]. Прихильники сучасної еволюційної економіки розглядають економічні процеси в господарській системі як відкриті і незворотні, що зазнають постійні впливи зовнішнього середовища та необхідність реагувати на них, тобто економіка змінюється і сам процес змін та його закони повинні бути об'єктом дослідження [6, с. 19], що стосується і системи власності. Можна вважати, що саме у системі власності закладені механізми спадковості і мінливості, які і складають генетичний рівень еволюції.

Власність як феноменальна сутність, що має прояв у системі соціально-економічних відносин, пов'язаних із привласненням, органічно вміщує в собі зміст системоутворюючої соціально-економічної категорії і базового інституту суспільства. Звідси випливає розуміння сутності власності одночасно як ендогенного та екзогенного фактору економічної системи [7, с. 115] та доцільність включення відносин власності в розроблену О. Іншаковим модель «ядра» розвитку економічної системи [8]. Тоді, відповідно до запропонованого вченим підходу, продукт Q взаємодії ендогенних факторів може бути виражений як виробнича функція:

$$Q = F(A, T, M, V, Ins, O, Inf),$$

де A – людський фактор,

T – технічний,

M – природний, матеріальний,

V – відносини власності,

Ins – інституціональний,

O – організаційний,

Inf – інформаційний фактори його створення.

«Група перших трьох факторів (A, T, M), «трансформує предмети природи та включає людину, техніку, природні ресурси, залучені до виробничих процесів з метою задоволення потреби людини в товарах і послугах»; група факторів (Ins, O, Inf) «забезпечує трансакції створених продуктів, пов'язуючи їх виробників і споживачів загальними відносинами в процесі розподілу і обміну та соціально інтегруючи їх через інституції, організації, інформацію» [8, с. 17] та саме система власності, виступаючи у ролі і трансформаційного, і трансакційного факторів, займає своє ключове місце як «вихідний рівень, де починає з'єднуватися природне і суспільне, польове і речовинне» [5, с. 12], тим самим і виявляє свою феноменальну сутність. Більш того, зважаючи на визнану всіма економічними школами і течіями фундаментальність відносин власності, які пронизують

усі сфери соціально-економічного життя суспільства і є всеохоплюючими, можливо навіть визначитись і з тим, що систему власності у повному складі її структурних елементів (власність як сутність відносин привласнення через відносини приналежності, володіння, розпорядження, використання; об'єкти та суб'єкти власності; сукупність функціональних форм, типів, видів власності; механізм функціонування відносин власності) [3] можна ототожнювати з економічною системою. Тобто економічна система і системою власності (та навпаки), звідси

$$Q = F(SV),$$

де SV – система власності відповідно до природної субстанції власності (економічні відносини).

Слід зазначити, що на проблему привласнення існують різні погляди, що дозволяє констатувати відсутність цільної теорії привласнення. В багатьох монографічних виданнях привласнення як ключове поняття соціально-економічної теорії власності практично не розкривається, власність в одних положеннях розглядається як привласнення, а в інших з ним не ототожнюється. На думку українських вчених, авторів відомої праці з теорії власності В. Рибалкіна і І. Лазні, суперечності різних позицій виключаються, «якщо підходити до розмежування власності і процесу її реалізації... фактичне (те, що відбулося) привласнення виступає як власність, а привласнення є процесом реалізації власності... процесом утворення власності» [9, с. 57]. Грунтуючись на методологічних положеннях класиків (Маркс К., Локк Дж.) вчені зазначають, що «... привласнення обумовлює і тому виступає як відчуження, а відчуження – як привласнення. Тобто привласнення і відчуження є двома сторонами одного й того ж відношення, а тому парними категоріями» [9, с. 58] та «...процес праці є первинним привласненням... Привласнення за допомогою соціально-економічних відносин є вторинним привласненням» [1, с. 75-76]. Ототожнюючи за змістом обидва види привласнення із змістом поняття «реалізація власності», В. Рибалкін і І. Лазня пропонують структуру та механізм реалізації власності, завершальним ступенем якого «є перехід конкретних економічних форм виробничих відносин в систему останніх – господарський механізм, який є виразом різноманітності видів та форм власності» [9, с. 72-96].

Автори монографічного видання під редакцією В. Жукова, визнаючи важливість розуміння суті привласнення та його значення у відтворенні власності і кінцевого продукту, як у індустріальній системі соціально-економічних відносин, так і для інформаційного суспільства, що набирає оберти, систематизують існуючі положення в галузі теоретичних основ концепції привласнення. Вчені характеризують привласнення як соціально-економічний феномен та «субстанціональний атрибут» власності, який виявляється виключно в рамках певної історичної суспільної форми» і відмічають, що «сучасна економічна цивілізація характеризується не окремими способами привласнення, а саме системою привласнення, в якій труд об'єктивно виступає як основа усієї діяльності з привласнення» [1, с. 64]. Важливим висновком, який витікає з розуміння діалектичної єдності інтересів людини одночасно як особистості та члена суспільства, є те, що «ключовою соціально-економічною основою системи привласнення вбачається процес привласнення особистістю своєї здатності до праці» [1, с. 67].

Означена група російських дослідників підкреслює методологічне значення запропонованого ними

підходу до визначення сутності власності. Розглядаючи діалектичний аспект сутності власності, вчені акцентують увагу на її рухливості та здатності до саморозвитку. «При цьому природна субстанція власності виступає як матеріальний базис цього саморозвитку та основа об'єктивної трансформації власності. Суспільна субстанція власності володіє більшою мірою «надбудовними» ознаками і рисами, виступаючи при цьому як «ділянка» суб'єктивного реформування власності. ... Розвиток власності є процес взаємодії природної і суспільної субстанції, є єдність об'єктивної її трансформації і суб'єктивного реформування» [1, с. 48]. Вчені вводять в дослідницьку програму «чотирьохланкову генетичну структуру власності» [1, с. 94]. Із запропонованої російськими дослідниками логіки розуміння сутності власності витікає, що «... власність є певна форма (інститути) відносин з приводу привласнення цінностей...» [1, с. 322], а саме «внутрішніх, іманентних інститутів привласнення» і «інститутів суспільної форми привласнення», «...норми і правила, що виникають в рамках природної субстанції власності, можуть розглядатися як природний базис суспільної форми привласнення, тобто кінцевих інститутів, прийнятих на суспільному рівні впроваджуваних в практику соціально-економічних взаємодій» [1, с. 50-51]. Виходячи з того, що «...розвиток сутності виступає не просто як взаємодія природною і суспільною субстанцій власності, а як взаємодія існуючих в них систем протиріч» [1, с. 49], визнається і об'єктивний характер протиріччя між економічним і інституціональним власником, інструментом вирішення якого може бути інноваційна діяльність, пов'язана із виробництвом інститутів, які визначають зміст і логіку процесу привласнення благ та регулюють відносини між господарюючими агентами з приводу такого привласнення» [1, с. 50]. Таким чином, як справедливо підкреслюють автори монографічного видання, дослідивши методологічні підходи до дослідження проблеми власності, «...інституційну теорію власності логічно і доцільно розглядати не як самостійну дослідницьку програму, а лише як частину або аспект її загальної теорії, частину єдиного відтворення власності, присвоєння і кінцевого продукту». У якості висновку далі вчені визначають: «У цьому випадку мова повинна швидше йти про структурні рівні власності, насамперед соціально-економічний та інституціональний, і їх теоретичний аналіз, ніж про різні теорії власності як такі». Тоді, на нашу думку, виникає протиріччя у поєднанні розуміння визначених структурних рівнів власності з виокремленням «внутрішніх, іманентних інститутів привласнення» і «інститутів суспільної форми привласнення» [1, с. 51], які вочевидь і формують інститут власності.

І тут знову мають прояв проблеми, пов'язані з неоднорідністю підходів основних течій інституціональної теорії до аналізу економічних систем і економічної діяльності, які характеризуються істотними методологічними відмінностями, у тому числі щодо визначення базових категорій інституціоналізму [7].

Як зазначає Дж. Серл, один з найбільш авторитетних представників сучасної аналітичної філософії, «в літературі з інституціоналізму як і раніше присутня неясність щодо того, що ж в точності представляє собою інститут. Яка онтологія, який спосіб існування інституційної реальності?» [10, с. 6].

Сам термін «інституціоналізм», по словам Е. Майбурда, «заснований на поняттях «інституція» (звичай, заведений порядок) і «інститут» (порядок, закріплений у формі закону чи установи). Втім час-

то «інститутами» називають і те, і інше» [11]. На думку Дж. Ходжсона, учасника постійних методологічних дискусій і дебатів стосовно природи інститутів, з якою не можна не погодитись, «...проводити будь-який аналіз функціонування інститутів (організацій), не маючи адекватного уявлення про те, що це таке, неможливо... У нас є можливість усунувши деякі перешкоди, знайти такі дефініції, які могли б задовольнити всіх вчених». Дж. Ходжсон проводить детальний огляд західної літератури на цю тему та в своїх дослідженнях, «не порушуючи загальноприйняті у науковій літературі традиції», базується на визначенні інститутів «як системи ustalених і загальноприйнятих соціальних правил, які структурують соціальні взаємодії» [12, с. 28]. У роботах лідерів інституціонального напрямку соціально-економічної теорії визначення інституту базується зазвичай на понятті норми або правила, які визначають ті чи інші аспекти соціально-економічної діяльності суб'єктів або їх груп [13].

Доцільно зупинитися на критичній оцінці вітчизняного економічного інституціоналізму російських вчених. Відповідно до думки Д. Фролова «формування системи категорій інституціональної економічної теорії не завершено, а розробку законів навіть і не розпочато, ніби їх взагалі не існує. ... відсутня наукова основа системного підходу до проектування «виращування» і «трансплантації» економічних інститутів» [2, с. 138], – що також можна віднести і до недоліків інституціоналізму в Україні. Об'єктивну необхідність посилення системності інституціонального аналізу обґрунтовують в своїй роботі, присвячених розкриттю найбільших невизначеностей інституціоналізму та шляхів їх вирішення, О. Іншаков і Д. Фролов [14, с. 41]. Критично оцінюючи межі інституціоналізму А. Московський також підкреслює надзвичайну актуальність системного аналізу інституціональних відносин і процесів «оскільки... вочевидь існує тенденція дроблення, фрагментування уяви про інститути, яке супроводжується втратою цілісної картини суспільства і зниженням визначеності самого поняття інституту» [15, с. 77]. Російськими вченими справедливо визнається, що у системному аналізі конкретних економічних інститутів зроблено тільки перші кроки, і «цей напрямок досліджень залишається «слабкою ланкою» вітчизняної інституціональної теорії» [2, с. 139].

Ми вважаємо більш аргументованим і логічним запропонований О. Іншаковим і Д. Фроловим варіант визначення та виявлення взаємозв'язку базових категорій інституціоналізму, що дає можливість нейтралізувати полісемантичність поняття «інститут» і нечіткість категоріального відображення інституціональної реальності, та сприймаємо за основу у власному дослідженні інституту власності.

Ретельно досліджуючи спроби категоріальної специфікації інституцій і інститутів з багатьох наукових публікацій О. Іншаков наводить багато доводів на користь ототожнення цих понять та, аналізуючи різні позиції, робить висновок: «...ми наполягаємо на необхідності розмежування інституцій та інститутів» [16, с. 65]. Доводячи різницю у розумінні інститутів і інституцій вчені конкретизують розуміння еволюційної ролі інститутів як «твердих структур» в господарських системах на відміну від «м'яких» інституцій, які, тільки «затвердівши», передаються і зберігаються та визначають інститути «як складні чинники виробництва, що є видовими комплексами взаємодії інституцій і організацій, які закріплюють ефективні інституції у рамках суспільної системи.

Інститути – це типові комплекси інституцій, що виступають функціональними генотипами організацій, моделями їх функціональної структури, що еволюційно склалися. Кожен інститут має в розпорядженні унікальний склад формування і функціонування інституцій, що забезпечує можливість різноманітних форм організації людської діяльності» [16, с. 72].

Ми вважаємо наведене положення ключовим як з точки зору обґрунтованості висновків, що містяться в ньому, так і в плані наявності тут методологічного потенціалу для подальшого дослідження інституту власності. Шляхом розуміння економічної еволюції як процесу системного характеру та дослідження відносин власності у системі зводяться відповідні до класичного та інституційного підходів точки зору в єдину

концепцію формування і функціонування форм і способів привласнення. Відомо, що у результаті еволюційної диференціації економічного інституціоналізму на сьогодні сформувалися три його основні течії: ліберальний (неоінституціоналізм), радикальний (традиційний інституціоналізм), помірний («новий» інституціоналізм) [16, с. 76], які досить суттєво різняться в підходах до дослідження власності. На наш погляд, в інституціональній теорії можна дійти «порозуміння» шляхом формування єдиного методологічного підходу на основі системного підходу і, відповідно, розглядати інститут власності як систему та досліджувати його в рамках системної парадигми аналізу взаємопов'язаної єдності підсистем або елементів, що невпинно розвивається, тобто інституцій, які і формують цей інститут.

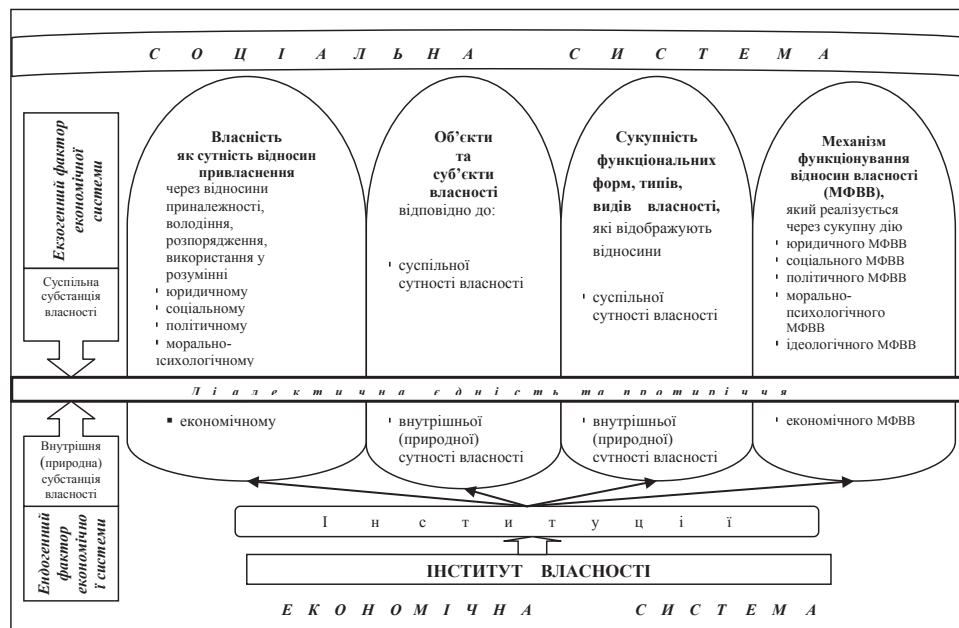


Рис. 1. Інститут власності як система

Джерело: розроблено автором на основі власних досліджень

тут. Авторська розробка «анатомічної» структури інституту власності як фундаментального інституту соціально-економічної системи схематично наведена на рис. 1.

В запропонованому варіанті інституціонального розуміння системи власності стає очевидним те, що саме система власності формує інституціональну реальність соціально-економічної системи. Необхідно звернутись до міркувань Дж. Серла щодо суті поняття «інститут», підходів до осмислення інституційної реальності і наданих ним рекомендацій, та визнати, що «...інституціональна онтологія суб'єктивна» і «слід самому подумки вжитися в інститут, щоб зрозуміти його», а також врахувати в дослідженнях, що «суспільство володіє логічною структурою... Однак суспільство почасти складається з уявлень, репрезентацій, а ці репрезентації володіють логічними структурами, і будь-яка теорія, в якій розглядаються такі феномени, повинна містити логічний аналіз їх структури» [10, с. 27]. Звідси витікають логічні питання бачення інституціональної структури суспільства у цілому як живого організму з уявленням інституту власності як його хребта, тобто основи, та необхідності вивчення взаємозалежності і комплементарності різних інститутів, що складають інституціональну систему суспільства, яка перебуває у постійному русі і розвитку.

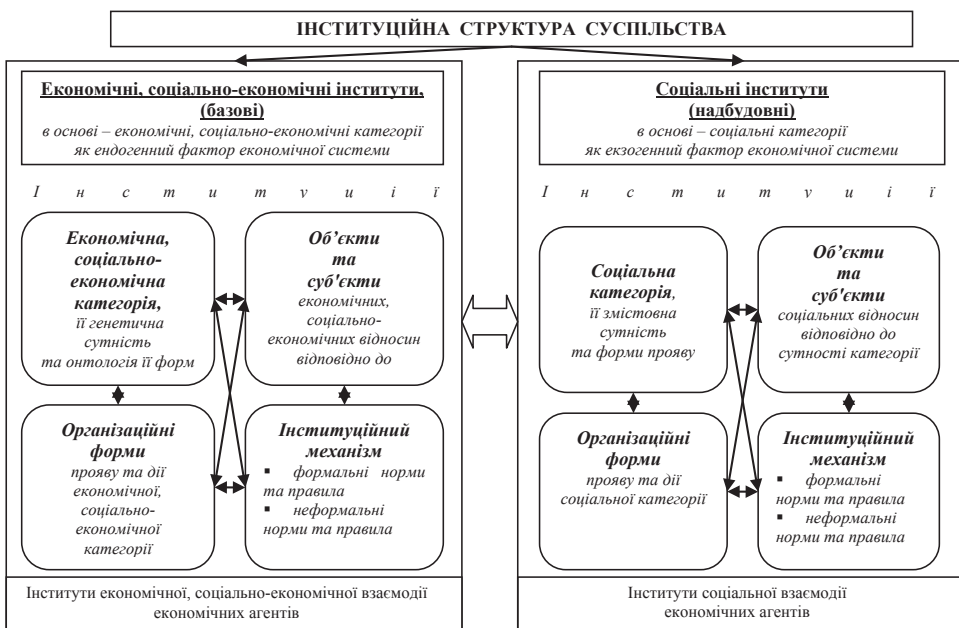


Рис. 2 Інституційна структура суспільства

Джерело: розроблено автором на основі власних досліджень

Запропоноване системне розуміння інституту власності за сформованим підходом використовуємо в дефініційній частині аналізу інститутів. Визначене за наведеною логікою поняття інституту як системи та дослідження його в рамках системної парадигми аналізу взаємопов'язаної єдності підсистем або елементів, тобто інституцій, які формують цей інститут, дає можливість наблизитись до моделювання інститутів як самостійних динамічних об'єктів дослідження.

У авторському розумінні інституціональної системи сучасного суспільства її формують економічні, соціально-економічні та соціальні інститути [7, с. 115-116] як системи, створені із визначених елементів – інституцій, склад яких схематично наведено на рис. 2. Таким чином, ми приходимо до узагальненого розуміння інституту як відносно автономної цілісної системи та вирішуємо проблему з встановленням її меж, що відповідає поняттю окремого інституту. Крім того, запропонований підхід до визначення інституту може сприяти вирішенню в ідейному і дефініційному відношенні питань, які стосуються субординаційних зв'язків між основними поняттями інституціоналізму, наприклад, такими, як інститут і інституція, інститут і організація та ін. Для назви інституту доцільно використовувати ключову категорію, яка є засновуючою для окремого інституту і формує його.

Система власності як елемент економічної системи та базовий інститут суспільства, безперервно розвивається, реагуючи на зміни в соціальній, культурній, політичній та ін. сферах суспільного життя, у тому числі і на свідомі дії людини, та водночас вона сприяє забезпеченню стабільності у соціально-економічній системі. Відповідно до синергетичного підходу системі власності характерна властивість до самоорганізації та визначення параметрів порядку, до яких пристосовуються всі інші складові соціально-економічного середовища. Самоорганізація системи власності дає можливість протистояти деструктивним процесам, що можуть протікати в цій системі, а також змінювати свою структуру або збільшувати свій порядок (ступінь складності) заради збільшення надійності системи у цілому. Синергетичний підхід може стати дійовою основою для творчої взаємодії вчених різних спеціальностей в напрямку розвитку теоретичної бази для важливого і складного феномену – самоорганізації системи власності.

Висновки з проведеного дослідження. Необхідною умовою розробки нових підходів щодо дослідження власності автор визначила поєднання (синтез) методології загальної теорії власності, нової інституціональної економічної теорії, теорії економічних систем на основі системного, еволюційного та синергетичного підходів. Процеси реформування системи власності обов'язково повинні відображати вимоги її трансформації зважаючи на те, що зміни системи відносин в рамках природної субстанції власності

кореспондують із змінами системи відносин в рамках її суспільної субстанції та здійснюються в конкретному інституційному середовищі. Формування інституціональної структури суспільства на основі системи власності як базового інституту суспільства створює передумови для забезпечення своєрідної синергії інститутів інституціональної системи країни в трансформаційний період її розвитку. Дослідження інституту власності як самостійної одиниці аналізу і як складової інституціональної системи суспільства можна вважати основними напрямками подальших досліджень.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Собственность в системе социально-экономических отношений: Теоретико-методологические и институциональные аспекты: Монография / Под ред. чл.-корр. РАН В.И. Жукова – М. : Российский государственный социальный университет, 2005. – 408 с.
2. Фролов Д. Институциональная эволюция постсоветского институционализма // Вопросы экономики. – 2008. – № 04. – С. 130–140.
3. Міночкіна О.М. Теоретико-методологічні підходи до розуміння власності. Розвиток економічних методів управління національною економікою та економікою підприємства: зб. наук. праць/ДонДУУ. – Донецьк : ДонДУУ, 2013. – Т. XIV. – (серія «Економіка», вип. 259) – С. 255–278.
4. Сычев Н.В. Политико-экономическая концепция собственности и ее значение для анализа экономической системы России // Собственность в XX столетии. – С. 104.
5. Іншаков О.В. Экономическая генетика как основа эволюционной экономики // Экономическая теория, 2006. – С. 6–16.
6. Епифанова Н.Ш. Роль и место синергетики в эволюционной экономике // Вестник АГТУ. Сер. : Экономика. – 2010. – № 1. – С. 16–23.
7. Міночкіна О.М. Синтез наукових напрямів і підходів стосовно проблем дослідження власності. Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України: електронне наукове видання [Електронний ресурс] / Національний університет державної податкової служби України; гол. ред.: Л.Л. Тарангул. – 2013. – № 2. – С. 104–118.
8. Іншаков О.В. «Ядро развития» в контексте новой теории факторов производства // Экономическая наука современной России. – 2003. – № 1. – С. 11–25.
9. Рибалкін В.О., Лазня І.В. Теорія власності. – К. : Логос, 2000. – 279 с.
10. Дж. Серл. Что такое институт? // Вопросы экономики. – 2007. – № 8. – С. 5–27.
11. Майбурд Е.М. Введение в историю экономической мысли. От пророков до профессоров. – М. : Дело. – 1996. – С. 496.
12. Дж. Ходжсон. Что такое институт? // Вопросы экономики. – 2007. – № 8. – С. 28–48.
13. Клейнер Г.Б. Эволюция институциональных систем / Г.Б. Клейнер; ЦЭМИ РАН. – М. : Наука, 2004. – 240 с.
14. Іншаков О., Фролов Д. Место институционализма в экономической науке // Экономист. – 2005. – № 10. – С. 39–44.
15. Московский А. Пределы институционализма // Экономист. – 2005. – № 6. – С. 77.
16. Іншаков О. Эволюционная перспектива экономического институционализма // Вопросы экономики. – 2010. – № 09. – С. 63–77.

УДК 331.5.024.52

Міронова Л.Г.*доктор економічних наук, доцент
Класичного приватного університету***Макаренко О.І.***кандидат економічних наук, доцент
Запорізького національного університету*

ОЦІНЮВАННЯ НЕРЕАЛІЗОВАНОГО ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ

Стаття присвячена проблемі оцінювання трудового потенціалу регіонів. Трудовий потенціал є рушійною силою економіки регіонів України. Запропонований метод оцінювання трудового потенціалу дозволяє визначати рівень нереалізованого трудового потенціалу регіону, використання якого буде сприяти зростанню обсягу валового регіонального продукту.

Ключові слова: економічно активне населення, оцінка, регіон, резерв, трудовий потенціал.

Міронова Л.Г., Макаренко Е.И. ОЦЕНКА НЕРЕАЛИЗОВАНОГО ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНОВ УКРАИНЫ

Статья посвящена проблеме оценки трудового потенциала регионов. Трудовой потенциал является движущей силой экономики регионов Украины. Предложенный метод оценки трудового потенциала позволяет определить уровень нереализованного трудового потенциала региона, использование которого позволит увеличить объем валового регионального продукта.

Ключевые слова: экономически активное население, оценка, регион, резерв, трудовой потенциал.

Mironova L.G., Makarenko O.I. UNREALIZED LABOUR POTENTIAL ASSESSMENT OF THE UKRAINIAN REGIONS

The article deals with the problem of labour potential assessment of the regions. Labour potential is a driving force for the economy of the Ukrainian regions. The proposed method of the labour potential assessment allows us to define unrealized labour potential of a region, the use of which will contribute to the growth of gross regional product.

Keywords: economically active population, assessment, region, reserve, labour potential.

Постановка проблеми. Історично, з часів існування Радянського союзу, Україні було притаманне централізоване управління, та події кінця 2013 р. та початку 2014 р. довели, що централізоване управління державою взагалі та економікою зокрема не сприяє економічному піднесенню України, і тому, на думку вчених та державних службовців, саме децентралізація влади буде сприяти оздоровленню та стабілізації економічної ситуації в Україні. В таких умовах виникає потреба в оперативному моніторингу показників економічного розвитку регіону, який дасть змогу виявляти можливі резерви зростання економіки регіону. Трудовий потенціал регіону є одним із найважливіших економічних показників, оскільки без людини, без її праці, неможливо створення ніяких суспільних, економічних та інших благ. Якісне використання трудового потенціалу забезпечує сталий економічний розвиток регіону та сприяє підвищенню соціальної стабільності суспільства.

На якість прийняття управлінських рішень місцевими органами управління впливає можливість оперативного виявлення резервів використання трудових ресурсів за рахунок оцінювання рівня трудового потенціалу регіону.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням теоретичних засад становлення і функціонування трудового потенціалу та його регіональних аспектів займалися українські вчені, зокрема, В. Лич [1, с. 53] аналізував взаємозв'язок трудового потенціалу і ринку праці. Проблеми формування трудового потенціалу досліджував А. Криклій [2, с. 231]. С. Гринкевич [3, с. 55] та З. Варналій [4, с. 167] розглядали питання кількісного оцінювання трудового потенціалу. Порівняльний аналіз основних якісних характеристик трудового потенціалу проведено в роботах О. Михайленко [5, с. 46]. Передумови формування та використання трудового потенціалу, як складової економічного потенціалу України досліджено в роботах О. Сем'ян [6, с. 88]. У працях А. Михайлюк [7] досліджено якісні показ-

ники трудового потенціалу. Окремі аспекти оцінки трудового потенціалу аналізували такі науковці, як І. Бажан, В. Щербак, Н. Слівінська, Т. Перехрест та інші.

Актуальність теми дослідження обумовлена тим, що, незважаючи на значну кількість методів оцінки трудового потенціалу, не існує загальноприйнятого методу, який дозволяв би оперативно визначати резерви збільшення продуктивності праці, використання яких дозволить збільшити обсяги виробництва, а, отже, сприяти зростанню валового регіонального продукту і національного доходу, що зрештою дає можливість підвищити якість життя населення регіонів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Аналіз методичних підходів до оцінювання рівня, ефективності використання та відтворення елементів трудового потенціалу дозволив зробити висновок про відсутність такого підходу до оцінювання рівня трудового потенціалу, який би давав можливість оперативно визначати цей показник та приймати тактичні управлінські рішення щодо використання трудових ресурсів.

Оцінювання рівня трудового потенціалу регіонів потребує застосування адекватних методів оцінки, які дадуть змогу точно, всебічно і водночас, порівняно легко фіксувати його поточний стан та тенденції розвитку. Враховуючи ці зауваження, в роботі запропоновано удосконалення методу оцінки трудового потенціалу за рахунок введення показників, які максимально наближено характеризують трудовий потенціал регіонів. Кількісні та якісні характеристики трудового потенціалу представлено на рис. 1.

На рис. 1. всі характеристики розглядаються для економічно активного населення взагалі та окремо для працюючих. Основна ідея, що закладена в основу такого розподілу, полягає в наступному: трудовий потенціал визначається з урахуванням наявних трудових ресурсів та прихованих або нереалізованих можливостей. Так, працююче населення характеризує наявні реалізовані ресурси, а непрацююче – нереалізовані

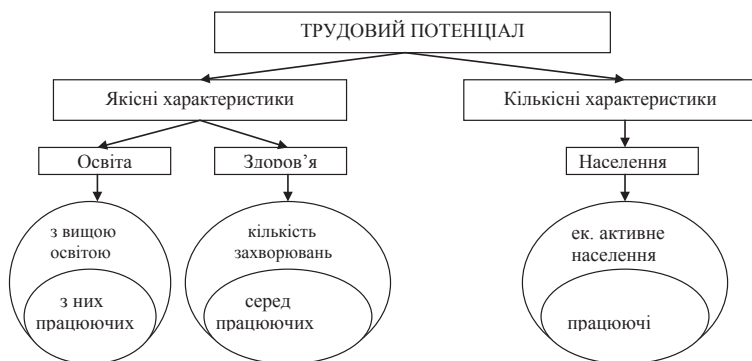


Рис. 1. Кількісні та якісні характеристики трудового потенціалу регіону

можливості. Причиною нереалізованості можливостей трудового потенціалу є прогалини системи професійної підготовки і перепідготовки кадрів, існування диспропорції між кількістю здобувачів спеціальностей у закладах початкової, середньої, вищої професійної освіти і запитами економіки відносно обсягів і профілів підготовки. Виникає ситуація, коли відбувається вихід на ринок випускників з необхідними навичками і знаннями, але без можливості реалізувати свої можливості. Тому оцінка трудового потенціалу повинна враховувати освіту та кваліфікаційні вимоги.

Місце здоров'я у характеристиках трудового потенціалу визначається широким діапазоном і значущістю притаманних йому ознак, а також значенням здоров'я як інтенсивного чинника розвитку населення, його економічної продуктивності. Здоров'я як якісний показник трудового потенціалу оцінюється за певними показниками, серед яких найбільш інформативною характеристикою є рівень загальної захворюваності. Високий рівень захворюваності ускладнює процеси якісного відтворення трудового потенціалу, перешкоджає його збереженню, можливості розвитку і ефективного використання.

Під кількісною оцінкою трудового потенціалу будемо розуміти кількість економічно-активного населення регіону.

Отже, реалізація запропонованого методу оцінювання трудового потенціалу передбачає п'ять етапів:

1. Формування вихідної інформаційної бази первинних показників для проведення аналізу;
2. Стандартизація показників;
3. Розрахунок вагових коефіцієнтів показників;
4. Визначення інтегрального індексу рівня трудового потенціалу за регіоном;
5. Інтерпретація отриманих результатів.

Однією з головних вимог при виборі кількісних та якісних характеристик трудового потенціалу при розробці методу була вимога доступності інформації. Тому при формуванні вихідної інформаційної бази первинних показників для проведення аналізу використовуємо загальнодоступні статистичні данні, а саме: освіту характеризує чисельність населення з певним рівнем освіти (тис. осіб), здоров'я – кількість випадків захворювань економічно активного населення (тис. осіб), населення – кількість економічно активного населення (15-70 років) (тис. осіб).

Стійкість статистичних оцінок забезпечується на етапі стандартизації показників. Тому показники поділено за напрямом впливу на інтегральну характеристику на стимулятори (такі, для яких більше абсолютне чи відносне значення підвищує загальну інтегральну оцінку рівня розвитку території) і дестимулятори (такі, кількісне зростання яких призво-

дить до зменшення інтегральної оцінки регіону). До стимуляторів віднесено освіту та населення, а до дестимулятора – здоров'я. Показники стимулятори нормуємо за формулою:

$$S_{ij} = \frac{x_{ij}}{x_i^{\min}}, \quad (1)$$

де S_{ij} – нормоване значення i -го показника-стимулятора в j -му регіоні, x_{ij} – значення i -го показника в j -му регіоні, x_i^{\min} – мінімальне значення i -го індикатора у сукупності, що аналізується.

Показники дестимулятора нормуємо за формулою:

$$D_{ij} = \frac{x_i^{\min}}{x_{ij}}, \quad (2)$$

де D_{ij} – нормоване значення i -го показника-дестимулятора в j -му регіоні.

Інтегральна оцінка трудового потенціалу j -ого регіону здійснюється за формулою:

$$ТП_j = \alpha_1 \cdot H_j^{\text{норм}} + \alpha_2 \cdot O_j^{\text{норм}} + \alpha_3 \cdot Z_j^{\text{норм}}, \quad (3)$$

де $ТП_j$ – трудовий потенціал j -ого регіону, $H_j^{\text{норм}}$ – нормоване значення кількості економічно-активного населення j -ого регіону, $O_j^{\text{норм}}$ – нормоване значення освітнього потенціалу економічно-активного населення j -ого регіону, $Z_j^{\text{норм}}$ – нормоване значення стану захворюваності економічно-активного населення j -ого регіону, $\alpha_1, \alpha_2, \alpha_3$ – вагові коефіцієнти відповідних показників. Слід зазначити, що $\alpha_1 + \alpha_2 + \alpha_3 = 1$.

Використання інтегральної оцінки трудового потенціалу регіону дозволяє проводити зіставлення окремих регіонів між собою та аналізувати динаміку розвитку певного регіону, що є надзвичайно цінним для здійснення оцінки ефективності регіонального управління. Звісно, порівняння регіонів є достатньо умовним, оскільки кожен регіон має свої особливості.

Однією з проблем при застосуванні інтегрального методу оцінки є визначення вагових коефіцієнтів. Для вирішення цього завдання запропоновано використовувати принцип «золотого перетину», тобто гармонійного поділу [8, с. 64]. Відповідно, для показника нормованого значення економічно активного населення, ваговий коефіцієнт становить 0,62, для нормованого значення освітнього потенціалу населення, ваговий коефіцієнт дорівнює 0,24, для нормованого значення стану захворюваності, ваговий коефіцієнт складає 0,14.

Запропонований метод оцінювання трудового потенціалу можна використовувати для визначення рівню нереалізованого трудового потенціалу. Так, нереалізований трудовий потенціал j -ого регіону ($НТП_j$) визначається рівнянням:

$$НТП_j = ТП_j - РТП_j, \quad (4)$$

де $РТП_j$ – реалізований трудовий потенціал j -ого регіону.

Інтегральна оцінка реалізованого трудового потенціалу j -ого регіону здійснюється за формулою:

$$РТП_j = \alpha_1 \cdot H_n^{\text{норм}} + \alpha_2 \cdot O_n^{\text{норм}} + \alpha_3 \cdot Z_n^{\text{норм}}, \quad (5)$$

де $H_n^{\text{норм}}$ – нормоване значення кількості працюючого населення j -ого регіону, $O_n^{\text{норм}}$ – нормоване значення освітнього потенціалу працюючого населення j -ого регіону, $Z_n^{\text{норм}}$ – нормоване значення стану захворюваності працюючого населення j -ого регіону.

Результати розрахунків інтегральної оцінки трудового потенціалу, інтегральної оцінки реалізованого трудового потенціалу та нереалізованого трудового потенціалу за регіонами у 2012 р. представлено в табл. 1.

Найвищий рівень трудового потенціалу у 2012 р. мають Донецька та Дніпропетровська області, достатньо високий рівень мають м. Київ, Харківська, Львівська, Луганська, Запорізька, Одеська області. Ці області є промисловими центрами України. Найнижчі показники розвитку трудового потенціалу мають Закарпатська, Черкаська, Рівненська, Тернопільська, Миколаївська, Хмельницька, Чернігівська, Житомирська, Івано-Франківська, Кіровоградська, Волинська Херсонська, Чернівецька області. При цьому важливо виокремлювати регіони з практично повністю реалізованим трудовим потенціалом –

це Львівська та Харківська області, та ті, в яких є значний нереалізований потенціал, зокрема Закарпатська, Запорізька, Вінницька області тощо.

Сучасні реалії розвитку економіки України та її регіонів доводять доцільність створення регіональної системи управління трудовим потенціалом. На нашу думку, така система має враховувати реалізовану та нереалізовану складові трудового потенціалу, що дозволить розробляти програми економічного розвитку з урахуванням потенціальних можливостей економічно-активного населення та в кінцевому разі буде сприяти ефективному використанню трудових ресурсів регіонів.

Таблиця 1

Результати оцінювання нереалізованого трудового потенціалу регіонів України, 2012 р.

Регіон	Інтегральна оцінка трудового потенціалу	Інтегральна оцінка реалізованого трудового потенціалу	Нереалізований трудовий потенціал
АРК	0,407	0,401	0,006
Вінницька	0,38	0,353	0,027
Волинська	0,289	0,266	0,023
Дніпропетровська	0,697	0,684	0,013
Донецька	0,876	0,871	0,005
Житомирська	0,299	0,28	0,019
Закарпатська	0,344	0,312	0,032
Запорізька	0,428	0,401	0,027
Івано-Франківська	0,298	0,284	0,014
Київська	0,383	0,363	0,02
Кіровоградська	0,295	0,27	0,025
Луганська	0,459	0,453	0,006
Львівська	0,501	0,500	0,001
Миколаївська	0,312	0,296	0,016
Одеська	0,468	0,465	0,003
Полтавська	0,354	0,330	0,024
Рівненська	0,327	0,301	0,026
Сумська	0,361	0,340	0,021
Тернопільська	0,323	0,319	0,004
Харківська	0,582	0,581	0,001
Херсонська	0,274	0,257	0,017
Хмельницька	0,309	0,294	0,015
Черкаська	0,334	0,312	0,022
Чернівецька	0,252	0,247	0,005
Чернігівська	0,303	0,276	0,027
м. Київ	0,596	0,590	0,006
М. Севастополь	0,325	0,311	0,014

Запропонований підхід до оцінки трудового потенціалу дає змогу, по-перше, мінімізувати витрати на розрахунок показника, як грошові, так і витрати часу, по-друге, врахувати кількісні та якісні характеристики трудового потенціалу, по-третє, визначити нереалізований трудовий потенціал, який, фактично, є резервом використання трудових ресурсів регіону.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Лич В.М. Трудовий потенціал: теорія та практика відтворення / В.М. Лич Монографія. – К. : Науковий світ, 2003. – 313 с.
2. Криклій А.С. Освіта і професійне навчання як чинники розвитку трудового потенціалу. – К. : «Репро-Графіка», 2005. – 473 с.
3. Гринкевич С.С. Методичний інструментарій дослідження трудового потенціалу в розрізі його компонентної структури

[Текст] / С.С. Гринкевич // Економічний часопис – XXI. – 2011. – № 7/8. – С. 54–57.

4. Варналій З.С. Регіони України: проблеми та пріоритети соціально-економічного розвитку / З.С. Варналій. – К. : Знання України, 2005. – 498 с.
5. Михайленко О.В. Теоретичні аспекти розвитку та оцінки трудового потенціалу / О.В. Михайленко // Проблеми системного підходу в економіці. – 2010. – Том 1, № 13. – С. 45–54.
6. Сем'ян О.В. Чинники формування трудового потенціалу України / О.В. Сем'ян // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2010. – № 1(9). – С. 86–97.
7. Михайлюк А. В. Оцінка якісних характеристик розвитку трудового потенціалу регіонів України [Електронний ресурс] / А. В. Михайлюк // Вісник Прикарпатського університету. Науковий журнал. – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vpu/Ekon/2008_6/34.pdf.
8. Эндрус Г. Теория разбиений. / Г. Эндрус Пер с англ. Стечкина Б.С. – М. : Наука. Главная редакция физико-математической литературы, 1982. – 265 с.

УДК 338.439.5

Нісходовська О.Ю.

асистент

Подільського державного аграрно-технічного університету

СТРУКТУРНІ ЗРУШЕННЯ У ВИРОБНИЦТВІ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ КРУП ТА ЇХ РЕГУЛЮВАННЯ

У статті розглянуті особливості виробництва круп'яних культур в Україні та визначені структурні зрушення й зміни, які його супроводжують. Визначені проблеми збуту продукції та цінової політики зернотрейдерів. Наведено приклади європейського досвіду вирішення вказаних проблем. Обґрунтовано напрями державного регулювання ринку круп, у т.ч. з врахуванням тенденцій розвитку їх світового виробництва. Визначена провідна роль інтеграційних процесів у виробництві та реалізації круп'яної продукції.

Ключові слова: виробництво круп'яних культур, круп'яний ринок, структурні зрушення, реалізація, зовнішні ринки, програми, державна підтримка, інтеграційні процеси.

Нисходовская Е.Ю. СТРУКТУРНЫЕ СДВИГИ В ПРОИЗВОДСТВЕ И РЕАЛИЗАЦИИ КРУП И ИХ РЕГУЛИРОВАНИЕ

В статье рассмотрены особенности производства крупяных культур в Украине и определены структурные сдвиги и изменения, которые его сопровождают. Определены проблемы сбыта продукции и ценовой политики зернотрейдеров. Приведены примеры европейского опыта решения указанных проблем. Обоснованы направления государственного регулирования рынка круп, в т.ч. с учетом тенденций развития их мирового производства. Определена ведущая роль интеграционных процессов в производстве и реализации крупяной продукции.

Ключевые слова: производство крупяных культур, крупяной рынок, структурные сдвиги, реализация, внешние рынки, программы, государственная поддержка, интеграционные процессы.

Nishodovska O.Yu. STRUCTURAL SHIFTS IN THE PRODUCTION AND SALE OF CEREALS AND THEIR CONTROL

In the article the peculiarities of the production of cereal crops in Ukraine and the structural shifts and changes that accompany it. Some problems of product sales and pricing of traders. The examples of the European experience in solving these problems. The basic directions of state regulation of the market of cereals, including taking into account tendencies of development of world production. The leading part of the integration processes in the production and sale of grain products.

Keywords: production of cereal crops, cereal market, structural changes, implementation, foreign markets, program, state support, integration processes.

Постановка проблеми. Виробництво круп'яних культур в Україні традиційно тривалий історичний період посідає одне з основних місць у розвитку сільськогосподарства як галузі, якій належить пріоритетне значення у досягненні продовольчої безпеки країни. Воно слугує сировинною базою для виготовлення багатьох продовольчих товарів, належить до важливих джерел створення побічної продукції, зокрема, кормових ресурсів для розвитку галузей тваринництва, має значну роль у формуванні експортних поставок продовольчих товарів держави. Це зумовлено наявністю сприятливих ґрунтово-кліматичних і соціально-економічних умов та ресурсів для розвитку круп'яного господарства, вигідним геополітичним розташуванням країни на Європейському континенті. Завдяки значному конкурентному потенціалу Україна належить до провідних держав-виробників круп'яних культур світу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У різні періоди розгляду питань розвитку виробництва круп'яних культур присвятили свої праці вчені: С.С. Бакай, В.І. Бойко, М.Г. Лобас, Г.М. Калетник, І.І. Лукинов, П.Т. Саблук, Л.М. Худолій, В.М. Ціхановська, О.М. Шпичак та ін. У їх роботах визначені особливості виробництва та реалізації круп'яних та зернових культур, зміни у їх організації, інституційні регулятори вказаних процесів. Проте проблеми розвитку круп'яної галузі в умовах євроінтеграції, глобальних впливів потребують подальших розробок.

Метою статті є виявлення структурних зрушень та змін у виробництві круп'яних культур та обґрунтування їх регуляторів і напрямів оптимізації.

Виклад основного матеріалу. За роки незалежності в круп'яній галузі України відбулися значні структурні зрушення та зміни. В результаті проведення земельної реформи в країні була введена приватна власність на сільськогосподарські землі. У

теперішній час круп'яне господарство в країні ведеться переважно на землях, які належать на правах земельних паїв громадянам і окремим приватним підприємствам [1, с. 28]. Значно зменшилась роль держави в організації виробництва, зберігання, переробки і збуту круп'яної продукції – приватний капітал відіграє все більшу роль у круп'яному секторі економіки України, як на національному, так і регіональному рівнях. Держава продовжує володіти і управляти незначними активами в цій сфері через сільськогосподарські державні підприємства, а також структури ДАК «Хліб України», яким продовжують належати біля 90 елеваторів і зерносовищ. У власності держави залишаються також біля 15 елеваторів системи Держрезерву України.

Відзначимо, що при активній участі приватного капіталу в країні пройшов суттєвий розвиток експортної інфраструктури галузі. Це дозволяє Україні зберігати стабільні позиції на світовому ринку круп'яних. За останні десять років Україна ввозила в середньому біля 10 млн. тонн зерна щорічно (переважно пшеницю, ячмінь і кукурудзу). Нарешті, країна проводить активну політику, направлену на європейську інтеграцію, що викликає необхідність приведення у відповідність різних нормативних і регулюючих актів України до вимог світової організації торгівлі, особливо у сфері оцінки і контролю якості круп'яної продукції.

Зрештою, сьогодні суттєво змінюється психологія учасників круп'яного сектору сільськогосподарства країни, – через скорочення державної участі в круп'яній галузі практично всім учасникам ринку (виробникам, трейдерам, переробникам) доводиться постійно стикатись в своїй господарській діяльності з новими категоріями ризиків, – перш за все, викликаних значними коливаннями цін, як на засоби виробництва (сільськогосподарська техніка, насіння,

хімікати і т.д.), так і на круп'яну продукцію. Все це призводить до активного пошуку нових підходів до управління економічними ризиками на ринку круп'яних України, до їх мінімізації, до прагнення знижувати втрати виробництва і торгівлі, а також підвищувати ефективність роботи окремих складників круп'яної галузі країни.

Підвищення ефективності виробництва за рахунок удосконалення організаційної структури управління визначається тим, що вона повинна інтегрувати, пов'язувати різні елементи виробництва й управління, які мають часто різні інтереси, в єдине ціле, надаючи їм єдність, упорядковуючи зв'язки і відносини [2, с. 178]. Це сприяє узгодженості, злагодженості і ритмічності виробничих і управлінських процесів, стійкості функціонування всієї системи та узагальненню економічних інтересів. Розвиток всіх організаційних форм господарювання вимагає створення адекватної економічної сфери і відповідної системи управління, в тому числі структури управління.

Таким чином, за рахунок організаційного фактора має досягатися зростання ефективності круп'яної галузі загалом. При цьому важливе завдання органів управління на різних рівнях полягає в тому, щоб відповідно до потреб виробництва забезпечити оптимальне поєднання централізації управління і самостійності товаровиробників.

В останні десятиліття ХХ ст. економічна відкритість більшості країн переступила рубіж, після якого принципово міняється співвідношення ендогенних і екзогенних факторів розвитку національних економік. Якщо в минулому вирішальну роль відігравали перші, то тепер ця роль стала переходити до других. Частки національних економік усе більше визначаються зовнішньоекономічним середовищем [3, с. 195]. Причому в країн, що розвиваються, ступінь відкритості значно вищий, ніж у розвинутих країнах. Економічна лібералізація характеризується глибокими змінами в системі регулювання світової економіки.

Протягом багатьох століть захисником національних економічних інтересів і регулятором внутрішніх господарських відносин країн, а також між національними суб'єктами й зовнішнім світом виступала держава. Вона встановлювала правила соціально-економічних відносин й примушувала фізичних і юридичних осіб їх дотримуватись. У міру розвитку ринкових регуляторів економіки склався симбіоз державного й ринкового регулювання.

Однак в умовах глобалізації економіки держава як управлінська підсистема стикнулася із принципово новою ситуацією. Держава дедалі більше втрачає можливість ефективно використати такі традиційні важелі макроекономічного регулювання, як імпортні бар'єри й експортні субсидії, курс національної валюти. В умовах досить високої й усе більш наростаючої взаємозалежності національних економік уряд змушений користуватися ними з оглядом на інші держави, інтереси яких можуть бути при цьому зачеплені, і на поведінку впливових недержавних суб'єктів міжнародних економічних відносин (ТНК), які своїми відповідними діями можуть звести нанівець очікуваний ефект від запроваджених заходів, або використати їх на шкоду даній країні.

Про масштаби й інтенсивність процесу переміщення регуляторних повноважень із державного на міждержавний рівень свідчать наступні цифри. Із середини 40-х рр. ХХ ст. дотепер виникло близько 3 тис. міжурядових організацій, що регулюють різ-

ні сфери економіки. Їх доповнюють майже 20 тис. неурядових міжнародних організацій. Особливе значення в цій сфері має діяльність Міжнародного валютного фонду (МВФ), Організації ООН по торгівлі й розвитку (ЮНКТАД), Світової організації торгівлі (СОТ), основне завдання якої є регулювання міжнародного торговельного порядку.

Вищевикладене, звичайно, не означає, що національна держава як регулюючий механізм внутрішньоекономічних і міжнародних відносин (за наявності великої кількості міжнародних організацій) уже втратила свій вплив. Він зберігається, але вже як одна (нехай навіть досить важлива) ланка складного глобального механізму, що регулює глобальні економічні відносини. Тому у міру наростання темпів глобалізації дедалі більша частина державного суверенітету перерозподіляється між локальними, регіональними й всесвітніми регулюючими інститутами.

Глобалізаційні процеси ведуть до поглиблення й уніфікації економічних інтеграційних процесів, викликаючи до життя нові форми організаційної єдності держав у даній сфері міжнародних відносин, у тому числі за допомогою впровадження наднаціональних органів регулювання [4, с. 10]. На наш погляд, ефективність наддержавного втручання більшою мірою залежить не від того, яку частину свого суверенітету держави-члени делегують глобальним інститутам (це також стосується членства України в СОТ), а від того, як всі держави дотримуються спільно вироблених правил не тільки у своїй зовнішньоекономічній діяльності, а й у внутрішній економічній політиці (як правило, розвинені країни, на відміну від країн, що розвиваються, дозволяють собі зневажати цими вимогами).

Особливої актуальності в цьому контексті набуває проблема вивчення досвіду тих країн, які мають схожі з Україною виробничі умови та ресурси щодо характеру організації виробництва чи специфіки економічних перетворень, схожості умов показників функціонування та ємності власного ринку, та, врешті-решт, щодо створення стратегічно важливих умов співробітництва на міжнародному рівні. На рис. 1 показані обсяги експорту круп'яних культур та найбільші країни – експортери. До країн, чий досвід, на нашу думку, міг би бути корисний для України з вище перелічених позицій, слід віднести: визнаних лідерів світового ринку круп, таких як США, Канада, Австралія, Аргентина, країни ЄС; пострадянські країни, які займають схожі позиції на світовому круп'яному ринку – Російську Федерацію та Казахстан; постсоціалістичні країни, які мають вдалий досвід ринкових перетворень в аграрній сфері – Східна Німеччина, Польща, Чехія, Угорщина, Румунія, Естонія тощо.

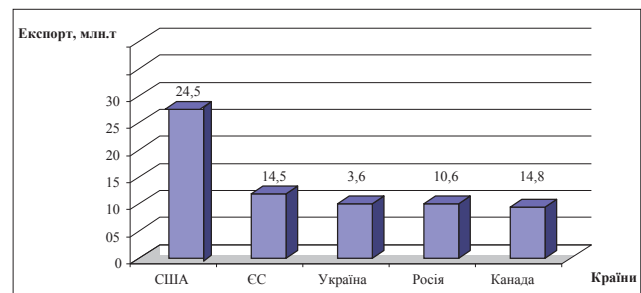


Рис. 1. Основні країни-експортери круп та гречки за підсумками 2010-2011 маркетингового року, млн. т

Круп'яний ринок світу останнім часом переживає значні зміни у своїй структурі. Це спричинено приєднанням до світового економічного простору таких раніше ізольованих держав як Китай, Росія, Індія та Балтії, а також інших країн постсоціалістичного табору. При чому найбільшими змінами досліджуваній ринку завдячує саме Китаю, Росії, Україні та Казахстану. Росію та Україну об'єднує багато спільних рис, які, полягають в тому, що всі ці країни тільки виходять на світовий ринок [5, с. 30]. Це спричиняє первісний пошук ринків збуту, а також пов'язане із ним формування експортної інфраструктури. За ринки збуту Росія та Україна конкурують в більшій мірі між собою, ніж з іншими країнами, що викликані низькими, у порівнянні з традиційними експортерами, цінами на крупи. Остання обставина дозволяє стверджувати, що продукція цих двох країн позиціонується однаково чинно і задовольняє потреби однакового або схожого сегменту ринку.

Загальні тенденції світового виробництва сільськогосподарських культур зазнали вагомих змін, які були спричинені більш жорсткою політикою СОТ по відношенню до державного захисту сільськогосподарських виробників, а також новою аграрною політикою Європейського союзу. Результатом цього став Уругвайський раунд (Uruguay Round - UR), проведений спільно з великою кількістю країн для домовленості про спільну політику в галузі торгівлі сільськогосподарською продукцією. Україна, в свою чергу, прийняла участь у підписанні декількох угод, які стосуються доступу до сільськогосподарських ринків, продовольчої безпеки та інших аспектів аграрної політики. До таких угод, зокрема, належать:

- угода по сільському господарству (Agreement of Agriculture – AoA);

- угода по додаткових санітарних і фітосанітарних заходах (Agreement on the Application of sanitary and Phytosanitary Measures – SPS);

- угода по технічних бар'єрах у торгівлі (Agreement on Technical Barriers to Trade – TBT);

- угода по основних аспектах торгівлі правами на інтелектуальну власність (Agreement on Trade Related Aspects of Intellectual Property Right – TRIPS);

- домовленість щодо можливих негативних результатів програми реформи в найменш розвинених країнах і країнах, що розвиваються, які є імпортерами продовольства (Decision Concerning the Possible Negative Effects of the Reform Programme on Least-Developed and Net Food-Importing Developing Countries – Marrakesh Decision).

До цього часу основними напрямками аграрної політики більшості країн були цінова підтримка, експортні субсидії, обмеження та бар'єри для вільного доступу товарів на ринки, що в певній мірі сприяло розвитку сільського господарства у високорозвинених країнах. У процесі підписання Угоди по сільському господарству було визнано, що місцева підтримка сільського господарства може спотворювати реальні показники торгівлі [6, с. 125]. В той же час зрозуміло, що не всі місцеві заходи підтримки викликають істотне спотворення. Відповідно до цього різні види підтримки відносять до різних „кошиків“:

Жовтий кошик (Amber box) – включає місцеву підтримку у формі підтримки ринкової ціни і вхідних субсидій. Ця підтримка підлягає лімітам: для країн що розвиваються – 10,0% і для розвинених країн – 5,0%. Синій кошик (Blue box), включає в себе заходи підтримки, що передбачають прямі платежі на певний фіксований показник – площу, при-

буток або одиницю худоби, відповідно до затверджених програм.

Зелений кошик (Green box) включає заходи, які не призводять до підтримки цін виробників і майже не спотворюють результати торгівлі. В більшості випадків – це спеціальні програми, які не націлені на конкретний товар, і включають пряму підтримку прибутку орендарів, а також екологічний захист і регіональні програми розвитку. Внаслідок політики лібералізації світових ринків сільськогосподарської продукції було значно зменшено обсяги жовтого кошика і збільшено обсяги зеленого.

Одним з факторів, що впливає на систему економічних відносин і сприяє стабілізації виробництва круп'яних культур та його подальшому ефективному й конкурентоспроможному розвитку, є інтеграція сільськогосподарських підприємств з підприємствами переробки та торгівлі продуктами круп'яних. У зерновиробництві країни створено багато організацій і об'єднань, але жодна із них не може забезпечити взаємозв'язок інтересів усіх суб'єктів господарювання для досягнення єдиної цілі [7, с. 102]. Прикладом таких організаційних структур можуть бути зернові та круп'яні компанії, які, діючи в аграрному секторі країни, не є однорідними утвореннями. Вони відрізняються між собою за ступенем спеціалізації, наявністю основних ланок технологічного ланцюга «від сировини – до кінцевого продукту» тощо. Як відомо, інтеграція обумовлена тими ж причинами, що й кооперація, тобто посиленням спеціалізації, яка має взаємозв'язок зі стабілізацією, розширенням виробництва, узгодженістю дій у всій об'єднаній системі виробництва круп'яних культур з метою його конкурентоспроможного розвитку.

Інтеграція є процесом посилення зв'язків між виробництвом (товаровиробниками), зберіганням, переробними організаціями та споживачами продукції. Її характерною особливістю в сучасних умовах є високий ступінь розвитку форм суспільної організації виробництва. Її сутність полягає також в поєднанні виробничих зусиль підприємств різних галузей, що дозволяє подолати відірваність товаровиробників зерна від кінцевого споживача хлібопродуктів, посилити можливості комплексного використання матеріально-технічних засобів, організувати масове виробництво круп'яних культур з найменшими затратами та розподілити кінцеві результати праці.

Практика господарювання показує, що ефективними формами агропромислової інтеграції є об'єднання виробників круп'яних з переробними підприємствами та створення таких підприємств на основі горизонтальної інтеграції. Нині поширюється й така форма інтеграції, як створення переробними підприємствами сировинних зон на основі оренди землі та сільськогосподарської техніки. Одним із заходів, спрямованих на формування нормального ринкового середовища для товаровиробників, гуртових і роздрібних покупців, є створення агроторгівельних домів в регіонах, що є гуртовими організаціями торгівлі крупами не тільки на внутрішньому, а й на зовнішньому ринку. Така регіональна організація найбільшою мірою наближена і до товаровиробника, і до споживача й є альтернативою монополізованому гуртово-роздрібному державному агенту – ДАК «Хліб України». Це значною мірою сприятиме розвитку конкуренції на круп'яному ринку.

Вирішення проблеми сировинного забезпечення для переробних підприємств є однією з рушійних сил для ефективного функціонування підприємств круп'яної галузі, що займаються зовнішньоеконо-

мічною діяльністю. Саме із повного забезпечення сировинної бази починається процес планування для керівництва як підприємств, так і окремих їх підрозділів. Виробничий цикл включає повне забезпечення круп'яними культурами і додатковими поживними речовинами та добавками їх вирощування.

Вважаємо, що створення якісно нових міжгалузевих виробничих відносин у виробництві круп, об'єднання науково-дослідних установ, товаровиробників продукції круп'яних із заготівельними, переробними та торговельними партнерами можливе за умов вертикальних інтеграційних формувань [8, с. 4]. Під вертикальною інтеграцією у виробництві круп'яних слід розуміти об'єднання підприємств та виробництв у суміжних і взаємопов'язаних галузях, які сприяють об'єднанню всіх або основних стадій виробництва продукції круп'яних, заготівлі, транспортування, зберігання та переробки й реалізації. Організація вертикально інтегрованих структур у зерновиробництві забезпечує можливість рівномірного розподілу прибутків, обмежує монополію у сфері переробки продукції та сприяє розширенню обсягів накопичення доданої вартості у сфері виробництва. Розподіл кінцевих результатів на основі вертикальної інтеграції дозволить товаровиробникам ефективніше реагувати на потреби ринку та брати участь у розподілі прибутку не лише від виробництва, але й від переробки й реалізації.

Висновки. Ситуація склалася таким чином, що виникнення посередницьких структур у торгівлі крупами нерідко розглядається в Україні майже як антисоціальне явище. При цьому ігнорується законмірне прагнення торговця продати крупи дорожче, ніж він його купив у виробника. Якщо розглядати розвиток інтеграційних процесів з позиції економічних інтересів виробників зерна та круп'яних культур та переробних підприємств, то перші мають більший інтерес. Це пояснюється тим, що впродовж багатьох років склалося так, що ціни на сировину завжди були нижчими, ніж ціни готової до споживання продукції. Економічний механізм таких відносин полягає в наступному: виробнику повинна відшкодуватися собівартість продукції і передбачатися нарахування прибутку відповідно до середньої норми на вкладені

у виробництво кошти, які спрямовані на формування основних фондів, а також на придбання витрачених у виробництві оборотних засобів.

Практика підтверджує, що Україна на зовнішньому круп'яному ринку може й надалі посідати чільне місце. Це ще раз вказує на доцільність інтенсифікації розвитку круп'яного виробництва, передумовами чого є місткий внутрішній ринок, вигідне геополітичне розташування для зовнішньої торгівлі, наявність розгалуженої транспортно-складської інфраструктури, у т.ч. морські порти. Україна до цих пір так і не заявила про себе як про великого експортера високоякісного зерна та круп і ще зовсім недавно (на початку 1990-х рр.) мала від'ємне сальдо по експортно-імпортних операціях з ними. Такий стан галузі, пріоритетної у всіх аспектах для України, є парадоксальним і погребує глибокого вивчення з метою підвищення ефективності та конкурентоспроможності її функціонування.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бойко В.І. До проблем виробництва круп'яних культур в Україні / В.І. Бойко, О.А. Козак. – К.: ННЦ ІАЕ, 2011. – 48 с.
2. Нікішина О.В. Фактори стабілізації цін на зерновому ринку України / О.В. Нікішина // Економічні інновації: зб. наук. пр. – Одеса, 2011. – Вип. 42. – С. 172-186.
3. Андрусак В.М. Шляхи підвищення конкурентоспроможності виробництва зерна круп'яних культур / В.М. Андрусак // Зб. наук. пр. Луганського національного аграрного університету. Матер. міжнар. наук.-практ. конф. – в 3-х томах / За ред. В.Г. Ткаченко. – Луганськ: Вид-во "Елтон", 2002. – №14 (26). – С. 194-196.
4. Ульянченко О.В. Виробництво зернових культур в якості важеля для підвищення конкурентоспроможності господарств / О.В. Ульянченко // Агроінком. – 2009. – № 9-12. – С. 9-13.
5. Рыбчинский Р. Куда движется украинский рынок муки и круп / Р. Рыбчинский // Эксклюзивные технологи. – № 6. – 2009. – С. 28-31.
6. Ковбасюк О.О. Розвиток зернопродуктового підкомплексу України в сучасних умовах / О.О. Ковбасюк // Економіка АПК. – 2006. – № 7. – С. 122-127.
7. Кваша С.М. Конкурентоспроможність вітчизняної сільськогосподарської продукції на світовому аграрному ринку / С.М. Кваша, Н.Є. Голомша // Економіка АПК. – 2006. – № 5. – С. 99-104.
8. Саблук П.Т. Зернові колізії, або чому й донині на цьому важливому сегменті продовольчого ринку не простежується чітка цінова політика / П.Т. Саблук // Зерно і хліб. – 2004. – № 2. – С. 4-5.



ДЛЯ НОТАТОК

Наукове видання

**НАУКОВИЙ ВІСНИК
ХЕРСОНСЬКОГО ДЕРЖАВНОГО УНІВЕРСИТЕТУ**

Збірник наукових праць

Серія ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ

Випуск 6

Частина 1

Коректура • *О.А. Скрипченко*

Комп'ютерна верстка • *Н.М. Ковальчук*

Формат 64x90/8. Гарнітура SchoolBook.
Папір офсет. Цифровий друк. Ум.-друк. арк. 30.23. Замов. № 14/14. Наклад 100 прим.

Видавництво і друкарня – Видавничий дім «Гельветика»
73034, м. Херсон, вул. Паровозна, 46-а, офіс 105.
Телефон +38 (0552) 39-95-80
E-mail: mailbox@helvetica.com.ua
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
ДК № 4392 від 20.08.2012 р.