

**Міністерство освіти і науки України
Київський національний університет імені Тараса Шевченка**

**Економічний факультет
Кафедра теоретичної та прикладної економіки**

Інститут конкурентного суспільства

Теоретичні та прикладні питання економіки

Збірник наукових праць

Випуск 22

Київ - 2010

УДК 330.101

Висвітлюються теоретичні та прикладні питання розвитку сучасної економіки, зокрема, реформування відносин власності, підприємництва, інвестиційно-інноваційної діяльності структурних зрушень, промислової політики, державного регулювання, корпоративного управління, підвищення якості продукції та конкурентоспроможності вітчизняного виробництва

Для наукових працівників, викладачів, аспірантів, студентів, практиків.

Редакційна колегія:

В.Д.Базилевич, д-р екон. наук; А.А.Чухно, д-р екон. наук; А.В.Шегда, д-р екон. наук (відп. редактор.); Д.М.Черваньов, д-р екон. наук; З.С.Варналій, д-р екон. наук; Л.І.Воротіна, д-р екон. наук; О.Є.Кузьмін, д-р екон. наук; І.О.Александров, д-р екон. наук; А.О.Задоя, д-р екон. наук; П.С.Єщенко, д-р екон. наук; В.А.Євтушевський, д-р екон. наук; В.О.Мандибура, д-р екон. наук; І.Й.Малий, д-р екон. наук; І.О.Лютий, д-р екон. наук; Ю.Є.Петруня, д-р екон. наук; Ю.І.Єхануров, канд. екон. наук; О.І.Черняк, д-р екон. наук; Т.М.Литвиненко, канд. екон. наук; Л.П.Чубук, канд. екон. наук, Д.О.Баюра, канд. екон. наук (відп. секр.)

Теоретичні та прикладні питання економіки. Збірник наукових праць. Випуск 22. (за заг. ред. проф. Єханурова Ю.І., Шегди А.В.) – К.: Видавничо-поліграфічний центр “Київський університет”, 2010. – 294 с.

Адреса редакційної колегії: 03022, м. Київ, вул. Васильківська, 90-а, кім. 307, Київський національний університет імені Тараса Шевченка, економічний факультет, кафедра теоретичної та прикладної економіки, тел. 259 0147

ЗМІСТ

П.М. Леоненко. Вплив кардинальних соціально-економічних зрушень на розвиток сучасної економічної науки та відображення його в економічній літературі	5
А.В. Шегда, І.В. Вернадський та сучасна методологія пізнання.....	19
I.I. Мазур. Перетворення довіри в інституті конкурентоспроможності національної економіки.....	25
В.І. Кондрашова-Діденко, Л.В. Діденко. Довіра: поліварантність смислів	30
Д.М. Стченко, Н.Ю. Тимошенко. Імператив регіональної активізації інноваційної діяльності підприємств	39
O.I. Черепніна. Становлення та розвиток суспільства знань як основи забезпечення конкурентоспроможності	45
А.М. Филиков. Особенности конкуренции в сфере услуг	52
Н.В. Слушаєнко, К.К. Писанець. Моделювання формування ціни в макроекономічних дослідженнях.....	59
Л.М. Кириленко. Структура потреб та її вплив на систему і форми особистого споживання	66
Н.І. Ігнатович. Морально-етична парадигма у розвитку економічних досліджень.....	73
Л.Г. Ткаченко. Неконкурентоспроможні верстви населення на ринку праці України	79
В.М. Шаповал. Вплив релігії на формування ділової етики	87
Г.В. Ціх, Н.Ю. Мариненко. Парадигма неоконсерватизму в контексті розвитку економічної науки.....	100
Т.В. Лебідь, В.Ю. Самуляк, Р.В. Фещур. Дослідження маркетингових факторів впливу на розвиток машинобудівних підприємств	116
В.А. Єрмоленко. Глобалізм як модернізований неототалітаризм	126
Н.В. Руденко. Вплив зовнішньої трудової міграції на розвиток національних ринків праці.....	136
Е.А. Петренко. Проблемы развития международных железнодорожных коридоров Украины.....	143
Н.С. Половян, А.С. Окуловська. Вибір стратегії економіко-екологічного розвитку підприємства.....	150
О.А. Діденко. Паблік рілейшнз для довкілля як елемент конкурентної стратегії підприємства.....	158

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 22

Т.Б. Харченко. Формування та впровадження системи екологічного менеджменту на підприємствах України.....	164
Н.Е. Дєєва, Ю.Є. Шулаєва. Інституційні заходи регулювання поводження з електронними відходами.....	172
О.Ю. Мірошниченко. Оцінка стану людського розвитку та аналіз тенденцій його змін в країнах СНД	179
Г.О. Харламова. Проблеми ефективного використання інвестиційних ресурсів в умовах сталого розвитку	185
С.В. Мицюк. Проблеми формування конкурентного середовища як передумови досягнення конкурентоспроможності.....	197
О.М. Гончарова. Вплив світової економічної кризи на металургійну промисловість України	204
О.В. Кобзій. Актуальність динамічного планування діяльності підприємств у невизначених умовах.....	212
Т.О. Сливка. Теоретико-методологічні аспекти дослідження корпоративної власності в сучасних умовах	219
I.Б. Запухляк. Оцінка потенціалу енергозбереження вітчизняних газотранспортних підприємств.....	227
Ю.В. Бицюра. Підвищення ефективності реалізації акціонерної власності шляхом удосконалення механізму екологізації виробництва в Україні.....	236
Т.О. Никитюк. Сучасні трактування форм капіталу	243
Ю.О. Солов'ян. Особливості державного регулювання інвестиційної діяльності в корпоративному секторі економіки України	253
О.М. Лобова. Форми страхового захисту підприємницької діяльності	260
Є.В. Дяченко. Медичне страхування в системі суспільного страхового захисту	267
Д.В. Якімчук. Регіональна специфіка сучасного глобального аутсорсингу	274
М.Д. Осипчук. Ідентифікація міжнародного туризму в системі міжнародних послуг	281
В.І. Карюк. Шляхи активації інноваційної діяльності персоналу в сучасних умовах	289

П.М. Леоненко, д-р екон. наук, проф.

**ВПЛИВ КАРДИНАЛЬНИХ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ЗРУШЕНЬ НА
РОЗВИТОК СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ НАУКИ ТА ВІДОБРАЖЕННЯ ЙОГО В
ЕКОНОМІЧНІЙ ЛІТЕРАТУРІ**

Стаття присвячена дослідженню основних чинників впливу на розвиток сучасної економічної теорії та їх відбиттю в економічній літературі. Доведено, що кардинальні соціально-економічні зсуви (економічні кризи та їх наслідки, крах окремих економічних систем, трансформаційні процеси тощо) чинять вирішальний вплив на розвиток економічної теорії у сукупності її різних шкіл, течій і напрямів та рівнів дослідження (мікро-, мезо-, макро-, глобальному).

The article dedicated to researching the main factors influencing the development of modern economic theory and their reflection in the economic literature. Proved that the dramatic social and economic shifts (economic crises and their consequences, the crash of economic systems of individual countries, transformation process, etc.) exert a decisive influence on the development of economic theory in the aggregate of its various schools, currents and trends and research levels (micro, meso-, macro-, global).

Ключові слова: сучасна економічна теорія, основні напрями економічної теорії, мейн стрим, економікс, економічна роль держави, неокласична економічна теорія, кейнсіанська економічна теорія, зміна наукових парадигм, державний соціалізм, ринковий соціалізм, соціалістичне ринкове господарство, світова фінансово-економічна криза, криза економічної теорії, новий неокласичний синтез.

Keywords: *modern economic theory, basic directions of economic theory, meynstrim, ekonomiks, economic role of the state, neoclassical economic theory, keynsianska economic theory, change of scientific paradigms, state socialism, market socialism, socialistic market economy, world finansovo-ekonomichna crisis., crisis of economic theory, new neoclassical synthesis.*

Сучасні дослідники у галузі економічної науки визначають такі основні шляхи та засоби її розвитку:

- 1) застосування нових методів дослідження (наприклад, теорія ігор, експерименти);
- 2) тенденції винятково внутрішнього розвитку (наприклад, розробка теорії недосконалості конкуренції);
- 3) відслідкування та розробка тих довгострокових проблем, що раніше не привертали увагу економістів-теоретиків (наприклад, нова економічна географія);
- 4) внутрі- та міждисциплінарне співробітництво (наприклад, поведінкова економічна теорія);

5) концентрація зусиль на нових економічних проблемах, що настійно потребують аналізу (наприклад, тих, що викликані Великою депресією і крахом радянського соціалізму) [4, 9-49; 5, 32-39; 13; 13, 39].

Хоч у наведеному (звичайно, далеко не повному) переліку важливих шляхів та засобів розвитку економічної науки розробка нових економічних проблем, що виникають під впливом кардинальних соціально-економічних зрушень в окремих країнах та у всьому світі; подана наприкінці списку, проте насправді вона відіграє, на наш погляд, вирішальну роль. В тій чи іншій формі це положення стало, по суті, аксіомою у сучасній економічній літературі. Професор університету Західної Англії Дж. Сломан прямо пов'язує полеміку між ученими-економістами та їх пропозиції щодо вирішення актуальних питань подолання значних недоліків у розвитку реальної ринкової економіки ХХ – початку ХХІ ст. із докорінними зрушеннями у її функціонуванні та еволюції. Вчений констатує, що коли світова економіка переживала різні зсуви у своєму розвиткові (масове безробіття у часи Великої депресії 1930-х рр., швидка інфляція у 1970-х, рецесії на початку 1980-х і 1990-х рр.), економісти прагнули їх проаналізувати та запропонувати вирішення. Між протилежними таборами економістів спалахували численні «бітви», у ході яких кожний намагався запропонувати «правильний» аналіз і кожний відстоював свої заходи щодо вирішення проблем, - заходи, діапазон яких простягався від радикального втручання держави в економічне життя до безумовної прихильності до принципу *lassez faire*. «Неможливо отримати скільки-небудь реальне уявлення про макроекономічну теорію без розуміння цього історичного контексту, - підкреслює Дж. Сломан. – Окрім всього іншого, це повинно допомогти зрозуміти реальні економічні проблеми та запропонувати шляхи їх практичного рішення, що створили багато із теорій» [10, 420].

Відзначимо принаймні три важливі положення. По-перше, такі визначення вже давно (з другої половини ХХ ст.) стали загальним місцем у західній економічній літературі, міцно ввійшли до підручників «Економікс». По-друге, їх поділяють не лише представники різних напрямів сучасної економічної теорії Заходу, але й ортодоксальні марксисти та неомарксисти. Про марксистський напрям в економічній теорії йдеється не тільки щодо сучасних умов, але й радянського періоду. До речі, для обох періодів це часто одні й ті ж учени економісти. По-третє, суттєві зміни в реальній економіці у процесі їх розвитку обумовлюють (поряд з іншими причинами) різноманіття нових проблем і нових теорій. Як правило, вони охоплюють всі рівні економічної теорії, насамперед макроекономіку, і всі її основні школи та напрями. З останнього положення випливають суттєві наслідки для загального становища сучасної економічної теорії: багатоманітність та фрагментарність концепцій, напрямів, шкіл; ускладнення їх класифікацій; труднощі та інші проблеми при вивченні теорій тощо.

Із великої кількості констатаций такого становища та висновків із нього наведено лише два промовисті приклади. «Як ясно показує навіть поверховий погляд на широкий спектр післявоєнних економічних теорій, сучасна теоретична економіка є дуже розгалуженою науковою, - підкреслює професор Г. Бортіс (Швейцарія). – Певна річ,

диверсифікація і спеціалізація потрібні, щоб пояснами окремі історичні події чи поведінку індивідів та колективів у різних ситуаціях. Однак внаслідок цього кількість пояснень головних соціально-економічних явищ – таких як виробництво, вартість, розподіл, зайнятість, гроші – екстенсивно зростає: суттєві питання випускаються з ока, важливі підходи нехтуються» [2, 16-17]. Г. Бортіс доречно привертає невправдано увагу до наслідків такого становища для практичної розробки питань економічної політики, тобто до нормативної складової економічної теорії. «Подібна інформаційна повінь, - пише учений, - далеко не обмежується академічною сферою: це є (частково як наслідок масштабу наукових знань) серйозна проблема для економістів-практиків, зокрема політиків, що вишукують концептуальні засоби для пояснення економічних явищ та підготовки рішень» [2, 17].

Не менш промовисту характеристику наслідків, що випливають із розгалуженості та великої різноманіття сучасних економічних теорій, дають відомі американські вчені-економісти професори П. Самуельсон та В. Нордхаус. «Одна з основних перешкод до розуміння сучасної економічної теорії – це яскрава палітра ідей нових макроекономічних шкіл, що суперечать між собою, - констатують вони. – Викладачі нерідко дивуються, як цей предмет можуть зрозуміти студенти, якщо самі спеціалісти з макроекономіки неспроможні домовитися один з одним» [9, 32]. П. Самуельсон та В. Нордхаус висловлюють стандартну оцінку вченими цієї проблеми: «Незважаючи на те, що багато-дехто виражає занепокоєння подібною ситуацією у сучасній макроекономіці, - пишуть вони, - на наш погляд, таке становище – ознака здоров'я. Нам уявляється, що живі дискусії все ж таки краще показаної однодушності» [9, 32].

Вітчизняні та зарубіжні вчені-економісти досить чітко виокремлюють різні ключові соціально-економічні зрушеннЯ у розвитку національних та світової економік, описують їх вплив на розвиток сучасної економічної теорії в її позитивній та нормативній складових.

Отже, відбувається тісне переплетіння проблем «провалів» реальної ринкової економіки, кардинальних зрушень у її функціонуванні та розвитку і значних змін в економічній теорії. Все це знаходить своє відображення як в академічній економічній літературі, так і в узівських підручниках та навчальних посібниках з економіки.

Стандартна схема розгляду цього питання у сучасних підручниках з «Економікс» така. Після зясування сутності, складових, найголовніших проблем та специфіки макроекономіки підкреслюється, що класичний і кейнсіанський підхід становлять собою дві основні інтелектуальні традиції в макроекономіці. Після розгляду суті та основних відмінностей між цими підходами розглядається еволюція класичної та кейнсіанської теорії під вирішальним впливом кардинальних соціально-економічних зрушень у розвитку економіки. У зв'язку з тим, що Велика депресія привела до підриву довіри багатьох економістів до класичної теорії, у макроекономічній теорії та політиці з часів Другої світової війни і майже до 1970-х рр. домінував кейнсіанський підхід. Під впливом кейнсіанської теорії більшість економістів пришло до переконання щодо корисності та необхідності приведення макроекономічної політики, забезпечення

урядом економічного зростання, відсутності інфляції та економічних криз. Успіхи у розвитку ринкової економіки під впливом кейнсіанської економічної політики привели до уявлень про вирішення головних проблем економіки.

Насправді у 1970-х рр. країни з розвинутою економікою, насамперед США, зіштовхнулися одночасно з високим безробіттям, і високою інфляцією. Таке явище отримало назву стагфляції (стагнація плюс інфляція). Внаслідок цього довіра економістів й політиків до традиційного кейнсіанського підходу ослабла. Аналогічне явище, але щодо класичної та неокласичної теорії, спостерігалося під час світової економічної кризи 1929-1933 рр. Окрім того, кейнсіанське допущення про відсутність автоматичного пристосування чи повільного коректування заробітної плати й цін, і внаслідок цього перебування ринків тривалий період у рівноважному стані в умовах неповної зайнятості, піддавалося критиці як таке, що не має достатнього теоретичного обґрунтування. Водночас розвиток економічної теорії призвів до підвищення їх привабливості. «Модернізація класичної теорії на початку 1970 рр., - констатують професори Е. Абель та Б. Бернанке (нині – глава Федеральної резервної системи США), - викликала велике піднесення у середовищі дослідників, що займаються макроекономікою, хоч класична макроекономіка й не досягла тих позицій, які зайняла кейнсіанська теорія у повоєнний період» [1, 44].

Нарешті (і це нині головне) наводиться судження про теперішнє становище та перспективи розвитку економічної теорії. Як зазначають Е. Абель та Б. Бернанке, за останні двадцять п'ять років прихильники обох зазначених вище підходів досить інтенсивно займались їх переробкою з метою усунення виявлених слабких місць. Економісти, що дотримуються неокласичної теорії, використовують її при поясненні ділових циклів і безробіття. Кейнсіанці значну увагу приділили теоретичному обґрунтуванню повільного пристосування заробітної плати і цін до змін економічної ситуації, а тому теперішня кейнсіанська модель може пояснити стагфляцію. У теперішній час передові дослідники використовують обидва підходи, налагоджуючи взаємозв'язки між ними і передаймаючи їх кращі сторони, що сприяє розвитку економічної теорії [1, 45].

Отже, значною мірою у навчальних посібниках та підручниках «Економікс» правильно «схоплені» основні віхи у розвитку сучасної економічної теорії, її шкіл та напрямів під впливом значних соціально-економічних зрушень. Однак зробимо деякі суттєві застереження. По-перше, як правило, увага зосереджена на значних змінах лише у розвитку національної економіки, насамперед США. Преважна більшість інших кардинальних змін не береться до уваги. Між тим вони також відіграють важливу роль у розвитку економік та чинять значний вплив на еволюцію та розвиток економічної теорії. По-друге, на перший план висунуті два підходи – неокласичний у різних варіантах та кейнсіанський, також у різних його версіях. По суті, ігноруються такі важливі напрями сучасної економічної науки, як традиційний інституціоналізм та неоінституціоналізм, неомарксизм та ін. По-третє, не розглядаються взаємоповливи у розвитку економічних теорій, інших, ніж неокласична та кейнсіанська. По-четверте,

відношення теоретиків і практиків до економічної ролі та функцій держави з 30-х рр. ХХ ст. стало одним із основних критеріїв розрізnenня та класифікації економічних теорій, шкіл і напрямів.

Підkreślімо, що в результаті світової економічної кризи 1929-1933 рр. відбулося становлення макроекономіки як самостійного розділу економічної науки, важливої складової сучасної економічної теорії. Розвал державного соціалізму в СРСР та інших країнах Європи і Азії наприкінці 80-х – початку 90-х рр. ХХ ст. породив перехідну (транзитивну) економіку та системну (трансформаційну) кризу. Відтак виникла нагальна потреба дослідження величезної кількості нових актуальних питань, яких раніше взагалі не існувало. Окрім того, поряд з традиційними сферами порівняльного аналізу економічних систем виникла значна кількість нових, породжених якраз кардинальними змінами в соціально-економічній реальності 90-х рр. минулого століття [4, 50-59]. Відсталість та специфічність становища й розвитку країн Південно-Східної Європи, а також країн колишнього колоніального та напівколоніального світу стимулювали теоретичний розвиток їх проблем. Існування СРСР з його особливою неринковою економічною системою, проте з використанням елементів товарного виробництва й обміну, розповсюдження у світі державного соціалізму та його привабливість сприяли з'явленню принципово нових розділів економічної науки – економічної радянології та економічної компаративістики (порівняльного аналізу економічних систем). Їх об'єктом стало активне вивчення (насамперед у США, Великій Британії, ФРН) радянської (шире - соціалістичної) економіки у період між закінченням Другої світової війни та розпадом СРСР і світової соціалістичної системи.

В галузі економічної теорії під впливом кардинальних зрушень у розвитку реальної економіки капіталізму і соціалізму відбувалися взаємопов'язані процеси. З одного боку, у нових розділах економічної науки в ході розгляду нових об'єктів дослідження використовувались основні положення західної економічної теорії, насамперед неокласичної. Водночас аналіз нових явищ, що раніше не існували і не вивчались у економічній теорії мейнстриму (основній течії), сприяв її розвитку. З другого боку, розвиток радянської економічної науки (особливо теорії довгих хвиль, лінійного програмування, міжгалузевого балансу, моделей економічного зростання, первісного соціалістичного нагромадження та ін.) впливав на дослідження у сфері позитивної і нормативної економічної теорії Заходу. Безумовно, існував також значний вплив, (хоч і не вирішальний, бо останній обумовлювався внутрішніми процесами розвитку) економічної політики державного соціалізму на економічну політику розвинутих капіталістичних країн (у галузі освіти, охорони здоров'я, праці, розвитку космічних досліджень, економічного планування та ін.).

Незважаючи на драматичні зміни у мисленні переважної більшості колишніх радянських економістів, помилково було б стверджувати про винятково однобічний вплив економічної теорії та практики країн Заходу на новітні трансформаційні процеси та погляди учених-економістів у постсоціалістичних країнах. Власне до такого твердження підштовхує величезна література на теми Вашингтонського консенсусу,

«шокової» та «градуалістичної» терапії, соціально-економічних наслідків кардинальних перетворень та ін. Насправді у ній, по-перше, значно перебільшена негативна роль економічних радників МВФ та інших міжнародних організацій у процесах переходу від планової до ринкової економіки (або, за іншою термінологією, від командно-адміністративної до ринкової економіки), по-друге, і це головне, ігнорується зворотний вплив трансформаційних процесів на розвиток сучасної економіки та економічної теорії Заходу.

Між тим такий вплив вже ґрунтовно досліджено у праці відомого ученого професора Ю.Я. Ольсевича [7]. Привернемо увагу лише до одного вкрай важливого аспекту дослідження – аналізу змін у предметі сучасної економічної теорії. Вчений підкреслює, що післявоєнні економічні трансформації на Заході, а особливо господарські реформи на Сході, підтвердили необхідність розширення предмета економічної теорії шляхом включення в нього ресурсів і цілей. Але ці трансформації, на думку Ю.Я. Ольсевича, показали залежність вибору способів використання обмежених ресурсів для досягнення визначених цілей у кожний даний відрізок часу також від неформальних і формальних норм і правил (інститутів), успадкованих від минулого. Тому «динамічна економічна теорія (теорія розвитку) має справу не з «трикутником», а з «прямокутником» взаємопов'язаних сторін господарської системи: розвиваються ресурси - успадковані інститути – цілі, що змінюються, – вибір «способів». До того ж трансформації другої половини ХХ ст., а особливо реформи в КНР і Росії, показали, що економічні системи та економічна теорія - продукт не «чистої логіки», а історії - історії «ресурсів», історії «інститутів», історії «цілей» і, в цьому ряду, історії «логічних виборів». Методом же економічної теорії є комбінація історичного і логічного підходів [7, 290].

Ряд сучасних відомих дослідників (М. Блауг, І. Інглігарт, Г. Манків та ін.) наголошують на тому, що для розуміння зміні парадигм, неминучості наукових революцій важливе значення має врахування, поряд з іншими чинниками, специфіки відносин у науковому співтоваристві. Лише об'єктивних тестів недостатньо, щоб наукова парадигма була негайно відкинута, вважає професор Р. Інглігарт (США). З накопиченням спостережень домінуюча доктрина все частіше піддається сумніву, проте нова парадигма, як правило, отримує визнання у результаті зміни одного покоління учених іншим поколінням, а не завдяки зміні поглядів старших представників наукового співтовариства, що буває досить рідко [3, 270].

Швидке становлення соціалістичного ринкового господарства в Китаї та В'єтнамі, офіційно проголошеного перспективною метою будівництво нового суспільства під проводом комуністичної партії, породило нові питання в сфері економічної теорії та практики, спроби розв'язання яких викликали до життя економічну синологію. У свою чергу розвал колишньої соціалістичної системи, ядром якої була економіка державного соціалізму, обумовив значні зміни у галузі теоретичних досліджень так званого ринкового соціалізму, конвергенції економічних систем, порівняльних економічних систем тощо.

В складній та розгалужений структурі сучасної економічної думки, як і раніше, особливу її гілку продовжують представляти концепції так званого ринкового (конкурентного, кооперативного, самоуправлінського тощо) соціалізму. Література з питань ринкового соціалізму багата і різноманітна. В ній можна виокремити оригінальні праці (А. Бергсона, А. Ноува, Д. Лавуа, Я. Корнаї, Л. Бальцеровича та ін.), в яких підводяться підсумки так званої дискусії про соціалізм 20-50-х рр. ХХ ст., а також аналізуються дослідження у галузі ринкового соціалізму (збірне поняття) 60-90-х рр. ХХ – першого десятиліття ХХІ ст. У цій галузі наукових досліджень під впливом насамперед реальних змін у капіталістичній і соціалістичній економіці також відбуваються значні зміни: здійснюється критична переоцінка попередніх досліджень соціалістичної економіки та використаного у них теоретичного інструментарію; аналізуються різні типи соціалізму, їх теоретичні та практичні наслідки; переосмислюються попередні висновки щодо дискусій про економічний розрахунок і так зване «математичне рішення»; розкриваються перспективи розвитку економічної науки з позицій неоавстрійської, або праксеологічної, школи сучасної економічної теорії тощо. З одного боку, під впливом краху соціалістичної системи та поворотом до «дикого» капіталізму популярність ідей ринкового соціалізму та надій на його практичне втілення різко знизилася. Водночас, з другого боку, успішний розвиток економіки Китаю та В'єтнаму плекає надії прибічників ринкового соціалізму на його теоретичне відродження та успішне втілення в життя.

Відомий вчений В. Білоцерківський, один із палкіх прибічників самоуправлінського, кооперативного (ринкового) соціалізму, описує власну еволюцію поглядів на можливості здійснення ринкового соціалізму в 90-х рр. ХХ ст. таким чином. Перед зміною соціально-економічного ладу в колишніх соціалістичних країнах він думав та шукав, як можна (і чи можна взагалі) створити життєздатний лад, що опирається на групову, кооперативну власність та самоуправління трудових колективів. У тому числі і це найтрудніше й найважливіше: який можна (і чи можливо) сконструювати для цього ладу механізм розширеного відтворення, що не допускає капіталістичного переродження кооперативів, а значить, і створення монополій та придушення ринкової конкуренції? Проте таку постановку питання В. Білоцерківський називає великою помилкою, яку він повністю усвідомив після серпня 1991 р., коли побачив, що радянська інтелігенція та пострадянське суспільство все ж таки залишили при владі партійно-державну номенклатуру. Алогічність такого розвитку полягала у тому, що здавалося цілком очевидним, що ця номенклатура у всій масі настільки аморальна, тупа, жорстка, брехлива, що з нею і під її керівництвом неможливо створити нічого хорошого.

Окрім постановки питання про ринковий соціалізм та еволюцію поглядів на нього тут маємо також думки про необхідність антиноменклатурної революції у пострадянських країнах для успішного розвитку самоуправлінських трудових колективів. Постає також питання про осмислення чергового переродження колишньої

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 22

радянської номенклатури, у тому числі нинішньої формально комуністичної, в олігархічну, кланову, компрадорську.

Новітнє бачення ходу та наслідків дискусії про соціалізм під кутом зору врахування досвіду функціонування радянської економіки надав професор Амстердамського університету М. Еллман [14, 51-53]. На його думку, що протилежна традиційній, центральне місце в дискусії було відведено радянському досвіду та урокам, які необхідно з нього витягнути. Дискусія суттєво вплинула на економіку мейнстриму сприяла тому, що вивчення соціалізму було визнане важливим теоретичним внеском в економіку мейнстриму. Це повинно було стимулювати австрійську критику теорії загальної рівноваги. Після Другої світової війни у межах економічної думки замість уявлень Й.А. Шумпетера про розвиток економіки капіталізму (її «саморуйнування» внаслідок успіхів) широке розповсюдження отримала теорія загальної рівноваги із заданою технологією, населенням та перевагами, з максимізуючою поведінкою, досконалою конкуренцією, повноцінною та досконалою інформацією й відсутністю невизначеності. Проте теоретичні роздуми у зв'язку з дискусією між Ф. Хайеком, Л. Мізесом і О. Ланге, на думку М. Еллмана, підірвали значення теорії загальної рівноваги та уроків для економічної політики, що здобуті з цієї теорії.

Традиційна загальноприйнята повоєнна точка зору щодо підсумків дискусії зводилась до того, що прихильники ринкового соціалізму перемогли, раціональний економічний розрахунок при соціалізмі був теоретично і практично можливий, а противники ринкового соціалізму замість попередньої концепції логічної (теоретичної) та практичності нездійсненості соціалізму висунули на перший план концепції практичної нездійсненості соціалізму. Однак наприкінці ХХ ст. широко розповсюдилося судження про те, що дискусія 20-50-х рр. продемонструвала не ефективність та бажаність ринкового соціалізму, не чисто практичні проблеми його здійснення, а неспроможність теоретичних рамок, що їх використав О. Ланге та інші прибічники ринкового (конкурентного) соціалізму [14, 52].

Як зауважує професор Б. Коулдвелл, значною мірою саме у зв'язку з критикою соціалізму Ф. Хайек «відмовився від ідей «завідомо відомих» даних та досконалої конкуренції і замінив їх поняттям динамічного ринкового процесу, при якому суперництво учасників сприяє постійному породженню та виявленню нового знання» [14, 52]. Подібний розвиток ідей австрійської школи важливий і теоретично, й емпірично. У теоретичному відношенні він дав можливість усвідомити, що теорія загальної рівноваги може виявитися помилкою за умови сприйняття її як описової теорії реально існуючих капіталістичних економік, і шкідливою за умови здобуття з неї висновків щодо економічної політики, без врахування жорстких умов, за яких вони діють у межах моделі. У емпіричному плані при поясненні економічного зростання розвиток ідей австрійської школи викликав інтерес до інших факторів, крім конкуренції й цінового механізму (залежність від траєкторії розвитку, технічний прогрес, політична система, географія й демографія) [14, 52-53].

Сучасні прихильники досліджень у галузі ринкового соціалізму підкреслюють їх важливе теоретичне і прикладне значення. Знаменита дискусія 20-50-х рр. ХХ ст. про так званий економічний розрахунок при соціалізмі, розробка моделей ринкового соціалізму не стали надбанням винятково історії економічної думки. Вони продовжують залишатися важливою віхою на шляху розвитку сучасної економічної теорії, а тому вивчення їх необхідні будь-якому освіченному економісту, незалежно від сфери діяльності та належності до напряму економічної думки. Навпаки, конкретне прикладне значення досліджень у галузі ринкового соціалізму представники мейнстриму (основної течії) вбачають у виробленні імунітету проти пошуку вирішень поточних проблем трансформації у напрямку розширення державного втручання в економіку та життя громадян [11, 11-12].

У дослідженнях розвитку сучасної економічної теорії важливе значення має розкриття актуального питання про еволюцію поглядів учених на концепції, досягнення, проблеми і перспективи ринкової трансформації протягом перших 20 років її здійснення у постсоціалістичних країнах. У цій сфері відбувається двоєдній процес: з одного боку, пошук теоретичних концепцій ринкової трансформації та дослідження її практичного здійснення у найрізноманітніших аспектах, а з другого - розкриття впливу власне трансформаційних процесів на стан та розвиток економічної науки у постсоціалістичних країнах.

У галузі економічної теорії головні підходи до вирішення теоретичних питань ринкової трансформації набувають своєї специфіки. З одного боку, немало західних економістів та учених постсоціалістичних країн переконані, що економічна теорія мейнстриму, головним чином нова класична економія, теорія реального циклу кон'юнктури, нове кейнсіанство, теорія ендогенного зростання, можуть бути досить корисними при з'ясуванні питань функціонування і розвитку колишніх соціалістичних економік як у 90-х рр. ХХ ст., так і у майбутньому. Але навіть економісти, які не згодні з економічними теоріями головної течії, також дійшли висновку про те, що у конкурентних до цієї течії теоріях, наприклад, різних версіях (варіантах) посткейнсіанства, теорій нерівноваги, теорій розвитку тощо, можна знайти інструментарій до пояснення проблем функціонування і розвитку постсоціалістичної економіки у 90-х рр. і за їх межами.

З другого боку, представники традиційного інституціоналізму та неоінституціоналізму з позицій цих важливих напрямів сучасної економічної теорії продовжують пошуки теорії ринкової трансформації, враховуючи, що трансформація – це явно дуже радикальна зміна не лише економічних, а й неекономічних інститутів. Ці пошуки найчастіше переплетені з новітнім переосмисленням теорії конвергенції (сходження, зближення) економічних систем, або їх окремих елементів, практики та наслідків здійснення ринкової трансформації у пострадянських країнах. Внаслідок радикальної трансформації відбувся кланово-олігархічний вихід із соціалізму. Тому необхідне повернення до перетворень у напрямку формування симбіозу капіталізму з соціалізмом, виникнення змішаного суспільства. При цьому постіндустріальне

супільство та його економіка розглядаються як новий лад, що поєднує позитивні риси капіталізму і соціалізму.

На думку польського дослідника А. Ноги, загальне становище в сфері теоретичних пошуків трансформації уявляється таким. «Усвідомлення, що економічна теорія головної течії або економічні теорії поза нею не можуть задовільно пояснити, а тим більше запропонувати способи трансформації систем постсоціалістичних економік чи звичайних високо розвинутих економік, дуже спонукає до пошуку спеціальної теорії трансформації» [15, 312].

Осмислення наслідків та впливів нинішньої світової фінансово-економічної кризи у галузі економічної науки – тривалий і дискусійний процес. Професор О.Г. Худокормов (МДУ) напередодні кризи на основі аналізу розвитку західної економічної теорії в останню третину ХХ ст. зробив висновок про неможливість дати однозначну відповідь на питання, чи існує її криза. «Наш загальний вердикт такий: криза західної економічної теорії дозріла, але ще не настала. Для дійсного розгортання кризи не вистачає ряду найважливіших передумов – і в галузі власне теорії (розробка комплексної та переконливої альтернативи сучасному мейнстриму), і у сфері реального життя» [13, 397]. Стрімкий розвиток подій у 2008 р. і подальше розгортання світової економічної кризи змусили вченого повернутися до цього висновку з метою певного його перегляду.

Сформульована теза про «передкризу» західної економічної теорії залишається правильною, вважає О.Г. Худокормов. Проте між динамічним економічним розвитком і кризовими потрясіннями теорії існує багато перехідних становищ. На думку вченого, після подій 2008 р. західна економічна теорія пройде ще декілька ступенів від перед кризи до кризи [13, 398].

Такий підхід можна вважати поміркованим, урівноваженим і, на мій погляд, досить реалістичним. Водночас в сучасній українській та російській економічній літературі превалують не досить науково обґрунтовані, емоційно забарвлені погляди про кризу економічної теорії, принаймні її неокласичного мейнстриму.

Автори одного з новітніх підручників «Економікс» професори Е. Абель та Б. Бернанке правильно констатують, що макроекономіка наповнена суперечностями, багато з яких випливають із відмінностей між класичними і кейнсіанськими концепціями (у різноманітності їх старих, нових і новітніх модифікацій). Останнє зауваження, на наш погляд, має принципове значення, оскільки логічно передбачає розгляд цих модифікацій. Інша справа, які з них будуть відібрані для аналізу авторами підручників «Економікс».

Вчені претендують на збалансованість підходу та розгляду концепцій зазначених вище напрямів сучасної економічної теорії. Специфіка їх теоретико-методологічних позицій така. По-перше, вчені приділяють більшу увагу проблемам довгострокового періоду, в якому розходження між класичними і кейнсіанськими концепціями менш суттєві. По-друге, розгляд класичного і кейнсіанського аналізу короткострокових флюктуацій здійснюється з єдиних позицій. Це дає можливість

показати принципові відмінності представників двох підходів – класичного і кейнсіанського – до аналізу питань макроекономіки, зокрема у частині допущень про швидкість коректування цін та зарплати. По-третє, вчені претендують на новий неокласичний синтез (не плутати з відомим неокласичним або кейнсіансько-неокласичним синтезом).

Загальне і особливе в новому неокласичному синтезі відображене в таблиці 1, складеній нами на основі аналізу новітньої економічної літератури.

Таблиця 1. Відображення суперечностей в традиційних моделях та пропоновані засоби їх розв'язання у новому неокласичному синтезі

Автори трактовок питань синтезу	Основні сфери (пункти) розходжень в поглядах економістів і проблеми обговорень	Ключові положення синтезу	Критичні оцінки синтезу
1	2	3	4
Макконнелл К.Р. – заслужений професор економіки Університету штата Небраска, Брю С.Л. – професор економіки Тихоокеанського лютеранського університету (США)	1. З'ясування причин нестабільності економічної системи. 2. Питання саморегулювання/регулювання системи. 3. Принципи керівництва для уряду при виборі економічної політики (правила чи дії згідно обставин) [6, 389].	«Гроші мають значення», а зростання грошової маси може привести до хронічної інфляції з високими темпами росту. Визнання важливості ролі очікувань економічних агентів для дослідження економічних цілей уряду. Визнання необхідності проведення урядом цілеспрямованої політики інтенсифікації економічного зростання [6, 389].	З ряду позицій знайдені компромісні рішення. Розвиток макроекономіки відбувається шляхом оновлення і подолання виникаючих перешкод [6, 389].
Самуельсон П.Е. – професор економіки Массачусетського технологічного інституту (США) Нордхаус В.Д. – професор економіки	Нова класична макроекономічна теорія не знайшла широкої підтримки у нових кейнсіанців. Розходження між прибічниками двох шкіл нагадують давній спір між Дж.М. Кейнсом і представниками класичної школи. Головні галузі полеміки: довгострокове економічне зростання; обсяг виробництва і зайнятість у короткостроковому періоді; зв'язок між безробіттям та інфляцією [9, 1262].	Поедждання підходу нових класиків до очікувань з неокейнсіанським поглядом на ринки товарів і праці. Використання передумов про ненгучкість заробітної плати і цін на ринках праці та товарів. Ціни і кількості на фінансових ринках аукціонного типу швидко пристосовуються до наслідків економічних потрясінь та змін очікувань. Очікування на аукціонних ринках носять адаптивний (перспективний) характер [9, 1259].	Різні економічні школи відрізняються відношенням до невеликого числа проблем, зокрема, до визначення сукупного попиту, гнучкості цін, очікувань споживачів і прийняття рішень. Можлива поява у майбутньому нової теорії, що допоможе вирішити актуальні проблеми змішаної ринкової економіки [9, 1234].

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 22

1	2	3	4
Сломан Дж. – професор економіки Університету Західної Англії	1.Ступінь гнучкості заробітної плати та цін. 2.Ступінь гнучкості сукупної пропозиції. 3.Роль очікувань [10, 421-439].	В короткостроковому періоді зміни сукупного попиту чинять прямий вплив на обсяг виробництва та зайнятості, а в довгостроковому періоді не спостерігається жодного ефекту чи приналежні менш виражений ефект. Значно більший вплив на ціни. Між безробіттям та інфляцією у довгостроковому періоді не існує простого зворотного співвідношення. Очікування мають важливі наслідки для економіки. Надмірне зростання грошової маси приводить до інфляції. Для забезпечення швидкого економічного зростання уряд повинен проводити ефективну політику стимулювання пропозиції, оскільки зміни останньої є основним чинником довгострокового зростання [10, 442-443].	Відсутність консенсусу в галузі макроекономіки, проте сфері незгоди скоротилися [10, 443].
Осадча І.М. – д.е.н., головний науковий співробітник Інституту світової економіки та міжнародних відносин РАН	Роль ринкового механізму і вільного ціноутворення як основних інструментів регулювання капіталістичної економіки. Проблеми адаптивних і раціональних очікувань реального економічного циклу, безробіття та інфляція [8, 6-8].	Зближення неокласичної і нової кейнсіанської теорії на основі таких двох протилежних процесів: 1.Аналіз економічних циклів, безробіття та інфляції у теоріях нових класиків. 2.Дослідження проблем ринкового ціноутворення новими кейнсіанцями [8, 9].	Новий синтез в макроекономічній теорії ще далекий від свого втілення [8, 9].

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 22

1	2	3	4
Фаджіоло Д. – доцент Школи фундаментальних досліджень св. Анни (Піза, Італія) Ровентіні А. – доцент Університету Верони (Італія)	Правила економічної політики. Крива Філліпса. Адаптивні і раціональні очікування [12, 25-30].	Канонічна модель в межах нового неокласичного синтезу – модель реального ділового циклу динамічної стохастичної загальної рівноваги з монополістичною конкуренцею, номінальними недосконалостями і правилами монетарної політики. Представлена трьома рівняннями: рівняння IS (інвестиції-заощадження) з врахуванням очікувань, нова кейнсіанська крива Філліпса і правило монетарної політики [12, 27].	Моделі нового неокласичного синтезу мають ряд суттєвих проблем, пов'язаних з їх внутрішньою суперечливістю, співвідношенням з реальними даними, реалістичністю передумов. Постановка під сумнів дієвості аналізу політики у межах даних моделей [12, 33]

Зауважимо, що, по-перше, поняття «модель» і «теорія» тут розглядаються як по суті тотожні, і по-друге, до традиційних (або попередніх) моделей нами віднесені не лише модель неокласичного (кейнсіансько-неокласичного) синтезу, але й теорії нових класиків та нових кейнсіанців, хоч вони і вважаються новітніми у сучасній економічній літературі. Проте у даному випадку йдеться про їх порівняння з новим неокласичним синтезом, як перспективною моделлю, що перебуває на стадії свого становлення.

Спеціалісти з макроекономіки об'єднуються нині на базі деякого числа великих методологічних орієнтирів. Необхідність пошуку чітко виражених мікроекономічних основ, вимога тісного зв'язку між емпіричною і теоретичною роботою, а також усвідомлення того, що дисципліна, яка нас цікавить, може опиратися у цьому на вже накопичені знання – все це, без сумніву, визнається величезною більшістю макроекономістів. Сказане не виключає існування важливих відмінностей у думках щодо конкретних проблем і ще більш глибоких розходжень у поглядах на придатність та ефективність тих чи інших шляхів дослідження.

Література:

1. Абелль Э. Макроэкономика. 5-е изд. Пер. с англ. / Э. Абелль, Б. Бернанке. – М.: СПб.: К., Пітер, 2008. – 768 с.
2. Бортіс Г. Інституції, поведінка та економічна теорія. Внесок до класико-кейнсіанської політичної економії. Пер. з англ. / Г. Бортіс. – К.: Вид. дім «Києво-Могилянська академія», 2007. – 560 с.

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 22

3. Инглэгарт Р. Модернизация и постмодернизация // Новая постиндустриальная волна на Западе . Антология / Под ред. В.Л. Иноzemцева. – М.: Academia, 1999. – С. 270.
4. Леоненко П.М. Сучасні економічні системи: Навч. посіб. / П.М. Леоненко, О.І. Черепніна. – К.: Знання, 2006. – 429 с.
5. Леоненко П.М. Внутрідисциплінарний та міждисциплінарний синтез у новітніх економічних дослідженнях / П.М. Леоненко, О.І. Черепніна // Формування ринкової економіки. Методологічні проблеми економічної науки. Збірник наук. Праці. – К.: КНЕУ, 2009. – С. 32-39
6. Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс: принципы, проблемы и политика. Пер. с 14-го англ.изд. – М.: ИНФРА-М, 2003. – XXVI, 972 с.
7. Ольсевич Ю.Я. Влияние хозяйственных реформ в КНР и России на экономическую науку Запада. / Ю.Я. Ольсевич. - М., ТЕИС, 2007. – С. 290.
8. Осадчая И. Эволюция современной макроэкономической теории// Мировая экономика и международные отношения.- 2008. - №2. – С.3-13.
9. Самуэльсон П., Нордхаус Д. Экономика. Пер. с англ. 18-е изд. – СПб.: Питер, 2008. – 1360 с.
10. Сломан Дж. Экономикс. Экспресс-курс. 5-е изд. Пер. с англ. / Дж. Сломан, М. Сатклиффо. – СПб.: Питер, 2007. – 607 с.
11. Уэрта де Сото Х. Социализм, экономический расчет и предпринимательская функция / Х. Уэрта де Сото; пер. с англ. – М., Челябинск: ИРИСЭН, Социум, 2008. – 368 с.
12. Фаджиоло Д., Ровентини А. О научном статусе экономической политики: повесть об альтернативных парадигмах. – Вопросы экономики. – 2009. - №6. – с.24-47.
13. Худокормов А.Г. Экономическая теория: Новейшие течения Запада: учеб. пособие / А.Г. Худокормов. – М.: ТЕИС, 2009. – 416 с.
14. Эллман М. О вкладе исследовательских работ по советской экономике в экономическую теорию мейнстрима / Эллман М. // Вопросы экономики. – 2010. - № 3. – С. 39-55.
15. Noga A. W kierunku teorii kosztów transformacji / A. Noga // 20 lat transformacji. Osiągnięcia, problemy, perspektywy: pod red. naukowa G.W. Kolodko, J. Tomkiewicz. – Warszawa, WAP, 2009. – S. 312.

А.В. Шегда, д-р екон. наук, проф.

I.В. ВЕРНАДСЬКИЙ ТА СУЧАСНА МЕТОДОЛОГІЯ ПІЗНАННЯ

В статті аналізуються погляди Вернадських-вчених на єдність науки, роль держави у її розвитку. Акцентується увага на методологічних проблемах розвитку науки в сучасних умовах.

The looks of Vernadskikh-scientists to unity of science, role of the state in its development are analyzed in the article. Attention is accented on the methodological problems of development of science in modern terms.

Ключові слова: Наука, методологія, розвиток, теорія, економіка, об'єктивність, суб'єктивність, держава.

Keywords: Science, methodology, development, theory, economy, objectivity, subjectivity, state.

Методологія досліджень Вернадських ґрунтувалась на теоретичному положенні про єдність науки, суспільного життя та оточуючого людину світу, який як і наука мають історію свого розвитку. Так, стосовно науки Вернадський І.В. в праці «Критико-историческое исследование об итальянской политико-экономической литературе до начала XIX века» пише, що жоден момент попереднього розвитку науки не повинен бути залишений нами без уваги, якщо ми хочемо сповна оцінити її значення та пізнати істину, її природу, що історія науки є її фізіологією [2, с. 4-6].

Відомий наш фахівець у галузі історії економічної думки Назаров І.І. у своєму дослідженні наукової спадщини І.В. Вернадського обґруntовує, що для нього ідеалом політичної моделі суспільного виробництва є англійська класична політична економія насамперед теоретична спадщина А.Сміта [3, с. 251-252].

І.В.Вернадський в дусі Сміта визначає сутність капіталу, а саме «капіталом називається будь-яка цінність, що зберігається для подальшого виробництва та для створення інших цінностей; звідси випливає, що капітал утворюється збереженням праці: а тому його можна називати накопиченою працею [4, с. 145].

З точки розгляду різноманітних сучасних трактувань капіталу (форм, типів) цікавою є думка Вернадського про те, що: «кожний капітал, що входить у виробництво, може бути або матеріальним, або нематеріальним, тобто складатися з матеріальної або нематеріальної накопиченої праці [4, с. 149].

У цьому плані далекоглядним є й інший його вислів: «Крім застосування капіталу на спеціальне виробництво, дуже важливу роль відіграє застосування їх для здобуття знань, придбання неречового капіталу: подібного роду придбання не речового капіталу звичайно випускається з уваги при обговоренні економічних питань, між тим як витрати на здобуття знань становлять головну та першу умову подальшого розвитку країни; без знань не можливе ніяке виробництво, й навіть споживання потребує відомої сукупності знань [4, с. 262].

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 22

Про єдність та розвиток науки. Суттєвий внесок у розвиток наукових досліджень та науки в цілому вніс його син, академік В.І. Вернадський.

Про переоцінку значення науки під впливом першої світової війни, він пише, що: «Думка людей спрямована на майбутнє, на устрій життя, в якому вони були б захищені від катастроф, подібних що переживається, на можливо швидкий та менш болісний вихід з останньої війни, на відновлення порушеної війною державного та приватного господарства. При такому настрої людства набувають величезного значення ті можливості, які відкриваються в усіх цих напрямах, при широкому розвитку наукового мислення, наукового дослідження, наукової творчої роботи. Навряд чи хто може сумніватися, що можливі досягнення наукової діяльності та наукової творчості людства перевищують незрівнянно те, що зараз досягнуте, якщо тільки організація наукової роботи вийде з меж особистої, приватної справи та стане об'єктом могутніх організацій людства, справою державною» [5, с. 7-8].

Важливе методологічне значення в контексті сучасних неоднозначних суперечливих змін, що відбуваються в суспільстві та сфері наукових досліджень, мають його теоретичні розробки стосовно єдності науки. На його думку наука єдина та нероздільна. Не можна піклуватися про розвиток одних наукових дисциплін і залишати інші без уваги. Не можна звертати увагу лише на ті, значення яких у житті стало очевидним, і залишати без уваги ті, значення яких не усвідомлено та не розуміється людством. Необхідність цього положення випливає з того, що завданням державної підтримки має бути не прикладна наукова техніка, а вільна наукова творчість, проникнення людства в нові сфери невідомого. Лише за таких умов ми будемо знаходитися на рівні наукових знань і зможемо підходити до створення нового. Прикладне використання науки буде простим і легким, коли в державі будуть сформовані люди науки та створені відповідні організації. Але наука не лише єдина та нероздільна, але і безмежна. Тому, очевидно що, з безкінечною кількості її завдань держава може та повинна підтримувати в першу чергу деяких. Черга вирішення наукових завдань державою – є головним питанням, що цікавить державного та громадського діяча [5, с. 9]. І далі пише, враховуючи особливості поточного моменту основні завдання державного будівництва в Росії визначаються: по-перше, необхідністю термінового, глибокого та повного вивчення природних продуктивних сил країни та прилеглих до неї країн; по-друге, особливостями світового положення країни; по-третє, надзвичайної різноманітності як природно-історичного так та етнічного складу держави [5, с. 10].

Торкаючись державної підтримки наукової роботи, вчений зазначає, що посилення наукової роботи, пов'язаною з місцевим або національним життям, дозволяє використати духовні сили народу так сильно, як ніколи не вдається їх організувати в унітарній централізованій організації. Місцевий центр використовує та викликає до життя духовні сили. Цим шляхом досягається максимальна інтенсифікація наукової роботи. А вона неодмінно пов'язана з посиленням вивчення, а відтак і

використанням природних продуктивних сил даної місцевості, а отже, і всього державного цілого.

Для нас зараз, як стверджував вчений, у велику розруху, пов'язану з війною, більш інтенсивне і, отже, більш швидке й повне пізнання природних продуктивних сил є досягненням першочергового значення, і ми повинні уважно відноситися до кожної можливості його посилення. Великі історичні зрушенння, які ми переживаємо потребують створення широких нових наукових організацій, потужної підтримки та перебудови старих. Особливе значення в сучасних умовах нашої дійсності має думка академіка Вернадського стосовно взаємовідносин між наукою та державою, а саме, що держава повинна дати засоби, визвати до життя наукові організації, поставити перед ними задачі. Але ми повинні завжди пам'ятати та знати, що далі цього її втручання в наукову творчу роботу йти не може. Наука, подібно релігії, філософії або мистецтву, представляє собою духовну сферу людської творчості, за своєю основою більш потужною та більш глибокою, більш вічну, ніж інші соціальні форми людського життя. Вона дає сама все. Вона вільна та ніяких рамок не терпить. Цього забувати неможна. Завданням є не державна організація науки, а державна допомога науковій творчості нації [5, с. 16].

Проблема взаємозв'язку різних наук має давню історію та значно загострюється в сучасних умовах. Справа в тому, що сьогодні ми маємо переважно надто спеціалізовану науку і освіту. Можна сказати, що ми живемо у вік спеціалістів, і те що вони нам повідомляють, кажуть – це лише окремі аспекти дійсності під певним кутом зору. За деревами результатів досліджень вже не видно лісу дійсності. За таких умов, результати досліджень, не тільки розрізнені, фрагментарні, але й неспівставлені та дуже важко синтезувати їх в єдиному образі світу й людини. Як зазначає В.Леонтьєв, що навіть вузький спеціаліст не може залишатися на периферії дискусії, а повинен розбиратися в усіх фундаментальних питаннях [6, с. 27].

Методологія не дає абсолютних стандартів, яким повинні відповідати будь-які теорії, вона дає лише критерії, згідно з якими теорії можуть бути класифіковані як більш чи менш перспективні. Методологія все ще посідає досить скромне місце в освіті сучасних економістів, а відповідно, їм складно творчо поєднати й опанувати розвиток різних методологічних підходів, відтак виявити прогрес у цій галузі суспільного знання [7, с. 39, 42].

Як зазначає В.Кизима [1, с. 13-18] сьогодні, відмова від марксистської концепції: формативного підходу до дослідження розвитку суспільства на пострадянському просторі створила своєрідний методологічний вакуум у сфері соціально-економічних досліджень.

Новий фактологічний матеріал, який ринув потужним потоком у зв'язку з радикальними соціально-економічними змінами в останнє 20-річчя, за відсутності нових способів його осмислення, поступово привів до безсистемного нагромадження найрізноманітнішої інформації, фактів, своєрідного методологічного хаосу. Проблема дослідження та пізнання суспільства, в якому ми живемо, загострюється

проголошенням постмодерністської тези, яка фактично виправдовує методологічний анархізм як запоруку від претензій на нову панівну позицію.

«Безмежний плюралізм дослідницьких настанов та інтенцій свідчить не стільки про звільнення від консервативних тенет марксизму та прорив на новий дослідницький рівень, скільки про зниження ґрунтовності досліджень, посилення випадкового характеру джерельної бази, підвищення питомої ваги суб'єктивного чинника, чого завжди намагалася позбутися наука».

Чи існує вихід з методологічної пасти? Прямої відповіді немає. Але треба її шукати. Передусім слід враховувати характер труднощів, що існують в економіці та нашому суспільстві в цілому. Вони пов'язані з особливостями економіки України, з їх проектуванням на світову сучасну економіку та з проблемами економічного розвитку як такого. Далі наголос на вирішальній (значній) ролі зовнішніх впливів інколи позбавляє, супроти волі авторів, українську економічну науку самобутності, надаючи окремим працям рис так званого «комплексу меншовартості». Усе це спричиняє теоретичну аморфність, концептуальну невизначеність і однобічність економічних праць, знижує їх наукову та практичну цінність.

«Надзвичайно актуальним стає завдання об'єктивного розпізнавання нових світоглядних настанов, які назріли та «просяться до легітимації» у сфері економічних досліджень. Новітні методології мають зростати з попереднього досвіду, враховувати особливості та недоліки попередніх, причому найзагальніших, методологічних орієнтацій, оскільки йдеться про корінні питання науки, в даному випадку економічної».

Класична позиція розглядає економіку як об'єктивну сукупність створених людиною явищ і речей незалежно від ролі, яку вони відіграють у суспільстві, тобто як штучний світ – на відміну від природного. Головним завданням класичної економічної науки є якомога повніше вивчення всіх економічних явищ і процесів, їх опис, систематизація, відшукування порядку в їх співвідношенні, пояснення складних явищ через простіші, точніші, глибші за суттю тощо. Усе це відбувається з акцентом на регламентуючому запитані «як?», а не «чому?». При некласичному підході економічні явища та процеси розглядаються передусім у їх відношенні до людини, її потреб, норм і цінностей, котрі вона сповідує, як засоби розвитку її сутнісно продуктивних сил. ХХ століття виявило обмеженість як класичної, так і неокласичної точок зору. Класичної – не лише в суспільствознавстві, але й у природничих науках. Катастрофічні наслідки беззастережної суб'єктивної активності у намаганні підкорити природу (екологічні проблеми) або цілі породи (двої світові війни) довели згубність необмеженої екстраполяції неокласичної методології у діяльності суспільства.

Виникла критична ситуація невпевненості у доцільноті використання традиційних методологічних засобів узагалі. Як наслідок у багатьох випадках недовіра до старих прийомів та методів дослідження.

Так з'явився постмодернізм з його всезагальною критикою попередніх практик, загальних тверджень, способів життя та цінностей.

Методологічна розгубленість, що існує сьогодні у національних економічних досліджень в Україні, є наслідком не лише «відмови» від марксизму, а й абсолютизації плюралізму та суб'єктивізму, які стимулюються постмодерністським нігілізмом. Те, що жодна методологія протягом двадцяти останніх років не змогла зайняти в Україні місце історичного матеріалізму зумовлена не лише у недостатньому розвитку нашої національної методологічної думки, й тому, що сьогодні відсутній загальноприйнятій світоглядний фундамент життєдіяльності світової спільноти. Сучасні методологічні труднощі мають глобальний міжнаціональний характер.

Поділ методологій на класичні та неокласичні корелює з тим, об'єктивний чи суб'єктивний аспекти висуваються на перше місце. Це має зовсім не випадковий характер. Справа в тому, що об'єктивне, зокрема економічне буття існує лише завдяки суб'єктивній творчій діяльності людей. І важливо, щоб обидва моменти враховувалися одночасно. У цьому й полягає проблема. Економічний феномен життя тим і особливий, що потребує синтезу загального, особливого та специфічного. Намагання врахувати об'єктивне та суб'єктивне через діяльність людини, яка свідомо переслідує свої цілі та вийти за межі як класичного, так і некласичного підходів, продемонстрував, зокрема, К.Маркс у своєму «матеріалістичному розумінні історії». Проте головну увагу він приділив об'єктивному зりзу історичного процесу, а саме виробництву та виробничим відносинам, що залишило його методологію у межах класичної.

Об'єктивний бік економіки (економічного життя) постає як сукупність достатніх за своюю якістю результатів людської діяльності. Тобто він існує у наявному, актуалізованому, якісно окресленому та інституційованому змісті, не важливо – чи у вигляді виробничих відносин і технологій, речей, норм, форм мислення тощо.

Суб'єктивний бік існує лише у свідомості людини – у вигляді бажаного чи уявлень про належне, того, що повинно бути чи може бути, що виводить на особисті оцінки та регулятиви життя індивіда та рухається у сфері свідомого та підсвідомого. Як суб'єктивне економіка виявляється у відповідних формах свідомості, дій та поведінки людей.

Узагальнення різноманіття реального світу породжують абстрактні та спрощені міркування, які ігнорують індивідуально-людський вимір, підкорюючи його загальним формам та імперативам.

Але, якщо залишатися на рівні фактологічної фіксації неповторних людських думок, дій, процесів, явищ, вчинків, ми втратимо наукову сутність дослідження, яке завжди повинно мати певне концептуальне оформлення, отже, потребує відповідних узагальнень.

Проблема полягає в тому, щоб відшукати несуперечливу методологію поєднання об'єктивного та суб'єктивного, наявної та потенційної сторін економіки та завдяки цьому встановити (зрозуміти) її сутність.

Література:

1. Кизима В. Культурология і сучасна методологія гуманітарного пізнання // Вісник НАН України. 2001 №5
2. Вернадский И.В. «Критико-историческое исследование об итальянской политico-экономической литературе до начала XIX века» - М. 1849.
3. В.І. Вернадський «Витоки. Творча спадщина у контексті історії економічної думки в Україні» (за ред.. В.Д. Базилевича) – К.: Знання, 2009. –
4. Шторх Г. Курс политической экономики или Изложение начал, обслуживающих народное благодеяньство: пер. с фрн. С биографическим очерком автора / под. ред. и с заметками И.В.Вернадский – СПб, 1881
5. В.И. Вернадский, академик Задачи науки в связи с государственной политикой в России – Донецк, 1994 .
6. В.Леонтьев Экономическое эссе. Теории, исследования, факты и политика. Пер.с анг. –М.: 1990
7. Боулдинг К.Э. Экономическая наука и социальные системы. Панорама экономической мысли конца XX столетия Пер. с анг. – СПб,2002. Т.2

I.I. Мазур, д-р екон. наук, проф.

ПЕРЕТВОРЕННЯ ДОВІРИ В ІНСТИТУТИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Обґрунтовається думка про те, якщо люди довіряють одне одному в силу загальності їхніх моральних, етических норм, то й витрати виробництва будуть меншими, що дає підстави для підвищення конкурентоспроможності національної економіки.

The idea is explored, that if people believe each other due to their common moral and ethic norms the cost of production will be cheaper, which influence on growing competitiveness of national economy.

Ключові слова: довіра, вигода, корисність, людина економічна, глобалізоване суспільство.

Key words: confidence, benefit, gain, economic person, global society.

Сьогодні пошук економічної істини стає на перший план, оскільки «глибоке проникнення у новітні процеси та явища, які відбуваються у сучасному світі, ю об'єднання зусиль науковців для пошуку відповідей на актуальні проблеми сучасного глобалізованого суспільства потребують критичного дослідження філософсько-методологічних основ економічної науки» [1, с. 18].

Що ж собою представляє економічна істина? На думку С.В. Мочерного «економічна істина - адекватне відображення та відтворення сутності економічних явищ і процесів, певної економічної системи загалом в об'єктивних за змістом теоріях... в процесі їх діалектичного розвитку [2, с. 227]. Виходить, що економічна теорія, відображаючи сучасний етап розвитку економічної системи, діалектично заперечує попередні елементи теорії, утримуючи їх позитивні сторони. Ця особливість втілюється, як зазначає С.В. Мочерний «в існуванні таких сучасних окремих напрямів, шкіл і течій, як неокласична, неоінституціональна, неокейнсіанська та марксистська» [2, с.228]. Метою їх досліджень є максимізація вигоди, корисності, прибутковості організацій та підприємств. Втручання держави здійснюється з метою створення певних «правил гри», за якими будуть здійснюватись як підприємницька діяльність, так і регулююча та контролююча роль держави.

Економічний матеріалізм, або будемо говорити коротше, «економізм, - пише С.М. Булгаков, - не може бути просто відкинутий... як будь-яка наукова теорія. Він повинен бути сприйнятий та розтлумачений - не лише у своїх явних помилках та слабких сторонах, але й і в тому змісті, який через нього просвічується. ... він має бути пояснений у своїй обмеженості як філософський «абстрактний початок», в якому один бік істини видається за всю істину» [3, с.7-9].

На підтвердження цього висловлюється Фукуяма Ф.: «Ми можемо вважати, що неокласична економічна теорія десь на вісімдесят відсотків права: вона змогла

відкрити нам деякі важливі істини про функціонування грошей і ринків, тому, що її базова концептуальна модель раціональної поведінки людини працює у вісімдесяті відсотків випадків. Але в реальній поведінці людини залишаються ті двадцять неврахованих відсотків, у відношенні до яких неокласична модель практично не потрібна» [4, с. 12].

Сама зміна назви з політичної економії у ХУШ ст. до - економіксу у XIX ст., як зазначає Фукуяма, - говорить про звуження досліджень лише до моделі поведінки людини.

До представників неокласичної економічної теорії, хто в першу чергу розглядає поведінку людини відносять М. Фрідмена, Г. Беккера, Д. Стіглера та ін.

У 1992 р. Г. Беккер отримав премію ім. А. Нобеля з економіки «за розширення галузі використання мікроекономічного аналізу до широкого кола проблем людської поведінки та взаємодії, включаючи поведінку поза ринкової сфери». У своїй відомій праці «Злочин і покарання: економічний підхід» (1968 р.) Г. Беккер пише: «індивід здійснює правопорушення, якщо очікувана від нього корисність (utility) перевищує корисність, яку він міг би отримати, використовуючи свій час і свої ресурси для іншого виду діяльності. Деякі особи стають злочинцями не тому, що в них інші моральні мотивації, ніж у інших осіб, а тому, що в них інша уява про вигоду та витрати» [5, с. 28-90].

Слід зазначити, що дослідження Г. Беккера стало новим методологічним принципом для розвитку економічної науки, що й було позитивно сприйнято відомими науковцями як: М. Фрідменом, Д. Стіглером, Дж.М. Бьюкененом та ін. В той же час неокласики абсолютно забули про те, що А. Сміт пише не лише працю «Багатства народів», але й «Теорію моральних почуттів», в якій чітко говорить, що економічне життя неможливе без урахування звичаїв, моралі, взагалі культури суспільства.

Це й підтверджує Ф.Фукуяма, говорячи, що «економічна діяльність не завжди умотивована діями, які вважаються економічними у вузькому розумінні слова» [4, с. 15].

«Для того, щоб економічна наука відповідала тій складній реальності, яку ми спостерігаємо - пише Г.В. Задорожний, - необхідно, щоб методологія науки розвивалась у напрямі філософії господарства як методології пізнання господарства і господарювання людини» [6, с. 206]. Сьогодні ця теза стає як ніколи актуальною.

У своїй відомій праці «Філософія господарства» С.Булгаков відмічав, що «неможливо догматично наслідувати лише одну версію господарства. Питання потрібно ставити ширше і досліджувати господарство з різних боків, оскільки різні філософські системи дивляться на світ через різні вікна, які мають своє кольорове скло» [3, с. 260]. Іншими словами, не можна зводити економічну науку до розгляду лише економічного матеріалізму та людину економічну (раціональну) в ньому. Потрібно досліджувати господарство і людину як частину природи. «Одним з важливих уроків економічного життя - пише Ф.Фукуяма, - уявляється в тому, що благополуччя нації, як і її здібність до конкуренції, обумовлене єдиною всепроникаючою культурною характеристистикою - рівнем довіри, притаманному даному суспільству» [7, с. 129]. А

культура, як зазначає С. Булгаков, - твориться у господарстві, «уся вона має господарську основу, у цьому правий економічний матеріалізм. Він неправий у своєму тлумаченні цієї думки, в яке він у якості єдино можливої філософії економізму представляє механістичний матеріалізм, сполучений із соціальним бентамізмом, тому й приводить до абсурду, паплюжачи глибоку й цінну думку» [3, с. 257]. Йдеться не про раціональність дій людини, а про творчу її діяльність - про «людство як трансцендентальний суб'єкт господарства» [Там само].

Позиція, відповідно до якої будь-яка культура є абсолютною раціональною глибоко помилкова - зауважує Ф.Фукуяма, - зазвичай ми бачимо як складно адаптується та чи інша культура до однакової економічної ситуації. Це дає підстави стверджувати, що культура не може бути раціональною [4, с. 18].

Завдяки таким інструментам культури як релігія, традиції, звичаї створюється і передається соціальний капітал. А в основі соціального капіталу лежить довіра. Довіра до членів співтовариства.

Сьогодні, коли закон, угода, економічна доцільність стають недостатнім базисом стабільності й благополуччя, вони повинні спиратись на моральність, взаємодію, відповідальність перед суспільством і довіру, що живляться не раціональним розрахунком, а традиціями і звичаями [4, с. 11]. Всі ці поняття є залогом успішного розвитку суспільства.

Дослідження довіри у соціальних науках розпочалось з розвитком теорії прийняття рішень та вірогідних суджень у математиці й відноситься до епохи модерну. Тобто, як пише А. Селігмен, коли «ризик перетворився на невід'ємну частину рольових очікувань після того, як трансформація соціальних ролей та виникнення рольової сегментації поклали безумовний кінець системно визначенням очікуванням рольової поведінки. По мірі зростання рольової сегментації та ускладнення ролей зросла й вірогідність появи обумовлених системною диференціацією «мертонівських дисонансів» між різними аспектами рольової поведінки» [8, с. 197]. Тобто появі довіри пов'язана з виникненням ризиків і обумовлена як засіб протистояння ускладненням соціальної системи. Що ж таке довіра?

Слід підкреслити, що не існує визначення поняття «довіра взагалі».

Довіра - пише Ф. Фукуяма - це очікування членами співтовариства того, що інші його члени будуть поводити себе більш-менш передбачено, порядно та з увагою до потреб оточуючих, у відповідності із деякими загальними нормами [4, с. 21].

Цікавим на нашу думку є розмисли відомого математика А. Таккера, який змоделював ігрову ситуацію з метою проілюструвати функціональне значення довіри. Він доводить, що парадоксальність гри є у тому, що намагання гравців засновувати свою стратегію на раціональних розрахунках ніколи не дають оптимальних результатів. Оптимальний результат досягається лише за умов, коли гравці навчені попереднім досвідом оберутися «нерациональною» стратегією, та ризикуючи програти, навчаються довіряти одне одному. Це якраз те, на ми хочемо звернути увагу.

Польський соціолог П. Штомпка визначає довіру як «парі відносно майбутньої можливої поведінки інших» [9, р. 25]. У певній мірі можемо погодитись з П. Штомпкою, але ж тут відслідковується знову ж таки неокласичний підхід, що полягає в тому, що довіра є обґрутована у певній мірі раціональна поведінка відносно іншої людини.

З точки зору інституційного підходу, зокрема А. Олейник вважає, що довіра складається в результаті функціональної взаємозалежності та розподілу праці [10, с. 46]. Тобто довіряють не людині, як особі, а як представнику соціального інституту, який сертифікує повноваження своїх представників. Наприклад, довіряють професору університету більше, ніж асистенту того ж університету, оскільки диплом професора є свідченням його кваліфікованості.

Якщо люди довіряють одне одному в силу загальності їхніх моральних, етических норм, то й витрати виробництва будуть меншими. За таких умов суспільство матиме й більше можливостей для удосконалення своєї економічної діяльності, створювати нові форми організації виробництва, що без сумніву дасть підстави для підвищення конкурентоспроможності національної економіки. І навпаки недовіра в суспільстві створює необхідність дотримуватись формальних юридичних «правил гри», що начебто й непогано, оскільки це дійсно потрібно для сучасного підприємництва, але ж недовіра породжує збільшення трансакційних витрат.

Як зазначає Ф.Фукуяма, недовіра має суттєві наслідки для американської демократії і ще більші - для економіки. Так, наприклад, витрати на утримання поліції та юристів, які забезпечують судові процеси громадянам в США значно більші ніж в інших розвинених країнах світу. Обидві статті витрат складають значну частину ВВП США і становлять начебто прямий податок, що виникає внаслідок недовіри в суспільстві [7, с. 130].

Не випадково у ХХ ст. японці, маючи склонність до суспільної поведінки, прийшли до такої організації як мережева. Звідси й мережева довіра, яка представлена довірою не індивіду, а групі, співтовариству, тому оточенню, яке зможе заставити індивіда виконати всі обов'язки угоди. Тобто мережева довіра зумовлена належністю ринкового суб'єкта до мережевої структури, яка санкціонує поведінку своїх членів [11, с. 136-137].

Важливо підкреслити, що мережева довіра не обмежується колом осіб, що особисто знають одне одного, а розповсюджується на всю систему опосередкованих контактів, які формують соціальні мережі.

Класичним прикладом використання мережевої довіри є внутрієтніче неформальне кредитування, яке складає конкуренцію формалізованим інститутам фінансового ринку. Успіх підтвердженій майже 100% поверненням кредитів. Це зумовлене тим, що кредити надаються не під фінансові обґрунтування платіжеспроможності клієнтів, а під репутацію клієнтів, а також супроводжується системою жорстких санкцій проти неповернень. Сутність санкцій - остракізм етнічних ділових кіл, поза якими імігрант не має шансів на підприємницький успіх. Результатом стає ситуація, коли навіть дуже великі кредити надаються під «чесне слово».

Така ситуація була характерною ще до недавнього часу і в нашій країні. Але в сучасних умовах, коли партнерські відносини стають необов'язковими, така мережева довіра не може існувати серед безвідповідальних бізнесменів.

За умов нестабільності розвитку мережева довіра як правило стає виходом для економіки країни, що дає можливість зробити ринкові трансакції меншими й дешевшими. Показовим для мережової довіри стає політика системи рекомендацій щодо забезпечення кадрового питання. Тут стає важливим не стільки зміст рекомендації, скільки особа (посада) того, хто її дає.

У такій ситуації сьогодні й Україна. У кадровій політиці домінує не диплом, або сертифікат, а непрямі докази особистих зв'язків. Це означає прагнення фірми отримати не просто працівника, а працівника, що має специфічний капітал у вигляді особистих знайомств, ділових контактів, неформальних зв'язків.

В сучасних умовах, коли величезними темпами витрачається матеріальний капітал в економіці України разом зменшується й суспільний капітал. Але на відміну від матеріального, нагромадження суспільного капіталу набагато складніший і триваліший процес, який забезпечується моральністю, традиціями, звичаями і врешті культурою суспільства. А в умовах недовіри до владних структур ще складніше забезпечити його відтворення. «Суспільний капітал, необхідний для створення морального суспільства, неможливо отримати шляхом виробництва і реалізації раціональних інвестиційних рішень, подібно до інших форм людського капіталу» [7, с. 135].

На наш погляд якраз довіра визначає успіх і конкурентноздатність національної економіки в умовах зростаючого ризику та невизначеності формального ринку.

Література:

1. С. Булгаков. Розмисли. Творча спадщина у контексті ХХІ століття / За ред.. В.Д. Базилевича. - К.: Знання, 2006. - 903 с. - (Славетні постаті).
2. Мочерний С.В. Методологія економічного дослідження. - Львів: Світ, 2001. - 416 с.
3. Булгаков С.Н. Філософія хозяйства. - М. : Наука. - 1990. - 412 с.
4. Фукуяма Ф. Доверие: социальные добродетели и путь к процветанию: Пер. с англ. / Ф. Фукуяма. — М.: ООО «Издательство АСТ»: ЗАО НПП «Ермак», 2004. — 730 с. — (Philosophy).
5. Беккер Г. Преступление и наказание: экономический поход // Истоки. Вып. 4. М.: ГУ-ВШЭ, 2000.
6. Давыдов Д.В. Материалы круглого стола на тему «Познане деятельности как главная задача теории и философии хозяйства» / Д.В. Давыдов, Г.В.Задорожный // Социальная экономика, 2008. - №3-4. - С. 206-223.
7. Новая постиндустриальная волна на Западе. Антология / Под ред. В.Л. Иноземцева. М.: Academia, 1999. 640 с.
8. Селигмен А. Проблема доверия / Пер. с англ.. И. Мюрберг, Л. Соболовой. М.: Идея:Пресс, 2002.
9. Sztompka P. Trust: a Sociological Theory. Cambridge: Cambridge University Press, 1999.
10. Олейник А. Н. «Жизнь по понятиям»: институциональный анализ повседневной жизни «российского простого человека» // Политические исследования. - № 2. - 2001.
11. Барсукова С.Ю. Неформальная экономика: экономико-социологический анализ / С.Ю. Барсукова; Гос. ун-т - Высшая школа экономики. - М.: Изд.дом ГУ ВШЭ, 2004. - 448 с.

В.І. Кондрашова-Діденко, канд. екон. наук, доц.

Л.В. Діденко, канд. філ. наук, доц.

ДОВІРА: ПОЛІВАРІАНТНІСТЬ СМISЛІВ

Розкрито зміст довіри через визначення та характеризування її укорінення та особливостей.

The article is devoted to the analysis of the trust phenomenon, its origin, definitions and descriptions.

Ключові слова: довіра, віра, дія, діяльність, економіка.

Keywords: trust, faith, action, activity, economy.

Розвиток сучасного країнового суспільства та виробництва здійснюється завдяки постійним перетворенням різних рівнів – поверхневим і/або глибинним, тобто перетворенням у формі та сутності. В означених процесах беруть участь різноманітні чинники. Проте переважна більшість учених – насамперед економістів – надають статус значущих (якщо не головних) тільки економічним чинникам, оминаючи свою увагою соціальні та особливо культурні. Нині важливими культурно-соціальними чинниками розвитку країнового суспільства та здійснюваного нині перетворення в ринковій економіці є свобода і довіра. Власне тому Ф. Фукуяма, американський соціолог, наголошує: «добробут країни, а також її змагальна здатність на фоні інших країн визначаються однією універсальною культурною характеристикою – властивим її суспільству рівнем довіри» [1, с. 20]. Довіра як термін/феномен відома здавна, але тільки тепер стала проблемою як суперечністю між знаним і не-знаним. Сьогодні ми знаємо з реальної практики господарювання, що довіра є поняттям і чинником розвитку суспільства та виробництва країни, особливо на етапі самозаперечення ринкової економіки та конкуренції і формування їх антиподів – інтелектуально зорієнтованої економіки та кооперування її акторів, яким завершується останній цикл життя індустріальної цивілізації. Проте дотепер ми маємо недостатньо знань про довіру як економічне поняття; рівень довіри та його кількісну визначеність; механізми дії довіри як чинника розвитку і перетворення/інвертування суспільства та економіки. Означена проблема й актуалізує тему презентованої статті.

Проблема довіри в такому формулюванні не була поставлена донині в соціально-філософській науці загалом і в економічній теорії зокрема, а, отже, натепер ніким нерозв'язана. Щоправда, в деяких галузях гуманітарного знання – філософії (насамперед соціальній і практичній), психології (соціальній та економічній), соціології (теоретичній та особливо економічній) – учені досліджували і тепер досліджують феномен «довіра» та його значущість для розвитку людини, країнового суспільства і людства загалом. Йдеться про таких вітчизняних і закордонних дослідників, як: Ю. Вєселов, Е. Гіddenс, Е. Еріксон, О. Кожем'якіна, А. Купрейченко, Д. Левіс, Н. Луманн, А. Селігмен, Т. Скріпкіна, Н. Такаші, Ф. Фукуяма, П. Штомпка та інші. А наприкінці ХХ –

початку ХХІ сторіч учені так само розпочали досліджувати довіру й у сфері економічного знання, але тільки щодо якогось певного явища, процесу чи поняття: В. Геєць (взаємодія довіри і розвитку) [2], А. Гриценко (обмін і довіра, золотовалютні резерви та довіра) [3], Т. Кричевська (довіра і грошово-кредитна система) [4] – Україна; М. Аглієтта і А. Орлеан (форми довіри до грошей) [5] – Франція; В. Зелізер (взаємодія довіри і грошей) [6] – США та інші. Пізніше – приблизно з середини першого десятиріччя ХХІ ст. – з'являються, присвячені дослідженням довіри в системі економічної теорії, праці А. Ляска [7], І. Ніколаєва, С. Єфімова, Є. Марушкіної [8] – (Росія); Т. Кричевської [9] – (Україна) тощо.

Аналіз існуючих концепцій і витлумачень сутності довіри, запропонованих вітчизняними та закордонними вченими-економістами, уможливлює висновування: дотепер залишається недослідженою природа та сутність довіри і так само невиявленою її значущість у перетвореннях країнової економіки на завершальному етапі розвитку індустриальної епохи/цивілізації. Разом з тим, потребує уточнення зміст тих головних термінів і/або понять, які необхідні для розуміння сутності довіри як багаторівневого та багатоаспектного феномена.

Метою статті є виявлення сутності довіри. Реалізування означеної мети здійснюватимемо через розв'язання таких завдань, як: виявлення природи довіри; характеризування її змісту; визначення форм та рівнів довіри; виявлення особливостей довіри як поняття та феномена.

«Довіра» – це здавна відомий термін: в латинській та давньогрецькій мовах використовували слово «довіра» як укорінене в іншому слові – «віра» [10, с. 101; 11, с. 402]. Мислителі Стародавньої Греції та Стародавнього Риму виводили своє розуміння сутності поняття довіри зі змісту та особливостей його кореневого слова «віра». Тому задля спростування/підтвердження правильності означеного підходу аналізування самого слова «довіра» передуватиме розв'язанню головної проблеми презентованої статті.

У процесі етимологічного та лінгвістичного аналізування виявляємо, що слово «довіра» складається з префіксу «до-» і кореневого слова «віра». Спочатку зупинимося на виявленні значущості віри, а потім – «до-» як словоутворюальної одиниці. В далекі часи-епохи і так само тепер віру визначають по-різному: як упевненість у чомусь і/або в комусь загалом чи певній (-их) чесноті (-ах) когось; як упевненість у правильності чи розумності поведінки декого з учасників дії/діяльності; як переконання щодо когось чи чогось; як знання про дещо і/або декого, істинність якого на даний момент часу ще нічим не підтверджена і можливо ніколи не буде підтверджена тощо.

Префікс «до-» надає особливого відтінку слову «віра». Словоутворюальна одиниця «до-» виокремлюється в іменниках зі значенням загального передування та/або передування в часі [12, с. 113] та спрямовування і/або відношення-стосування. А звідси – принаймні два підходи до походження/укорінення слова «довіра». Спробуємо їх конкретизувати. Перший підхід: якщо виходити із загального значення

передування, то довіру можна витлумачувати як найслабкішу ступінь віри; а якщо зі значення передування в часі – як поняття і/або явище, що вказує, по-перше, на потребу доведення своєї наявності і, по-друге – на відсутність віри як аксіоми, оскільки в даному разі йдеться про віру не як усталене поняття, а як поняття, що тільки формується. Другий підхід: якщо ж виходити зі значення спрямування і/або вказування відношення-стосування, то довіру доцільно визначати як певне очікування, сподівання, що виникає та існує на основі віри в особливу (-и) чесноту (-и) когось і/або в декого загалом не такого як усі решта.

Коротке етимологічне та лінгвістичне аналізування слова «довіра» уможливлює висновування, що за першого підходу довіра є первинним, віра – вторинним словом, тобто довіра постає основою у формуванні віри; а за другим – навпаки: віра постає «матеріалом» для виникнення довіри.

Довідково-словникована література так само не дає однозначного розуміння походження і витлумачення змісту терміна «довіра». Наприклад, «Словник російських синонімів і схожих за смислом виразів» Н. Абрамова пропонує використовувати слова «віра», «кредит», «upevnenіstъ» як синоніми слова «довіра», а за Російським словником С. Ожегова визначають довіру як упевненість у чий-небудь сумлінності, цирості, у правильності чого-небудь і базоване на цьому ставлення до когось і/або відношення до чогось.

Енциклопедичний словник Брокгауза та Ефрана значно ширше і ґрунтовніше витлумачує поняття «довіра»: це психічний стан, завдяки якому ми покладаємося на будь-яку думку, що здається нам важливою і/або доцільною в певній ситуації чи на певному відтинку часу, і тому відмовляємося від самостійного дослідження питання чи розв'язання проблеми. В даному словнику автори не зводять сутність довіри до сутності віри і так само до сутності впевненості, а, отже, не пропонують відшуковувати в них укоріненість довіри, оскільки розмежовують терміни «віра» та «довіра» і так само терміни «upevnenіstъ» та «довіра»: віра перебільшує силу зовнішніх фактичних і формально-логічних доказів, а довіра стосується того, що знаходиться в компетенції людського пізнання – довіряє той, хто не хоче або не може зробити що-небудь самостійно, покладаючись або на загальновизнану думку, або на авторитетну особу; впевненість – це усвідомлення власної сили і полягає в довірі до істинності свого знання або правильності своєї справи, а довіра, навпаки, бере витоки із усвідомлення слабкості, невпевненості в собі, визнанні певного авторитету [13].

Аналіз розмірковувань наших попередників – насамперед давньогрецьких і давньоримських мислителів, філософів XIV-XVIII сторіч – і наших сучасників щодо етимології слова «довіра» уможливлюють висновування, що ще й дотепер немає одного єдиного підходу щодо змісту поняття «довіра». Задля виявлення сутності довіри розглянемо деякі з існуючих концепцій, запропонованих філософами, економеторетиками, психологами та соціологами.

Давньогрецькі мислителі – насамперед Платон, Аристотель та інші – використовували довіру у тематичних філософуваннях. Платон, наприклад,

розмірковуючи про риторику і майстерність оратора, живу і письмову промову, вустами Сократа стверджує, що написаному слову довіряти не слід, оскільки воно може нести не те змістове навантаження, що потрібно, і/або стосуватися не того, кого чи чого потрібно; і так само може сприяти пригадуванню ззовні, а не зсередини [14, с. 186]. Сократ вірить «живому» слову оратора. Адже останній підбирає кожне слово для конкретної людини, з котрою спілкується, задля реалізування поставленої цілі. Оратор постає батьком свого слова, а батько має подбати про нього ще до промовляння. Саме завдяки цьому кожне слово оратора доходить до душі людини-слухача, тобто доносить смисл сказаного, а, отже, реалізовує поставлену оратором ціль. Платон використовує терміни «довіра», «недовіра», «віра»: недовіра до написаного слова, а довіра – до «живого», віра в оратора. Проте у своїй праці «Федр» Платон – ні сам, ні вустами Сократа, Федра чи Лісія – не розкриває сутності терміна «довіра» і так само терміна «недовіра».

Аристотель у своїх працях широко вживає слова «довіра» та «довіряті», «віра» та «вірити». Слови «довіра» і «довіряті» давньогрецький мислитель використовує у поєднанні зі словами «дружба», «дружити», «друзі», «благо» «добро». Аристотель стверджує: «...людям не визнати один одного і не бути друзями, перш ніж кожний з'явиться перед іншим як гідний дружби і довір'я» [15, с. 337]. Наразі він зауважує, що «відчуваючи дружбу до друга, відчувають її до блага для самих себе, бо, якщо чеснотливий стає другом, він стає благом для того, кому друг. Тому і той, і інший відчувають дружбу до блага для самого себе і віддають один одному рівне в побажаннях і в задоволеннях, бо, як мовиться, „дружність – це рівність”, а це дано насамперед дружбі чеснотливих» [15, с. 343]. За Аристотелем, «дружба добрих навіть зростає від спілкування»; «такі друзі стають кращими, завдяки впливу один на одного і виправленню один одного; вони, звичайно, запозичують один у одного те, що їм подобається, звідки вислів „Від добрих добро”» [15, с. 417]. Такі аристотелеві розмірковування можна подати у вигляді ланцюга понять: довіра – дружба – благо – добро.

Отже, за Аристотелем, довіра має моральнісну природу: довіра постає як добро і формується завдяки людським чеснотам.

Значно пізніше дослідники Дж. Локк, Д. Г'юм, А. Сміт та інші аргументували свої думки щодо моральнісної природи довіри. Ці мислителі визначали довіру як «природну симпатію», «природну доброзичливість». Саме довіра, з їхнього погляду, постає основою моделі суспільства, асоціації людей. По суті, ці дослідники знаходились біля самих джерел соціальності, обумовлювали можливість соціального життя. Смітова довіра як «природна симпатія» виконувала роль моральнісної основи організації суспільства. Симпатія, за А. Смітом, надає помірності ідеям та манерам й обумовлює розвиток братства. Симпатія забезпечує все суспільство чимось на зразок соціальної «змазки» і дає ключ для встановлення деінституціоналізованого морального порядку, вільного від авторитарних підпорок, якими слугували релігійні, економічні або політичні інститути.

Шотландські мислителі XVIII – П. Міллер, А. Фергюсон, А. Сміт та інші – обґруntовували залежність існування суспільства від довіри як природної симпатії.

Філософи Т. Гоббс, Дж. Локк, Д. Г'юм, І. Кант та інші використовують довіру насамперед задля виявлення та характеризування кореневих основ соціального порядку та конституційних його актів обміну за нових умов. Ці філософи визначають довіру по-різному. Наприклад, Т. Гоббс визначає довіру як віру одне одному щодо виконання обов'язків. При цьому він витлумачує довіру на основі раціональності. Довіра забезпечується державою (Левіафаном) через штрафні санкції до тих, хто зраджує довіру, не виконуючи своїх обіцянок та обов'язки. Тому, за Т. Гоббсом, довіра однієї людини до іншої неможлива без довіри до держави.

Філософи часто пов'язували витлумачення довіри з формами соціальної організації, з обов'язками «виконання обіцянок». Наприклад, для І. Канта «категоричний імператив» виконувати обіцянки був тим, що об'єднує людей у моральне співтовариство, що саме слугує тканиною, з ниток якої зіткана взаємна повага між членами морального співтовариства [16]. Виконання обіцянок – це те, що уможливлює створювання морального співтовариства. Такого розуміння щодо виконання обіцянок дотримується і Дж. Локк, і Д. Г'юм. Якщо для першого філософа угоди, обіцянки і присяги є тими зв'язками, які набираються сили у Бога, то для другого – постають тільки однією з трьох «хитроців суспільства», необхідних для його облаштування. А звідси: для Дж. Локка довіра є нормативно заданими божественими заповідями, а для Д. Г'юма – розумними хитроцями суспільства.

З погляду І. Канта, довіра є феноменом, що з'являється разом зі свободою людини і завдяки свободі людини. Кантівська свобода – це дія людини у згоді з об'єктивною необхідністю, дія відповідно до цілі, сформованої нею ж самою. Якщо така дія не відбувається, то немає і свободи, а, отже, немає так само і довіри. Кантівська довіра має моральнісну природу і постає як свобода.

Німецький філософ Г. Гегель виявляє сутність і значущість довіри через недовіру, а якщо конкретніше, то у єдності і боротьбі довіри з недовірою.

У сучасній філософській літературі про довіру дотепер розрізняють терміни «довіра» і «покладання». Прикладом може бути концепція Р. Холтона.

Соціологи так само по-різному витлумачують сутність довіри як поняття, явища і феномена. За підходами до розуміння сутності довіри, соціологів можна (звичайно умовно) поділити на дві групи: одні з них – Г. Зіммель, Е. Гідденс, Ф. Фукуяма – витлумачують довіру як елемент і/або форму віри (до-віра), тобто як ірраціональне відношення чи культуро-соціальну звичку, а інші – Д. Коулман, Н. Луманн, А. Селігмен, П. Штомпка – як раціональне відношення. Переважна частина соціологів визначає сутність поняття «довіра» як упевненість у діях інших людей, що базована на чуттях, а не на раціональному розумінні. Хоча при цьому, наприклад, Е. Гідденс зауважує: довіра – це не просто віра в щось і/або в когось, а зв'язок віри та впевненості, базований на знанні. Тому «довіру можна визначити як упевненість у надійності людини чи системи щодо конкретного переліку явищ або подій, де цією впевненістю

виражають віру в прихильність або любов до іншої людини, або в правильність абстрактних принципів (технічне знання)» [17, р. 34]. Наразі важливим є взаємозв'язок і взаємодія сучасних інститутів економіки та сучасних і досучасних інститутів культурного укорінення, без яких перші нездатні ефективно «працювати». Схожі розмірковування щодо взаємозв'язку і/або взаємодії інститутів економічної та культурної укоріненості має й американський соціолог Ф. Фукуяма, котрий покладає, що «закон, угода, економічна доцільність є необхідною, проте недостатньою основою стабільності і процвітання в постіндустріальну епоху»; вони мають бути доповнені взаємодією, моральними зобов'язаннями, відповідальністю перед суспільством і довірою, які скоріше «живуть традицією, а не раціональним розрахунком» [1, с. 29].

Представник другої групи дослідників А. Селігмен, пропонує відрізняти термін «довіра» від термінів «віра» та «впевненість», що «часто вживаються як синоніми, але які можуть нести й інші смисли та відсылати до явно інших типів соціальних феноменів» [18, с. 11]. Сучасний американський соціолог наголошує, що в країнових суспільствах «прості люди, не питуючи вчених-суспільствознавців», давним-давно розрізняють слова «довіра» і «впевненість» і наводить старе німецьке прислів'я як підтвердження цього: *Vertrauen ist gut, Sicherheit noch besser* (довіра добре, а впевненість – ліпше) [18, с. 11-12].

Деякі соціологи занадто специфічно подають розрізнення поняття «довіра» та поняття «впевненість»: довіра починається там, де закінчується передбачення (Д. Льюїс та А. Вейгерт) [19]; довіра – це індивідуальний психічний стан, узагальнене очікування того, що інша людина виконає свої обіцянки та обов'язки (Д. Роттер) [20]; довіра – це набувальна здатність, яка на індивідуальному рівні уможливлює перенесення упевненості на загальний рівень відношення до соціальних чи культуро-соціальних інститутів (Р. Хардін) [21] тощо.

Найчіткіше розрізнення поняття «довіра» і поняття «впевненість» пропонує у своїх працях соціолог Н. Луманн. Учений виводить його із відмінностей між поняттями «ризик» та «небезпека» і так само між способами упорядкування внутрішніх і/або зовнішніх випадковостей. За Н. Луманном, найважливіша відмінність між поняттями «довіра» та «впевненість» полягає в тому, що довіра стосується тільки особистостей, а впевненість відноситься до інститутів: «довіра залишається життєво важливою в міжособистісних відносинах, але участь у функціональних системах, таких як економіка і політика – це вже не питання особистісних відносин. Вона потребує упевненості, а не довіри» [22, р. 101-102]. При цьому вчений зауважує, що необхідність довіри обумовлена насамперед онтологічною свободою іншого: довіра – це «генералізоване очікування того, що інший буде утримувати свою свободу, свій неупорядкований потенціал для різнопідібної діяльності», діючи «у згоді зі своєю особистістю, або радше з тією особистістю, которую він презентує іншим, соціально проявляє» [23, р. 39]. Соціолог Н. Луманн розглядає упевненість відносно надійності правильного функціонування загальних систем комунікації – довіри, любові, влади, грошей [23, р. 48-49]. Отже, у Н. Луманна відмінність між довірою та впевненістю постає відмінністю між довірою до

людей і впевненістю в інститутах, що є заданими зразками, інтерналізованими, нормативними рольовими очікуваннями.

Економісти – насамперед теоретики – досліджували і нині досліджають феномен, явище та поняття «довіра». Наприклад, А. Сміт у «Теорії моральнісних почуттів», що передувала його знаменитій праці «Багатство націй», сформулював моральнісну і соціальну основи економіки. Економічне мотивування та стимулювання має культуро-соціальне укорінення. Ані гонитва за багатством, ані задоволення потреб, ніщо інше не є кінцевою ціллю людини. Чому? Та хоча би вже тому, що людиною, за словами А. Сміта, рухає прагнення «...відзначитися, привернути до себе увагу, викликати схвалення, похвалу, співчуття або отримати супроводжуючі їх вигоди. Головна ціль наша полягає в гоноровитості, а не в добробуті чи задоволенні, в основі гоноровитості лежить упевненість бути предметом загальної уваги і загального схвалення» [24, с. 70]. При цьому англійський політеконом зауважує, що навіть у торгівлі досягання особистих цілей за звичайних обставин «має визначатися скоріше загальними правилами моральнісності», ніж нашим бажанням за будь-яку ціну реалізувати свої цілі [24, с. 174].

Концепція А. Сміта передбачає економічну дію в рамках соціальних обмежень – моральнісності та обов'язку. Почуття симпатії і доброзичливості керує та/або впливає на поведінку людини і разом з тим не виключає розрахунок та розсудливість.

За концепцією А. Сміта, довіра постає природним почуттям людини. «Ми звичайно склонні до довірливості ... у найнедовірливих людей потреба вірити бере гору над сумнівами і підозорою» [24, с. 234-235]. З досвідом формується певний баланс довіри та недовіри, єдність розуму та почуття. Проте установка на довіру є базовою.

Виникає запитання: а чи завжди довіра є важливою? На нашу думку, не завжди – довіра є важливою тільки тоді, коли ми знаємо, що заслуговуємо на неї. А. Сміт вважає, що бажання похвали і бажання заслуженої похвали – це різні почуття. З погляду англійського економіста, те саме відноситься і до довіри: «...довіра тільки тоді дає нам задоволення, коли совість наша каже, що ми дійсно заслуговуємо її» [24, с. 324].

Англійський економіст А. Маршалл наголошує, що головними принципами торгівлі постають принципи довіри. Довіра, за А. Маршаллом, це не почуття, як розуміє її А. Сміт, а соціальна звичка. Дослідник пов'язує довіру з раціональністю.

Економіст О. Уільямсон покладає, що довіра (і насамперед соціодовіра) впливає на розвиток економічних відносин. З його погляду, останні практично не залежать від особистої довіри як почуття. Рівень довіри визначається величиною трансакційних витрат: чим вищий рівень довіри в системі економічних відносин, тим нижчий рівень трансакційних витрат.

Інші економісти – К. Ерроу, Дж. Акерлоф – вважають, що довіра відіграє важливу роль у системі економічних відносин. Проте вона є атрибутом моральнісності, яка приймається більшістю. При цьому вони зауважують, що вплив довіри на розвиток/удосконалення економічних відносин відбувається автоматично – без участі

людини як актора економічних відносин, хоча в реальності ці процеси є набагато складнішими і неоднозначними.

Коротке аналізування феномена довіри у концепціях різних мислителів уможливлює твердження, що довіра особливо сьогодні, коли відбуваються перетворення у субстанційній основі індустріального типу виробництва, має важливе значення. Проте в економічній теорії дослідження довіри не є запитуваним.

У процесі наших розмірковувань ми дійшли таких висновків: 1) довіра – поняття, яке має культурне укорінення; 2) довіра – це один з важливих інституційних чинників удосконалення виробничих відносин.

Перспективи подальших розвідок у сфері знання довіри широкі. Йдеться насамперед про культурно-соціальний зміст довіри; місце довіри в системі поняттєвого апарату науки про виробництво, адекватної постіндустріальній цивілізації; значущості довіри в культурно-соціальних перетвореннях, що відбуваються в економіці на останньому етапі завершального циклу її розвитку і т. ін. Особливо важливою проблемою донині залишається вимірювання довіри, розв'язання якої потребує створення відповідної теорії. Основою останньої має постати операційне витлумачення. Отже, дослідження довіри як важливого поняття науки про виробництво – це широке поле нереалізованих можливостей.

Література:

1. Фукуяма Ф. Доверие: социальные добродетели к процветанию. – М.: ACT, 2004.
2. Геєць В. М. Взаємодія довіри і розвитку / В. М. Геєць // Економічна теорія. – 2005. – № 5. С. 3-17.
3. Гриценко А. А. Развитие форм обмена, стоимости и денег / А. А. Гриценко – К.: Основа, 2005.
4. Кричевская Т. А. Институциональная архитектоника денежно-кредитной системы / Т. А. Кричевская // Институциональная архитектоника и динамика экономических преобразований / Под ред. А. А. Гриценко – Харьков: Форт, 2008.
5. Аглиетта М. Деньги между насилием и доверием / Мишель Аглиетта, Андре Орлеан. – М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2006. – 365 с.
6. Зелізєр В. Социальное значение денег // М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2004. –
7. Ляско А. Проблема доверия в социально-экономической теории. – М.: Институт экономики РАН, 2004.
8. Николаев И., Ефимов С., Марушкина Е. Доверие как экономическая категория // Общество и экономика. – 2006. – № 1.
9. Кричевська Т. Логіко-історичний аналіз довіри в контексті соціально-економічних відносин // Економічна теорія. – 2009. – № 3. – С. 5-18.
10. Етимологічний словник української мови: В 7 т. – Т. 2. – К.: Наукова думка. — 1985.
11. Етимологічний словник української мови: В 7 т. – Т. 1. – К.: Наукова думка. — 1982.
12. Ефремов Т. Ф. Толковый словарь словообразовательных единиц русского языка. – М.: Астрель, 2005.

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 22

13. Брокгауз Ф. А. Энциклопедический словарь / Ф. А. Брокгауз, И. А. Эфрон: В 86 т. – С.-Петербург: Издательство Брокгауза и Эфрона, 1890-1907.
14. Платон. Федр // Платон. Собрание сочинений в 4 т. Т. 2. – М.: Мысль, 1993.
15. Аристотель. Никомахова этика. – К.: Аквилон-Плюс, 2002.
16. Meldon A. I. Rights and Persons. – Berkeley, 1980.
17. Giddens A. The Consequences of Modernity / A. Giddens. – Cambridge: Polity Press, 1990.
18. Селигмен А. Проблема доверия. М.: Идея-пресс, 2002.
19. Lewis D., Weigert A. J. Trust as Social Reality // Social Forces 63. – June 1985. – № 4.
20. Rotter J. B. Generalized Expectation for Interpersonal Trust // American Psychologist. – 1971. – № 26.
21. Hardin R. The Street-Level Epistemology of trust // Politics and Society 21. – December 1993. – № 4.
22. Luhmann N. Familiarity, Confidence, Trust: Problems and Perspectives // Trust: Making and Breaking of Cooperative Relations Gambetta D. (ed.). – Oxford: Basil Blackwell, 1988.
23. Luhmann N. Trust and Power/ New York: John Wiley and Sons, 1979.
24. Смит А. Теория нравственных чувств. – М.: Республика, 1997.

Д.М. Стєченко, д-р екон. наук, проф.
Н.Ю. Тимошенко, асп.

ІМПЕРАТИВ РЕГІОНАЛЬНОЇ АКТИВІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

У статті проаналізовано інноваційну активність підприємств України. Визначено рівні інноваційного потенціалу регіонів. Розроблено практичні рекомендації щодо активізації інноваційної діяльності підприємств.

The article analyzes the innovative activity of enterprises in Ukraine. The level of innovation potential of regions is determined and are given practical recommendations for enhancing innovation activity of enterprises.

Ключові слова: інноваційна діяльність, інноваційно активні підприємства, регіональна активізація, інноваційний потенціал.

Key words: innovation, innovation active enterprises, regional revitalization, innovative potential.

Державна інноваційна політика має визначати цілеспрямовану та скоординовану діяльність органів державної влади загальнодержавного, галузевого, регіонального рівнів для впровадження комплексу заходів спрямованих на створення системних інституціональних, економічних, науково-технічних та інших зasad активізації інноваційної діяльності підприємств. Не зважаючи на достатню кількість прийнятих законодавчих актів та створення державних структур щодо інноваційної діяльності суттєвої активізації інноваційного розвитку промислових підприємств України не відбулося. Досить проблематично вирішуються питання фінансування інноваційних розробок, технічного переоснащення працюючих підприємств. Поки що невизначено пріоритетних напрямів та ефективних інструментів втілення моделі регіональної активізації інноваційно-інвестиційного розвитку промисловості в Україні.

Методологічним фундаментом здійснення дослідження стали праці вітчизняних та зарубіжних науковців. Зокрема, проблемами регіонального та інноваційного розвитку присвятили праці: В. Геєць, Б. Данилишин, К. Самойлик [1], Л. Федулова [4], Ю. Бажал [4], І. Шовкун [4], М. Кизим [6], І. Матюшенко [6] та ін. Серед зарубіжних вчених вагомий внесок у дослідження проблем інноваційної діяльності зробили: А. Шатраков [3], В. Алдошин [3], С. Колганов [3], Е. Юрченко [3], Е. Крилов [5], В. Власова [5], І. Журавкова [5], М. Мясникович [7], Н. Антонова [7] та ін. Аналіз останніх досліджень і публікацій з проблем інноваційної діяльності показує, що Україна перебуває на етапі формування національної інноваційної системи та визначення пріоритетів інноваційного розвитку.

Метою статті є надання науково обґрунтovаних рекомендацій щодо активізації регіональної інноваційної діяльності промислових підприємств як важливого імперативу успішного розвитку економіки.

Інноваційна діяльність підприємств направлена, насамперед, на підвищення конкурентоспроможності продукції (послуг), що випускається. Проблема активізації інноваційної діяльності потребує об'єктивної оцінки ролі інноваційного фактора та його впливу на основні показники розвитку економіки. За оцінкою Світового економічного форуму, інтегральний показник інноваційності економіки України становить 5,7 (за 10-ти бальною шкалою). [1, с.17]

Однією з можливих причин негативної динаміки за напрямами інноваційної діяльності об'єктів є суттєве зменшення у більшості регіонів України кількості підприємств і організацій, які здійснюють наукові та науково-технічні розробки. Загальне зниження активізації інноваційної діяльності промислових підприємств характеризує ряд показників. Так, кількість промислових підприємств, що займалися інноваціями за підсумками 2009 року становила лише 12,8 % від загальної їх кількості, для порівняння: у 2008 році – 13,0 %, у 2000 році – 18%. Інноваційну діяльність щороку припиняють близько сотні промислових підприємств. За такої динаміки у 2017 році в нашій країні не залишиться жодного інноваційно орієнтованого виробника (див. табл.1).

Таблиця 1. Кількість інноваційно активних підприємств в Україні

Показники	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Кількість підприємств, які впроваджували інновації (одицьць)	1491	1503	1506	1238	1180	1193	1118	1316	1472
Частка інноваційно активних підприємств у загальній кількості промислових підприємств (%)	18,0	14,3	14,6	11,5	13,7	11,9	11,2	14,2	13,0

Джерело: розроблено автором за [2; 8]

Зменшення кількості інноваційно активних підприємств позначається на зростанні частки збиткових підприємств та стримуванні формування конкурентоспроможності регіонів. Так, порівняно з 2008 роком кількість підприємств збиткових у 2009 році зросла з 37,2 % до 41,3 % в їх загальній кількості.

Таблиця 2. Питома вага збиткових підприємств у загальній кількості підприємств, %

	2005	2006	2007	2008	2009
Україна	37	35	33	34,9	45,5

Джерело: розраховано автором за [2; 8]

Про низьку активність підприємств свідчить те, що в загальному обсязі реалізованої промислової продукції українського виробництва тільки 5,9 % у 2008 році належало до інноваційної, тоді як в ЄС – 60 %. Структурні зміни, які відбулися протягом останнього десятиліття, характеризуються серйозним технологічним відставанням, оскільки за випуском продукції третій технічний уклад в Україні на

сьогодні становить майже 58 %, четвертий - 38 % і лише 4% - п'ятий технологічний уклад [4].

Звертає увагу те, що часка осіб, зайнятих дослідженнями і розробками в Україні, становить приблизно 0,5 % від загальної кількості зайнятих при середньому значення цього показника для країн ЄС – 1,2 %. При цьому основна часка вчених в Україні працює у ВНЗ і академічних НДІ, 11% - у галузевому секторі й лише 0,2 % вчених припадає на промисловий сегмент. Для порівняння: у США понад 70 % науковців працюють в компаніях [7, с.125]. Це одна з причин того, що технологічний розвиток вітчизняної промисловості дедалі більшою мірою починає залежати від інтелектуальної продукції інших країн.

Відсутність окремих вітчизняних високотехнологічних товарів компенсується за рахунок імпорту [3]. А відтак, Україна стає технологічно залежною країною. Це має орієнтувати на зміну підходів до активізації інноваційної діяльності промислових підприємств та економіки в цілому конкурентному середовищі. Намагання ж держави самотужки підтримувати перспективні науко ємні галузі та виробництва пов'язані, насамперед, з питаннями престижу держави, а не економічної ефективності. Саме тому переважна більшість науково-технічних інновацій зосереджена в руках держави, що значною мірою гальмує їх комерціалізацію та ефективне використання.

В економічно розвинених країнах за минулі десятиліття відбулася «регіональна революція», яка викликала трансформацію внутрішнього устрою економіки. Зсув акцентів інноваційного розвитку на регіональний рівень став кроком до подолання історичної спеціалізації регіонів, що не завжди сприяє їх сталому розвитку через зависокі зміни кон'юнктури або кризи [6, с.71-107]. За таких умов регіони не мають жорсткої спеціалізації і здатні до інновацій та галузевої гнучкості, а саме їх називають основою сталого розвитку і конкурентоспроможності країни. Саме, формування корпоративних утворень і конкурентних переваг, як засвідчує досвід високорозвинених країн, можливе лише на інноваційній основі при ефективному використанні інноваційного потенціалу регіонів у виробничо-технологічній взаємодії підприємств.

Проте, недостатньо розглядаються назрілі проблемні питання щодо економіко-правового механізму регулювання і ефективного функціонування регіональних інноваційних систем (PIC) в Україні, систематизації взаємодії підприємств, науково-методичні положення діагностики, оцінки інноваційних потенціалів і стратегій їх реалізації.

Регіональну інноваційну діяльність можна визначати як сумарність використання ресурсів наукових підрозділів всіх відомств і підприємств, розташованих у регіоні, здатних вробляти, отримувати і передавати нові досягнення науки і техніки для задоволення, насамперед, потреб виробництва. Вивчення регіональних інноваційних систем зумовлено тим, що значна частина інноваційної діяльності відбувається на рівні регіонів, територіальних кластерів та окремих міст.

В основі інноваційної діяльності кожного регіону лежать свої специфічні технології, виробничо-технологічні процеси і виробничі відносини. Зважаючи на ці

особливості, для промислових підприємств регіонів України характерні суттєві відмінності в їх інноваційній активності. На таблиці 3 розраховані рівні інноваційного потенціалу регіонів України у 2008 році.

Таблиця 3. Рівні інноваційного потенціалу регіонів України у 2008 році

Значення рейтингу, R	Рівень інноваційного потенціалу	Регіони
$1,000 \leq R \geq 3,000$	Дуже високий	М.Київ, Харківська, Донецька
$0,500 \leq R \geq 1,000$	Високий	Запорізька
$0,300 \leq R \geq 0,500$	Середній	Дніпропетровська, Львівська, Сумська, Миколаївська, Одеська
$0,000 \leq R \geq 0,300$	Низький	Всі інші області, м.Севастопіль

Джерело: розроблено автором за [2; 8]

На регіональному рівні створюється багато об'єктів інфраструктури інноваційної діяльності, яка забезпечує взаємозв'язок учасників цього процесу з метою ефективної розробки, освоєння, трансферу і впровадження інновацій. Регіональна інноваційна діяльність орієнтується на стратегії соціально-економічного розвитку, в яких пріоритетну складову становлять інноваційні розділи.

Ефективність регіональної інноваційної діяльності визначається:

- можливостями генерації знань і технологій, у тому числі реалізацією науково-освітянського та інноваційного потенціалу;
- розвитком каналів та інститутів трансферу і комерціалізації технологій, що інтегрують діяльність різних учасників інноваційних процесів;
- високою інноваційною активністю підприємств і організацій;
- системною підтримкою інноваційної діяльності з боку регіональних і центральних органів влади;
- наявністю стратегічних орієнтирів інноваційного розвитку регіону, гармонізованих у межах регіональної інноваційної стратегії.

Регіональна активізація інноваційної діяльності підприємств має проводитися за участю держави зокрема такими інструментами і формами, як:

- держане регулювання, розробка системи державних регіональних програм;
- стимулювання і підтримка сприятливих та стабільних умов для розвитку більш ефективних інноваційних форм організації виробництва і його інтеграції з фінансовим капіталом;
- ефективне управління державною власністю;
- регулювання істотних змін у функціонуванні фінансових ринків та їхньої інфраструктури;
- антимонопольне регулювання і стимулювання конкуренції на засадах формування її переваг та контроль за діяльністю природних монополій.

Для регіональної активізації інноваційної діяльності підприємств необхідно перш за все сформувати і реалізувати державну регіональну політику. Головним напрямом такої державної політики має стати подальший розвиток науково-технічного та

інноваційного потенціалу регіонів, узгодження інтересів місцевої влади і відповідних промислових підприємств.

На сьогодні недостатньо розроблені теоретичні і практичні аспекти регіональної активізації інноваційної діяльності підприємств. Для конкретного розв'язання проблем на рівні регіону необхідно розробляти та приймати до реалізації регіональні програми, які охоплюють одразу кілька пріоритетних напрямів промислово-інноваційного розвитку. Саме активізація інноваційної діяльності в регіонах сприятиме підвищенню ефективності використання науково-технічного і, зокрема, інтелектуального потенціалу. В управлінні інноваційним процесами на регіональному рівні пріоритетну підтримку повинні підтримати ті підприємства галузей регіону, що мають власну базу для проведення дослідно-експериментальних та науково-технічних досліджень.

Активізацію регіональної інноваційної діяльності можна розглядати як важливий орієнтир для успішного розвитку місцевої економіки, реалізації інноваційного потенціалу. Зазначене можливе за умови формування в регіонах належної інфраструктури інноваційного розвитку, створення венчурних підприємств, а також інститутів для партнерського співробітництва між дослідницькими установами і комерційними компаніями та місцевими органами влади.

Для активізації регіональної інноваційної діяльності необхідно забезпечити поєднання принципів регіоналізації та централізації управління, комплексне використання таких важелів, як державна інноваційна і регіональна політика. Важливо активізувати інноваційну діяльність на основі:

- залучення фінансових ресурсів у високоліквідні пілотні проекти;
- заохочення високотехнічного експорту;
- стимулювання нових форм організації виробництва;
- запровадження нової системи прискореної амортизації;
- запровадження ефективного механізму кредитної підтримки інноваційного оновлення капіталу.

Все вищезазначене орієнтує на проведення глибоких інтеграційних процесів корпоративного змісту. Світовий досвід свідчить, що саме інтеграційні процеси повинні стати головним орієнтиром для практики інноваційного розвитку підприємств. Корпоративний принцип інтеграції науки і виробництва буде означати перехід економічних ланок на інноваційний шлях розвитку, тобто набуття підприємствами здатності до постійного і безперервного функціонування в режимі інноваційного розвитку.

Література:

1. Самойлик К. Формування національної інноваційної системи України потребує державної уваги [Текст] / К. Самойлик // Голос України. –2007. – 11 серпня. – 163500 пр.;
2. Статистичний збірник "Регіони України" 2007 [Текст] [= Statistical publication Regions of Ukraine] / [за ред. О. Г. Осауленко] ; Держ. комітет статистики України. - К. : [ДКСУ?], 2007. - 348 с. : табл. - ISBN 978-966-2142-06-8;

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 22

3. Шатраков А. Ю. Инновационная деятельность высокотехнологичных предприятий [Текст] / А. Ю. Шатраков, В.М. Алдошин, С.К. Колганов, Е.В. Юрченко — М. : Экономика, 2008. – 174с. : рис. – ISBN 978-5-282-02767-7.;
4. Інноваційно-технологічний розвиток України: стан, проблеми, стратегічні перспективи. Аналітичні матеріали до парламентських слухань. [„Стратегія інноваційного розвитку України на 2010 – 2020 роки в умовах глобалізації них викликів”] / Л. Федурова, Ю. Бажал, І. Шовкун та ін.. Інститут економіки прогнозування НАН України. – К.: 2009. – 196 с.;
5. Крылов Э.И. Анализ эффективности инвестиционной и инновационной деятельности предприятия: учебн. пособие для вузов по экон. спец. [Текст] / Э.И. Крылов, В.М. Власова, И.В. Журавкова. –2-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2006. – 608 с. – ISBN 5-279-02616-6;
6. Кизим М.О. Національна інноваційна система як механізм реалізації інтелектуального капіталу України [Текст] / М.О.Кизим, І.Ю.Матюшенко // Інновації: проблеми науки і практики / Науково-дослідний центр індустріальних проблем розвитку НАН України; ХНЕУ.Х.:ВД «ІНЖЕК». –2006. – 336 с.;
7. Мясникович М.В. Государственное регулирование инновационной деятельности [Текст] / М.В.Мясникович, Н.Б. Антонова, Л.Н. Нехорошева; Академия при Президенте Республики Беларусь, 2005. – 235 с. табл. – ISBN 985-457-438-5;
8. Державний комітет статистики України [Electronic Resource] – Електорон. дан. – Режим доступу:- <http://www.ukrstat.gov.ua/>

О.І. Черепніна, канд. екон. наук, доц.

СТАНОВЛЕННЯ ТА РОЗВИТОК СУСПІЛЬСТВА ЗНАНЬ ЯК ОСНОВИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

В статті розкриті сутність та основні напрями становлення і розвитку суспільства знань. Показано, що економіка суспільства знань – це інноваційна економіка, що забезпечує конкурентоспроможність на всіх її рівнях (індивідуальному, регіональному, національному, глобальному).

The article reveals the essence and main directions of formation and development of a knowledge society. Shown that public knowledge economy - an innovative economy that provides competitive at all levels (individual, regional, national, global).

Ключові слова: аграрне, індустріальне, постіндустріальне (інформаційне) суспільство, економіка знань, матеріальне і духовне виробництво, традиційні і новітні економічні ресурси, вартість, створена знаннями, економічна роль знань, конкурентоспроможність економіки.

Keywords: *agrarian, industrial, postindustrial'ne (informative) society, economy of knowledges, financial and spiritual production, traditional and newest economic resources, cost, created knowledges, economic role of knowledges, competitiveness of economy.*

Дослідження питань становлення і функціонування економіки знань перебуває у центрі уваги вітчизняних та зарубіжних науковців. Сучасні відомі учені Заходу Д. Белл, Ф. Махлуп, М. Порттер, А. Тоффлер, М. Кастельс та інші ще у 70-ті рр. ХХ ст. започаткували основи економіки знань, а нині продовжують активно займатися цією науковою проблематикою. Добре відомі у цій галузі дослідження праці російських учених О. Дінкіна, В. Іноземцева, Н. Іванової, В. Данилова, Г. Клейнера, В. Макарова, Б. Мільнера та багатьох інших. Серед вітчизняних науковців, що висвітлюють різноманітні проблеми суспільства знань в світі та Україні, відзначимо роботи В.М. Гейця, А.С. Гальчинського, В.П. Семиноженка, О.Г. Білоруса, Л.І. Федулової, А.А. Чухна та інших. У них наголошується на тому, що економіка знання – це сучасна інноваційна економіка, що ефективно використовує людський, інтелектуальний капітал. Коло питань, що їх досліджують провідні українські вчені у галузі економіки знань, досить широке і різноманітне. Разом з тим поняття суспільства знань є багатогранним, поки що достатньо чітко не сформованим, а підходи до його розкриття відзначаються різноманітністю, дискусійністю.

Мета статті полягає в обґрунтуванні базових понять економіки знань, визначенні її місця у загальноцивілізаційному розвитку людства, показі специфіки її становлення в Україні, розкритті її як основи забезпечення конкурентоспроможності на всіх рівнях.

Відповідно до ряду варіантів цивілізаційного підходу, зокрема теорій постіндустріалізму, людство у своєму соціально-економічному розвитку в цілому пройшло історичний етап аграрної економіки. У різних країнах сучасного світу воно

вступило у другий етап свого розвитку – індустріальної економіки. Проте ця економіка знаходиться на неоднакових стадіях, а саме ранньої, зрілої, високорозвинutoї, відображаючи в своїй сукупності багатоманітність сучасного світового соціально-економічного поступу. Найрозвинутіші країни Західу в останній третині ХХ ст. вступили у третій етап розвитку – постіндустріальної економіки, що, на нашу думку, перебуває на початковій стадії свого становлення та функціонування.

Водночас ряд учених, в основному неомарксистської орієнтації, взагалі заперечують існування постіндустріального суспільства. Відгукаючись на дискусію з цього приводу на сторінках російськомовного журналу «Економіст», професор О. Сухарєв зазначає: «Особливо цікаві критика концепції Д. Белла про так звану постіндустріальну економіку та обґрунтоване статистичним аналізом положення про те, що сектор послуг не вносить визначального вкладу у створюваний суспільний продукт. Зрозуміло, що жодної «постіндустріальної» економіки, як також і «інформаційної», просто не існує». На практиці існує високорозвинута індустріальна капіталістична система, що використовує досягнення електрифікації, автоматизації, електронізації виробництва» [4, 25]. Очевидно, що у даному випадку вчений неправомірно ставить у зв'язок падіння частки матеріального виробництва, насамперед сільського господарства та добувної промисловості у ВВП, радикальні зміни у секторній структурі високо розвинutoї економіки, з відсутністю падіння загальної ролі матеріального виробництва.

На наш погляд, всі три велики історичні етапи розвитку людства аграрне, індустріальне та постіндустріальне суспільство з відповідними економіками становлять собою різні етапи послідовного зростання конкурентоспроможності економіки. Проте у сучасних умовах, коли у різних країнах світу, включаючи й Україну, має місце переплетіння до індустріалізму, індустріалізму та постіндустріалізму, конкурентоспроможність різних країн також виявляється різною.

Ретроспектива і перспектива соціально-економічного розвитку, на думку професора Р. Інгегарта, такі. Деякі племена мисливців та збирачів збереглися до сьогоднішнього дня, проте вони становлять менше однієї тисячної населення земної кулі. Витіснивши їх, аграрні суспільства домінували протягом багатьох віків, поки промислова революція не привела до появи принципово нової соціальної структури. Перехід до індустріального суспільства поки що далекий від завершення. Однак сьогодні на Землі майже не залишилося таких соціумів, що у крайньому разі, не вступили на шлях індустріалізації, і до кінця ХХI ст. більша частина людства буде, швидше за все, жити в умовах переважно урбаністичного індустріального суспільства [1, 274].

Основна теза сучасної теорії модернізації полягає у тому, що індустріалізація пов'язана з конкретними соціально-політичними перетвореннями, які здійснюються повсюдно. Якщо між доіндустріальними суспільствами існували величезні відмінності, то на противагу такому стану існують всі підстави говорити про єдину модель «сучасного», або «індустріального», соціуму, до якого приайде будь-яке суспільство,

що стало на шлях індустріалізації. Економічний розвиток пов'язаний з комплексом змін, що охоплюють, крім індустріалізації, урбанізацію, масову освіту, професійну спеціалізацію, створення бюрократичних структур, розвиток комунікацій. Це у свою чергу породжує культурні, соціальні та політичні перетворення ще ширшого характеру [1, 264]. Звідси випливає, що перехід до постіндустріалізму, отже, до економіки знань, можливо реально здійснити лише через проходження повною мірою стадії індустріалізму.

Насамперед новизна, багатогранність, складність структури поняття суспільства знань та похідної від нього економіки знань обумовлюють різні їх визначення в сучасній зарубіжній та вітчизняній літературі. Вирішальне значення має те, якому конкретному критерію надається головна роль. На початку появи терміну «економіка, що базується на знаннях» (knowledge based economy), або «економіка знань» (knowledge economy), він означав сектор економіки, що орієнтувався на виробництві знань. Нині цей термін використовується більш широко: для визначення типу економіки, яка знайшла втілення у засобах, які відіграють вирішальну роль, а їх створення та використання стають джерелом зростання, основою, що визначає конкурентоспроможність компаній, регіонів та країн.

У дослідженнях постіндустріальної, знаннєвої, інституціонально-інформаційної економіки взагалі й інтелектуальної власності та інтелектуального капіталу зокрема важливим є виокремлення в економічній діяльності людини такої її сфери як духовне виробництво, розкриття його суті, співвідношення його з матеріальним виробництвом. Вчені справедливо звертають увагу на той факт, що в філософії, соціології та деяких інших гуманітарних науках це поняття існує й активно використовується. Проте розгляд економічних закономірностей функціонування і розвитку духовного виробництва лише починається. Донині не було загальновизнаного визначення категорії «духовне виробництво»; не з'ясановані його складові, сфери, економічні зони, не розроблені показники і методики вимірювання створюваного у ньому продукту та ін.

На думку багатьох дослідників (А. Татаркін, Є. Пилипенко та ін.), сфера духовного виробництва – це сфера виробництва ідеальних (особистих) знань. Відповідно до неї належать такі галузі діяльності як наука і наукове обслуговування, культура і мистецтво, освіта, житлове і комунальне господарство, побутове обслуговування, пасажирський транспорт та ін. Вони або безпосередньо формують, або значною мірою впливають на формування особи, тобто світогляду, інтелекту, здоров'я, духовності людини, отже, беруть участь у виробництві ідеальних (особистих) знань [5, 16].

Важливе значення має з'ясування відмінностей між основними елементами процесу праці – предметами і засобами - у матеріальному і духовному виробництві, а найширше – грошовими, фінансовими, природними, трудовими і технічними ресурсами порівняно з інформацією та знаннями, тобто новітніми економічними ресурсами. Ці відмінності подано у табл. 1. Зазначимо, що питання про спільні й відмінні ознаки традиційних і новітніх економічних ресурсів ще недостатньо з'ясовані в літературі.

Таблиця 1. Основні відмінності інформації та знань порівняно з традиційними економічними ресурсами

Критерії розрізнення ресурсів	Матеріальне виробництво	Духовне виробництво
1. Доступність	Рідкісність (обмеженість). Невідтворювальна природних благ	Необмеженість (надлишок) знань, зростання їх обсягу в суспільстві
2. Споживна вартість	Зникнення в процесі задоволення людських потреб	Необмежене зростання, розвиток, посилення в процесі споживання
3. Мінова вартість	Залежність від кількості праці, необхідної для створення ресурсу за середньо суспільних умов виробництва	Неможливість визначити вартість в одиницях затрат робочого часу на виробництво знань, інформації
4. Вплив простору на купівлі-продаж і використання	Існування залежно від простору, неможливість купівлі-продажу і використання одних і тих самих ресурсів одночасно у різних місцях (відчужуваність)	Існування за межами залежності від простору, невідчужуваність, можливість багаторазового перепродажу здобутих знань та інформації
5. Вплив чинника часу на використання	Недостатня чутливість; поступове зниження до остаточної втрати вартості (засоби праці) і що разове повне включення вартості до витрат виробництва (предмети праці, робоча сила)	Висока чутливість; можливе повне знецінення за дуже короткий період часу (наприклад, поради на тоталізаторі, інформація про котування акцій тощо)
6. Структура витрат	Пропорційність витрат і залежність їх від обсягу випуску продукції	Значні відмінності між витратами початкового етапу виробництва і граничними
7. Вплив обсягу витрат на вартість ресурсу	Економічна відповідність між витратами і випуском продукції	Брак значної економічної відповідності між витратами раніше отриманих знань і обсягом нових

Глибинні зміни у новій економіці полягають у тому, що виробництво, розподіл та використання знань стають її основою, а інтелектуальний, людський капітал перетворюються у головний елемент активів. Відбувається зміна парадигм економічного розвитку, а звідси – і зміна наукової парадигми, зокрема відбувається підрив трудової теорії вартості та заміна її теорією вартості, що створюється знаннями (knowledge-value). На думку, Т. Сакайї, одного з основоположників останньої, «ми вступаємо у новий етап цивілізації, на якому рушійною силою є цінності, що функціонують на основі обміну знаннями та їх взаємної оцінки» [3, 371].

Професор В. Кудров ставить знак рівності між поняттями постіндустріальна економіка, економіка послуг, нова економіка, економіка high-tech та IT. Проте, на думку вченого, головне полягає у тому, що просунута постіндустріальна економіка – це «економіка знань», інноваційна, основним змістом якої є не розширене відтворення

звичайних і часто давно відомих товарів і послуг, а випуск все більш нових продуктів, що цінніший, якісніші та різноманітніші порівняно з попередніми. Тому заводи і фабрики, підприємства й організації по створенню тих чи інших товарів та послуг зайняті насамперед пошуками все більш конкурентоспроможного та якісного [2, 85-86]. Водночас В. Кудров наголошує, що постіндустріальна економіка – це вже не просто «економіка знань». Адже знання – це основа будь-якої бізнес-діяльності і не лише економічної або виробничої. «Суть інноваційної економіки, - підкреслює учений, - не в знаннях взагалі, а у масштабному творчому пошуку, в постійному оновленні виробництва (продукції, виробничого апарату, кадрів, організації виробництва, ринків збуту і т.д.), тобто у знаннях та творчості, що орієнтована на інновації» [2, 86].

Професор В.Н. Черковець на основі узагальнення наукової літератури запропонував таке загальне визначення «нової економіки»: це сучасний новий етап індустріального розвитку економіки на базі великого індустріального виробництва, або «неоіндустріальна економіка», що комплексно характеризується широким використанням новітніх досягнень науки, техніки, технології, в тому числі «постіндустріального» характеру, організації та управління матеріальним виробництвом у його органічному взаємозв'язку з соціальною сферою і природним середовищем в умовах «змішаної» ринково-планової структури та із зростаючою соціальною орієнтацією економічної політики держави.

На відміну від переважної більшості інших учених, що ототожнюють поняття постіндустріальної та знаннєвої економіки, В. Черковець вважає: визначення «нової економіки» як «кібернетичної», «інформаційної», «комунікаційної», «інноваційної», «економіки знань» та інші можуть вийти у своїх головних сутнісних моментах у її можливу інтегральну характеристику як окремі інгредієнти [6, 30]. Перевагу такого визначення «нової економіки» його автор вбачає у врахуванні різних підходів до її вивчення: соціально-філосовського (формаційного, цивілізаційного, стадіального та ін.), техніко-технологічного, соціально-економічного, соціального, організаційно-управлінського, інституціонального та ін. [6, 30].

Відомий дослідник нової економіки К. Келлі вважає, що основні характеристики її з врахуванням процесів глобалізації такі:

- глобальний характер змін, що відбуваються;
- оперування невід'єднаними благами (ідеями, інформацією, взаємовідносинами);
- тісне переплетення і взаємодія окремих сегментів нової економіки.

Експерти Європейської комісії у доповіді (2003 р.) розробили таку класифікацію знань:

- наукові знання, що формуються в університетах, державних науково-дослідних інститутах; приватному кооперативному секторі досліджень та розробок;
- технічні (технологічні) знання, основними постачальниками яких є компанії підприємницького сектору, що проводять власні дослідження та розробки, інститути підприємницького сектору та державні наукові установи, університети, а також дослідницька активність у нових підприємницьких структурах, що виникають як при

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 22

створенні нового бізнесу так і побічного продукту дослідження, що проводяться в існуючих організаціях;

•інновації, що їх здійснюються компаніями підприємницького сектору та знову створеними підприємства;

•інтелектуальний капітал, що створюється в результаті діяльності університетів з підготовки спеціалістів та кадрів вищої кваліфікації, у процесі дослідень у державному й підприємницькому секторах, а також в інших спеціалізованих закладах вищої професійної освіти;

•кваліфікації (компетенції), що отримані в процесі навчання у вищих навчальних закладах, у кооперативному секторі, на професійних курсах або ті, що є результатом професійного досвіду робітників у всіх секторах економіки, включаючи дослідницький сектор;

•інформаційно-комунікаційні технології (ІКТ), що створені у корпоративному секторі й розповсюджуються в результаті їх застосування та діяльності мережевих структур.

Водночас експерти ОЕСР розробили систему індикаторів знаннєвої економіки:

•розмір інвестицій у сектор знань, включаючи вищу освіту і НДДКР, а також у розробку програмного забезпечення;

•наявність інформаційного та комунікаційного обладнання, програмного продукту і послуг;

•кількість зайнятих у сфері науки і високих технологій;

•частка високотехнологічного сектору економіки в продукції обробної промисловості та послугах; інноваційна активність.

•обсяг і структура венчурного капіталу, котрий ще зберігає роль основного джерела фінансування нових, високотехнологічних фірм;

•величина приватного капіталу у фінансуванні НДДКР;

•міжкрайні потоки знань, а також міжнародне співробітництво в сфері науки та інновацій;

•стан кооперації між фірмами, науково-дослідними організаціями, університетами і т.д.

Економічна роль знань змінюється по мірі розвитку постіндустріального (інформаційного, знаннєвого) суспільства на етапі структурної перебудови галузей економіки виробництво послуг переважає над виробництвом товарів, частка сфери послуг у структурі суспільного виробництва в цілому значно зростає, становить у найрозвинутіших країнах 70-80 %. За цих умов знання (інформація) стають основною складовою наукомістких технологій, що обумовлюють посилення впливу їх один на одного.

В ході функціонування економіки знань процеси виробництва знань прискорюються, зростає роль наукового і освітнього секторів.

У подальшому знання у країнах, у яких сформувалося і функціонує економіка знань, стали головним джерелом стійкого економічного зростання. Вони становлять основу

економіки і нової якості економічного розвитку та водночас є базою забезпечення особистої та національної конкурентоспроможності.

У теперішній час відбувається активний процес формування наукових і міжнародних ринків знань, нарощує суперництво за науково-технічне та інтелектуальне лідерство. При цьому головним джерелом конкурентних переваг великих компаній і країн стає інтелектуальний капітал. В основі його лежить високий рівень освіти, науково-промислового потенціалу, культурні традиції і т.д.

Обсяг світового ринку наукомісткої продукції становить 2,3 трлн дол. США. Обсяги світової торгівлі ліцензіями на об'єкти інтелектуальної власності щорічно збільшуються на 12 % і нині перевищують 500 млрд дол. Наприклад, США щорічно отримують від експорту наукомісткої продукції біля 700 млрд дол., Німеччина – 530 млрд дол., Японія – 400 млрд дол.

Ядро суспільства знань становить національно-інноваційна система, рівень розвитку якої визначає множинність важливих показників. Система їх, розроблена експертами ОЕСР, наведена вище.

Порівняльний аналіз української інноваційної системи з системами сучасних розвинутих країн свідчить про відносну відсталість нашої системи. Вона знаходитьться лише на початковому етапі свого становлення. Цим же і обумовлена її низька конкурентоспроможність. Для прикладу: затрати на НДДКР у ВВП у розвинутих країнах ринкової економіки навіть у відносному вираженні, не говорячи вже про абсолютні розміри, у кілька разів перевищують відповідні показники України, Росії та інших пострадянських країн. Витрати на НДДКР великих зарубіжних корпорацій співставні з ВВП деяких країн.

Разом з тим параметри інноваційної системи постіндустріальних економік є тими важливими орієнтирами, у напрямі до досягнення яких повинна розвиватись українська економіка.

Література:

1. Инглехарт Р. Модернизация и постмодернизация // Новая постиндустриальная волна на Западе. Антология / Под ред. В.Л. Иноземцева. – М.: Academia, 1999.
2. Кудров В. Инновационная экономика – веление времени / В. Кудров // Современная Европа. – 2009. - № 3. – С. 85-98.
3. Сакайя Т. Стоимость, создаваемая знаниями, или История будущего // Новая постиндустриальная волна на Западе. Антология
4. Сухарев О. О формуле эффективного развития России / О. Сухарев // Экономист. – 2009. - № 7. – С. 22-27.
5. Татаркин А.И., Пилипенко Е.В. Тенденции становления «экономики знаний» / А.И. Татаркин, Е.В. Пилипенко // Экономическая наука современной России. – 2007. - № 1.
6. Черковец В. Инновационное воспроизводство как антикризисный ресурс / В. Черковец // Экономист. – 2009. – 3 6. – С. 30-34.

А.М. Филинков, канд. экон. наук, доц.

ОСОБЕННОСТИ КОНКУРЕНЦИИ В СФЕРЕ УСЛУГ

В статье определяются особенности конкуренции как элемента рыночного механизма в сфере услуг, необходимость чего диктуется переходом к постиндустриальной стадии развития экономики Украины.

Ключевые слова: рынок, рыночный механизм, конкуренция, конкурентоспособность, сфера услуг, особенности конкуренции сферы услуг.

In the article features of competition are determined as an element of the market mechanism, the necessity of its value is dictated by transition to the post-industrial stage of economy's development of Ukraine.

Key words: market, competition, market mechanism, nonmaterial, features of competition of nonmaterial.

Конкурентоспособность экономики и в экономике в настоящее время – объект пристального внимания экономистов-ученых и экономистов-практиков. Теоретическим направлениям исследования, научным проблемам и вопросам конкуренции и конкурентоспособности различных субъектов экономики посвящены работы многих отечественных и зарубежных авторов. Только за последние годы опубликованы в центральных экономических журналах материалы по данной проблематике таких авторов как Аптекарь С., Белайченко О., Гордеев В., Грод А., Желейда К., Кошеленко В., Корминов Ю. и многих других. В них рассматриваются дискуссионные вопросы сущности и функций конкуренции, факторы развития и ограничения, состояние конкуренции на различных типах рынка, эффективность антимонопольных действий государственных органов, воздействие конкуренции на различные элементы хозяйственного механизма и обратные связи, методы и системы показателей оценки конкурентоспособности и многие другие. Данной проблематике посвящаются многие научные конференции. В частности, в Севастопольском национальном техническом университете в 2007 г. и в 2010 г. прошли научно-практические конференции, посвященные конкурентоспособности предприятий. Программные документы развития экономики многих стран в качестве одной из целей включают обеспечение конкурентоспособности национальной экономики.

В контексте отмеченной актуальности конкуренции в данной статье ставится цель определения особенностей конкуренции в сфере услуг, что продиктовано процессом смены индустриального этапа развития украинской экономики на постиндустриальный.

Прежде чем непосредственно определять особенности конкуренции в сфере услуг, на наш взгляд, важно обратить внимание на некоторые положения общего порядка.

Первое положения связано с временной характеристикой формирования рынка. Один из аспектов формирования рынка, и, соответственно, конкуренции, это различные временные рамки формирования отдельных элементов рыночного механизма. Когда экономическая наука дает ответ на вопрос о том, сформирована ли рыночная экономика или нет в странах с переходной экономикой то при этом, с нашей точки зрения, недостаточно учитывается временной аспект формирования отдельных составляющих рынка. Ведь совершенно очевидно, что различные элементы рынка, такие как спрос, предложение, рыночные цены и конкуренция проходят стадии становления и в разные временные периоды. Это разные блоки единого рыночного механизма, каждый со своей структурой, функциями, субъектами и поэтому они не могут быть сформированы за один и тот же временной отрезок.

На наш взгляд, конкуренция имеет меньшую «скорость» становления по сравнению со спросом, предложением и ценой. Действительно, спрос формируется проще и быстрее, так как опирался на информацию о разнообразных товарах, которая поступала и поступает к потребителям из разных источников. Так, потребители в странах бывшего и настоящего социализма были и есть неплохо информированы о потребительских товарах зарубежных стран. Можно сказать, что закон возвышения потребностей сыграл с нами злую шутку. Наши потребности действительно были расширены вследствие более высокого уровня развития экономики, но не нашей, национальной, а зарубежной. Поэтому в экономике появилось одно из глубоких противоречий, которое состояло в том, что сравнительно низкому уровню развития общественного производства соответствовал неадекватно высокий уровень потребностей.

Сравнительно быстро, в режиме «шока» осуществлены были изменения в ценообразовании, когда на основе реализации положений нескольких постановлений КМУ низкий удельный вес свободных рыночных цен изменился на прямо противоположный. Сложнее обстоит дело с предложением и предложением, по существу, еще окончательно не сформировано. Об этом свидетельствуют многочисленные факты фальсификации товаров и услуг, а также чрезмерной высокий удельный вес импортной продукции. Если это имеет место в таких масштабах, то о цивилизованном предложении, как элементе национального рынка нельзя вести речь. И сложнее всего формируется и поддерживается конкуренция. Мы только подошли вплотную к решению задачи учета объективно функционирующего конкурентного механизма, которому уделялось на предшествующих этапах меньше внимания. Государством также недостаточно реализуется функция защиты конкуренции. По существу у нас еще нечего защищать.

В контексте рассмотрения особенностей конкуренции это важно, потому что особенности конкуренции также формируются и проявляются с различной степенью зрелости форм.

Второе положение общего порядка, но имеющее непосредственное значение для характеристики конкуренции в рамках сферы услуг, это вопрос о тенденциях развития

конкуренции. По поводу развития конкуренции в мире высказывается мнение о двух тенденциях этого явления. С одной стороны, широко распространено мнение о развитии конкуренции. С другой стороны, отмечается тенденция к угасанию конкуренции и сокращению числа ее участников и обе эти тенденции находятся в диалектическом взаимодействии [2]. Развитие конкуренции проявляется в увеличении числа малых фирм, в конкурентных отношениях между монополиями, в диверсификации производства и дифференциации продуктов.

К угасанию конкуренции ведет процесс концентрации производства и увеличение масштабов фирм и, соответственно, уменьшение их количества. Крупным предприятиям легче взаимодействовать, сотрудничать с правительством и влиять на него. Под воздействием ТНК в масштабах отдельных государств сложились различные системы централизованного планирования, что также оказывает сдерживающее воздействие на развитие конкуренции. Например, в США кроме внутрифирменного планирования существует частноцентрализованное планирование. Его осуществляют ядро из 12 финансовых групп, контролирующих 60 % акций. Известен опыт планирования в Японии и Франции.

Процессы развития (угасания) также не могут не отражаться на формах проявления особенностей конкуренции в сфере услуг. И это обстоятельство также необходимо учитывать. С точки зрения степени развития конкуренции следует отметить, что конкуренция предприятий сферы услуг в Украине была на начальном этапе формирования рынка и сохраняется в настоящее время выше, чем предприятий сферы материального производства.

Обратимся к непосредственному предмету статьи. В современной экономической литературе, среди многообразия спектров конкуренции, на наш взгляд, незаслуженно мало внимания уделяется исследованию конкуренции и конкурентоспособности предприятий в рамках сферы услуг. В частности, не определены особенности конкуренции в данной сфере в Украине, которые затем, разумеется, должны учитываться в решении многочисленных практических вопросов.

Какие же особенности конкуренции в сфере услуг можно выделить?

Во-первых, более высокий стартовый конкурентный потенциал предприятий в Украине в данной сфере, так как степень снижения объемов производства услуг в переходной экономике не достигла таких размеров, как в сфере материального производства. Рентабельность операционной деятельности здесь выше. Так, только в 2005 г. и в 2006 г. рентабельность составила в промышленности соответственно 5,5 % и 5,8 %, в строительстве – 2,2 % и 3,1 %, а в таких отраслях сферы услуг как торговля – 14,8 % и 12,7 %, в отраслях транспорта и связи – 11,7 % и 9,9 %. Еще выше, чем в торговле, на транспорте и в связи, рентабельность операционной деятельности в финансовой сфере – 17,5 % и 7,5 % за эти же годы [6]. Соотношение данного показателя в 2007 г. и в 2008 г. не изменилось. Рентабельность в промышленности в 2007 г. и 2008 г. составила соответственно 5,8 % и 5,0 %, в торговле – 13,1 % и 1,3 %, транспорт и связь – 9,8 % и 6,9 %, а финансовая деятельность имела рентабельность,

при условии кризисных явлений – 6,8 % и 5,5 % [7]. Степень сокращения объемов производства в кризисный период также выше была в отраслях сферы материального производства.

Во-вторых, приватизация предприятий в отраслях сферы услуг, преследующая цель формирования конкурентной среды, осуществлена сравнительно быстро и перевод на рыночные условия хозяйствования был осуществлен в Украине менее болезненно и в более короткие сроки. В России также к концу 1995 г. вне рамок госсобственности находилось почти 2/3 предприятий автотранспорта, около 80 % розничной торговли и бытового обслуживания, 70 % - системы общественного питания. Создавались предприятия по производству услуг, которые в плановой экономике не производились [3].

В-третьих, в сфере услуг значительно больше количества конкурирующих субъектов, причем на любом этапе формирования рынка. Количество участников рынка, как известно, это один из основных признаков типов рынка. Поскольку в сфере услуг преимущественно функционирует рынок совершенной конкуренции, то можно сделать вывод о действии тенденции развития конкуренции в сфере услуг. Это подтверждают выводы экономистов: «Среди видов экономической деятельности самым высоким уровнем конкуренции характеризуются торговля и посредничество... Самым низким уровнем конкуренции характеризовались рынки топливно-энергетического комплекса...» [1].

В - четвертых, предприятия сферы услуг являются меньшими по размерам и в силу этого более мобильны и более адаптированы к меняющейся рыночной конъюнктуре. А это важнейший признак конкурентоспособности.

Поэтому для исследователей конкуренции и конкурентоспособности предприятий данное поприще представляется более перспективным, так как такое явление как конкуренция здесь более развито.

Вместе с тем, объективно оценивая ситуацию, следует обратить внимание и на такие особенности, которые снижают интенсивность конкуренции в сфере услуг. К ним, на наш взгляд, можно отнести следующие:

1) в сфере услуг меньше размеры иностранного капитала, что ведет к снижению остроты конкуренции за счет менее интенсивного влияния внешнего фактора. Напомним, что первое совместное предприятие в Украине было создано именно в сфере услуг (на УТ-1, украинско-канадское предприятие), что было встречено недоброжелательно, так как в это время существовали более запущенные в экономическом отношении отрасли, но туда иностранный капитал не пошел;

2) сфера услуг в большей степени регулируется государством, что сдерживает конкурентные свойства субъектов хозяйствования. Большая степень регулируемости определяется тем, что значительная часть услуг имеет важное социальное значение, а также в связи с тем, что ряд услуг имеет важное значение с точки зрения национальной безопасности и благосостояния людей;

3) для рынка сферы услуг характерна отраслевая дифференциация использования рыночных отношений, т.е. если для отраслей материального производства характерно полное использование рыночных отношений, то для многих отраслей сферы услуг присущее частичное использование рыночных отношений (например, для образовательных услуг).

Таким образом, в сфере услуг имеет место сочетание разнообразных факторов, с одной стороны усиливающих конкуренцию субъектов хозяйствования, а с другой – сдерживающих ее развитие. Однако доминирующими выступают все-таки факторы развития. Что касается второй группы особенностей следует сказать, что первые две являются в значительной степени регулируемыми и зависят от проводимой экономической политики, а действие третьей ослабевает в связи с ростом удельного веса сферы услуг в национальной экономике.

Следующий немаловажный вопрос в рассматриваемом контексте, который мы бы хотели поставить и который «в упор» не видит экономическая наука это вопрос о форме состязательности в государственном секторе смешанной экономики, и, в частности, в государственном секторе такой сферы, как сфера услуг. Учитывая, что конкуренция как явление характерно для предприятий рыночного сектора услуг, возникает естественный вопрос, а что характеризует деятельность предприятий нерыночного сектора, количество которых также весьма значительно? Может для них вообще состязательность, как форма функционирования не характерна? Или для них по-прежнему сохранилось социалистическое соревнование? И как вообще оценивать конкурентоспособность предприятий одного и другого сектора и выявлять победителей? На все эти вопросы также нужно ответить достаточно убедительно.

Поскольку практически во всех отраслях сферы услуг государственные предприятия производят платные услуги, поскольку все они являются конкурентами, но конкурентами неполными, конкурентами настолько насколько их сметы формируются за счет платных услуг. В отдельных учреждениях различных отраслей удельный вес поступлений за платные услуги разный, в зависимости от спроса на услуги. В рамках же отрасли удельный вес таких средств варьируется незначительно. Поэтому здесь корректной будет количественная характеристика внутриотраслевой конкуренции. Удельный вес объема валовых поступлений от предоставления платных услуг и может выступать первым показателем при оценке конкурентоспособности некоммерческих предприятий сферы услуг. В части финансирования производства услуг из бюджетов имеет место соревнование, состязательность за получение большей доли этих средств (разумеется, за основу берутся результаты деятельности), здесь нет конкуренции, так как в отношения они вступают опосредованно через управляющий орган – соответствующее министерство. Поэтому фактически для данных типов предприятий характерной на переходном этапе является соревновательно - конкурентный механизм деятельности. Для преодоления подобного состояния следует или полноценно становиться государственным учреждением и не отвлекаться на рыночные услуги, или же изменять форму собственности путем

приватизации и предоставлять услуги, затраты на производство которых, возмещаются из доходов потребителей.

Данное положение является основополагающим и принципиальным. Все частные вопросы конкурентоспособности должны решаться при учете данного основополагающего положения. На них, в частности не может распространяться ни методика оценки конкурентоспособности, применимая исключительно для предприятий рыночного сектора, ни собственно методика оценки результатов деятельности, используемая для государственных предприятий. Здесь во всем должна проявляться «смешанность».

Таковы некоторые, на наш взгляд, принципиальные теоретические положения, отражающие конкуренцию на современном этапе развития экономики Украины и, в частности, особенности ее проявления в сфере услуг.

Еще один важный, по-нашему мнению, аспект характеристики конкурентоспособности предприятий – подходы при определении направлений повышения конкурентоспособности. В мировой практике существуют два основных направления сохранения или повышения конкурентоспособности предприятий регионов, а именно подход, имеющий название «Проселочная дорога» и подход «Столбовая дорога» [8].

Первый предусматривает поддержку конкурентоспособности путем снижения производственных издержек, в основном за счет снижения заработной платы. Предприятия заинтересованы искать дешевую рабочую силу. Именно данный подход и реализуют многие международные компании, осваивая менее развитые регионы мира, ориентируясь на дешевую рабочую силу. Этим же занимаются компании и на национальном рынке, когда используется рабочая сила прилегающих к городам сел. Однако дешевая, неквалифицированная рабочая сила не в состоянии создавать современные продукты, удовлетворяющие растущим потребностям потребителей. Использование дешевой рабочей силы происходит и из-за недостатка рабочей силы вообще, как квалифицированной, так и неквалифицированной: «Мир столкнулся с большим дефицитом квалифицированных кадров. Только в Европе, по оценке экспертов, недостает около 700 тысяч специалистов во всех отраслях экономики» [4]. Такой подход как «Проселочная дорога» в сфере услуг более применим по сравнению со сферой производства товаров, так как степень механизации и тем более автоматизации значительно меньше, здесь традиционно меньше темпы роста производительности труда и, соответственно, заработной платы. Более того, существуют, так называемые, инертные услуги, когда повышение производительности труда при их производстве, не может произойти без снижения их качества. Для реализации данного подхода необходимо совершенствование не столько технологий и условий труда, сколько общей инфраструктуры, как производственной, так и социальной. А это уже задача государства, которое создает общие условия для проявления степени конкурентоспособности каждого предприятия. На слушаниях в Совете Федерации России по вопросу «О законодательном обеспечении

формирования и развития конкурентоспособной экономики Российской Федерации» в ноябре 2005 г. отмечалось: «Низкий технический уровень и состояние дорог обуславливается увеличением себестоимости перевозок в 1,5 раза, расходов горючего – на 30 % в сравнении с показателями развитых зарубежных стран. Это бывает по конкурентоспособности и хозяйствующих субъектов» [5].

Второй подход, который носит название «Столбовой дороги» предполагает эффективное использование природных ресурсов, инвестиции в производство, а также повышение квалификации рабочей силы. Этот подход более перспективен для развития регионов и их предприятий, и в равной степени эффективен, как для сферы услуг, так и для сферы товаров.

Литература:

1. Аптекарь С., Жамойда К. Развитие конкуренции в Украине // Экономика Украины. – 2009. – №7. – С.14.
2. Гордеев В. Две тенденции в эволюции конкуренции // МЭМО. – 2007. - №1. – с.42.
3. Демидова Л. Сфера услуг России: трудный путь модернизации // МЭМО. – 2008. – №2. – С. 38.
4. Корминов Ю. О повышении конкурентоспособности экономики // Экономист. – 2006. – 38. – С. 20.
5. Там же, С.15.
6. Статистичний щорічник України за 2006 рік, С. 56.
7. Статистичний щорічник України за 2008 рік, С.64.
8. Соколенко С.И. Производственные системы глобализации: Сети Альянса, Партнерство. Кластеры: Украинский контекст. – К.: Логос, 2002. – С. 92 - 93.

Н.В. Служасенко, канд. фіз.-мат. наук, доц.
К.К. Писанець, ас.

МОДЕЛЮВАННЯ ФОРМУВАННЯ ЦІНИ В МАКРОЕКОНОМІЧНИХ ДОСЛІДЖЕННЯХ

В статті запропонована математична модель визначення ціни на вітчизняний товар при наявності потужного потоку подібного імпортного товару та визначення зв'язку величин заробітних плат у робітників, зайнятих у національній економіці та за її межами. Розрахунки оптимальної ціни проводяться при врахуванні таких факторів, як витрати, споживання, технології, наука. Показано переваги математичного моделювання при аналізі великих економічних систем.

The article suggests the mathematical model of price forming on consumer goods under influence of intensive stream of similar foreign wares and connection of people salary, who works in the economy and outside. Calculations of optimal prices were made taking into account the influence of such factors as costs, consumption, technologies, defense and science. Advantages of mathematical modeling were showed by making the analysis of big economic systems.

Ключові слова: математична модель, формування ціни, макроекономічні дослідження, споживчий товар, методи ціноутворення, відкрита економіка, витрати, споживання, технології.

Key words: mathematical model, pricing, macroeconomic research, consumer products, methods of pricing, open economy, consumption, costs, technologies.

Вибір конкретного способу ціноутворення залежить від багатьох факторів. При моделюванні формування ціни враховують розмір фірми, кон'юнктуру на ринку, зовнішні чинники тощо. Так, в невеликих фірмах ціни зазвичай встановлюються лише вказівками керівництва без здійснення ґрунтівних маркетингових досліджень. У великих - навпаки, регіональними керівниками або відповідальними особами за окремі групи промислових товарів, часто із залученням маркетингової служби. У галузях, де ціна є визначальним фактором (аерокосмічні, нафтові компанії), часто змушені жорстко стабілізувати ціни, або слідувати принципу «як інші» [1,2].

Розглянемо існуючі методи ціноутворення, що за своєю суттю, визначають цінову стратегію суб'єктів господарювання та мають значний вплив на ринок. Найпростішим методом формування ціни є прейскурантний, що являє собою додавання до розрахованої собівартості одиниці товару величини, що відповідає заданому відсотку прибутку. Це так звана первинна ціна, у регулюванні якої полягає зміст цінової стратегії маркетингу. Найпростіша формула для визначення первинної продажної ціни має вигляд:

$$\Pi = \frac{B}{1 - Hn}, \text{де:}$$

Π – ціна продажу;

B – витрати виробництва (прямі та непрямі) та оборот;

H_p – планована норма прибутку в десяткових частках від ціни продажу.

Дана формула може бути ускладнена, якщо розкрити параметр «витрати виробництва», включити вплив зовнішніх факторів (інфляції, сезонності) тощо. Прейскурантний метод ціноутворення є простим у застосуванні: дозволяє керівництву фірми створити чіткі правила для прийняття рішення при встановленні та зміні цін. Okрім того, вважається, що такий метод є надійним і для продавця, і для покупця, оскільки при збільшенні попиту покупець «захищений» від спроб взяти із нього зайве, а продавці забезпечені гарантією повернути вкладений капітал. Ще одна перевага такого підходу лежить у збереженні суттєвої залежності ціни від величини витрат виробництва. Проте, існують недоліки такого методу, оскільки він не враховує величини поточного попиту і не дає можливості встановити оптимальну ціну на ринку [2,3].

Окрім того, ціна може бути орієнтована на прискорення обороту капіталу. В цьому випадку виробник повинен передбачити, що обсяг продаж може не досягнути запланованого рівня, і важко визначити який обсяг продаж забезпечує беззбитковість. Тут визначальну роль відіграє інформація про постійні витрати та витрати, що знаходяться в залежності від обсягу виробництва та продажу [3].

Встановлення конкурентної ціни - це формування цін у відповідності з існуючими нормами ринка, з орієнтацією на ціни, встановлені конкурентами. Цей підхід особливо поширений в олігополізованих галузях промисловості. Використовується він і у стратегії "слідування за лідером". В деяких випадках фірми можуть застосовувати невеликі надбавки чи скидки, але із відомою обережністю[1,3].

Метод поточної ціни приваблює компанії, які у своїй роботі бажають йти за лідером, який уже має тверді позиції на ринку. При цьому припускається, що фірма, яка має досвід роботи, знає ціни, прийняті для даного ринку. До такого методу вдаються і в тих випадках, коли рівень витрат важко виміряти. В такому разі припускають, що ціна, яка встановилась на ринку, є результатом оптимального спільногорішення фірм даної галузі промисловості. Така ціна дозволяє досягти прийнятого рівня окунності капіталовкладень. В першу чергу цей метод використовується на ринку однорідних товарів, таких, як харчові продукти, сировинні матеріали. Тут в умовах дуже сильної конкуренції фірмам навіть не доводиться приймати рішень по цінах. Основним їх завданням є контроль власних витрат виробництва. На олігополістичному ринку рівень цін визначається метою, яку ставить перед собою домінуюча на ринку фірма або негласна угода між всіма учасниками. За цієї ситуації компанія, яка бажає збільшити свою частку на ринку, повинна користуватися іншими, ніж цінова конкуренція, засобами для збільшення попиту на свій товар. Збільшення частки ринку можна досягнути, наприклад, за допомогою реклами, поліпшення сервісного обслуговування, підвищення надійності виробів, внесення інших змін, що впливають на рішення покупця про купівллю. Істотним недоліком цього методу

є те, що компанія практично відмовляється від проведення самостійної цінової політики, прирікаючи свій маркетинговий апарат на пасивне наслідування інших.

Ціни можуть встановлюватися у розрахунку на максимізацію математичного очікування прибутку. Такий метод часто застосовується, якщо необхідно експериментальним шляхом знайти оптимальну ціну продажу товару, аналоги якого відсутні на ринку. Припустимо, що відносно низька ціна продукту дає невеликий прибуток з високою імовірністю здійснення продажу; тоді математичне очікування прибутку може бути оцінене відповідно величиною. При збільшенні ціни одиниці товару прибуток від його продажу збільшується, проте імовірність продажу явно знизиться. Достатньо збудувати дещо більш детальний графік і можна буде знайти ціну, при якій очікування прибутку максимізується.

Для формування ціни можна застосовувати і математичні моделі. Такі моделі було побудовано з метою визначення оптимальної ціни при врахуванні таких факторів, як витрати, споживання, технології. Недоліком таких моделей можна вважати велику кількість припущень та їх обмеженість, а перевагою – можливість знаходження розв'язків у складних ситуаціях.

Метою статті є визначення ціни на споживчий товар при наявності потужного потоку подібного імпортного товару та визначення зв'язку величин заробітних плат у робітників, зайнятих у заданій економіці та за її межами. Також варто зазначити, що дана модель може мати адекватне практичне застосування лише для фірм, що працують у умовах досконалої конкуренції, або наближених до них.

Розглянемо деякий аспект функціонування відкритої економіки, тобто економіки, що обмінюються товарами з іншими агентами.

Нехай існує економічна система, що надалі буде позначатися індексом g , та її зовнішня частина, що позначимо індексом S .

Нехай система має наступні сектори:

R – сектор виробництва базового ресурсу, $R(t)$ – обсяг випуску продукції у рік t .

X – сектор виробництва суспільного споживання, $X(t)$ – обсяг випуску продукції у рік t .

Y – сектор виробництва особистого споживання, $Y(t)$ – обсяг випуску продукції у рік t .

Функціонування кожного із секторів описується за допомогою лінійних виробничих функцій [3]:

$R(t) = \alpha_R \cdot R_R(t-1), \quad X(t) = \alpha_X \cdot R_X(t-1), \quad Y(t) = \alpha_Y \cdot R_Y(t-1), \quad \text{i} \quad \alpha_k = \text{const} \quad \text{при } k = R, X, Y.$

R_k – об'єм вихідного ресурсу, спрямованого в галузь k . Коефіцієнт α_k показує в яку кількість продукту k -го сектору перетворюється одиниця сировини.

Початкові умови: $R(0) = R_0, \quad X(0) = Y(0) = 0$.

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 22

Величини $R_k(t) = \gamma_k(t) \cdot R(t)$, $\sum_k \gamma_k(t) \leq 1$, $\forall t$, де параметри $\gamma_k(t)$ на практиці знаходяться емпіричним шляхом.

У моделі припускається, що потреба у праці сектору k у рік t визначається: $l_k(t) = \beta_k \cdot R_k(t)$, де β_k – коефіцієнти витрат праці кожного з секторів k . Також вважається, що приріст праці у часі є відомим і рівний: $\Delta l = l_0 \cdot e^{\xi t}$, де l_0 – початкова потреба у праці, ξ – випадкова величина.

Нехай $w_g(t)$ – гроші, що отримує один зайнятий у економіці g , які у момент t отримуються на власне споживання. У економіці S , у момент t кожен зайнятий отримує на власне споживання $w_S(t)$ коштів. Для спрощення у моделі робиться припущення, що заробітна плата, податок та платоспроможний попит однакові для усіх людей в усіх секторах економіки g . Теж саме вірно і для економіки S . До того ж відомо яку частку заробітної плати люди витрачають на споживання.

Нехай y_g та y_S – питомі особисті споживання в економіках g та S відповідно, $L_k(t)$ – пропозиція праці, а $l_k^{real}(t)$ – реальна кількість зайнятих на інтервалі $(t, t+1)$ у секторі k економіки g .

Нехай $l_g(t)$ та $l_S(t)$ – загальні чисельності зайнятих у g – та S – економіках відповідно, а C_{gy} – ціна особистого споживання в економіці g , C_{SY} – ціна особистого споживання в економіці S .

Проаналізуємо ситуацію, коли всі виробники знаходяться на спадній гілці графа залежності прибутку від ціни. По-перше, потрібно продавати все вироблене, а по-друге, намагання виробників максимізувати прибуток означає, що вони зацікавлені в розширенні виробництва і відповідно у зростанні обсягів випуску.

Витрати на виробництво у моделі визначають питоме споживання, від якого залежить пропозиція праці. Будемо вважати, що робітники, що роблять вибір між економіками g та S орієнтується, до того ж однаково, на співвідношення заробітних плат: $p = \frac{w_S(t)}{w_g(t)}$.

Визначимо сукупну пропозицію праці $L(t) = \sum_k L_k(t) = \Gamma(p) \cdot \sum_k l_k(t)$, $\Gamma(p) \in (0,1)$, $\frac{\partial \Gamma(p)}{\partial p} < 0$, де $\Gamma(p)$ – Гама-функція з параметром p .

Нехай e_g та e_S – відповідно частки витрат від w_g і w_S , що виділяються на власне споживання, що має місце в економіці g . У такому разі рівновага попиту і пропозиції на особисте споживання у економіках g та S дає наступні вирази:

$$\begin{cases} e_g \cdot w_g \cdot l_g + e_S \cdot w_S \cdot l_S = C_{gy} \cdot Y_g, \\ (1 - e_g) \cdot w_g \cdot l_g + (1 - e_S) \cdot w_S \cdot l_S = C_{SY} \cdot Y_S. \end{cases}, \text{при } e_g, e_S \in [0,1].$$

Необхідно відзначити, що спроба усіх споживачів почати купувати там, де дешевше, лише приведе до росту ціни через збільшення грошової маси, що пропонується за відповідний об'єм товару. Отже, ціни C_{gY} та C_{sY} залежать від e_g і e_s .

З умов рівності попиту та пропозиції випливає:

$$\begin{cases} C_{gY} = \frac{e_g \cdot w_g \cdot l_g + e_s \cdot w_s \cdot l_s}{Y_g}, \\ C_{sY} = \frac{(1 - e_g) \cdot w_g \cdot l_g + (1 - e_s) \cdot w_s \cdot l_s}{Y_s}. \end{cases}$$

Після отримання цін, знайдемо вирази для визначення питомого споживання. Таким чином, отримаємо:

$$y_g = \frac{e_g \cdot Y_g}{e_g \cdot l_g + p \cdot e_s \cdot l_s} + \frac{(1 - e_g) \cdot Y_s}{(1 - e_g) \cdot l_g + p \cdot (1 - e_s) \cdot l_s},$$

$$y_s = \frac{p \cdot e_s \cdot Y_g}{e_g \cdot l_g + p \cdot e_s \cdot l_s} + \frac{p \cdot (1 - e_s) \cdot Y_s}{(1 - e_g) \cdot l_g + p \cdot (1 - e_s) \cdot l_s}.$$

Отже, у результаті ми отримуємо складну динамічну систему, що дозволяє формувати ціни на споживчі товари та визначити питоме споживання. Для проведення розрахунків було обрано $t = 20$, $R(0) = 20000$, $l = 450$ [4]. Результати проведених розрахунків представлено у Таблиці 1 та Таблиці 2.

Таблиця 1. Технологічні особливості секторів відновлення ресурсів, суспільного та особистого споживання

t	$R_R(t)$	$R_X(t)$	$R_Y(t)$	$R(t)$	$X(t)$	$Y(t)$	$I_R(t)$	$I_X(t)$	$I_Y(t)$	ΔI	ξ	p
0	6600	6600	6600	20000	0	0	1650	2178	4026	450,0	-	1,5
1	6534	6534	6534	19800	3300	1650	1634	2156	3986	452,9	0,006	1,5
2	6469	6469	6469	19602	3267	1634	1617	2135	3946	450,1	0,000	1,5
3	6404	6404	6404	19406	3234	1617	1601	2113	3906	451,6	0,001	1,5
4	6340	6340	6340	19212	3202	1601	1585	2092	3867	459,4	0,005	1,5
5	6277	6277	6277	19020	3170	1585	1569	2071	3829	453,6	0,002	1,5
6	6214	6214	6214	18830	3138	1569	1553	2051	3790	477,8	0,010	1,5
7	6152	6152	6152	18641	3107	1553	1538	2030	3752	450,7	0,000	1,0
8	6090	6090	6090	18455	3076	1538	1523	2010	3715	466,5	0,005	1,0
9	6029	6029	6029	18270	3045	1523	1507	1990	3678	463,7	0,003	1,3
10	5969	5969	5969	18088	3015	1507	1492	1970	3641	497,1	0,010	1,3
11	5909	5909	5909	17907	2984	1492	1477	1950	3605	454,0	0,001	1,3
12	5850	5850	5850	17728	2955	1477	1463	1931	3569	472,3	0,004	1,3
13	5792	5792	5792	17550	2925	1463	1448	1911	3533	488,9	0,006	1,4
14	5734	5734	5734	17375	2896	1448	1433	1892	3498	489,0	0,006	1,4
15	5676	5676	5676	17201	2867	1433	1419	1873	3463	458,1	0,001	1,4
16	5620	5620	5620	17029	2838	1419	1405	1854	3428	512,7	0,008	1,4
17	5563	5563	5563	16859	2810	1405	1391	1836	3394	454,1	0,001	1,4
18	5508	5508	5508	16690	2782	1391	1377	1818	3360	496,5	0,005	1,3
19	5453	5453	5453	16523	2754	1377	1363	1799	3326	491,6	0,005	1,4
20	5398	5398	5398	16358	2726	1363	1350	1781	3293	477,4	0,003	1,4

У даній таблиці показано технологічні особливості секторів відновлення ресурсів, суспільного та особистого споживання, описано їх взаємозв'язки і подано кількість праці (вираженої у кількості робітників), необхідної для створення відповідної кількості продукції. Також у останньому стовпчику показані співвідношення заробітних плат працівників, що працюють у внутрішній та зовнішній економіках. З таблиці можна зробити висновок, що ресурси не є повністю відновлюваними. Відповідно зменшується необхідна кількість робітників, що приведе до їх непотрібності. Це в результаті призведе до появи безробіття. Отже, можемо зробити висновок, що на досить довгих, проте, обов'язково скінченних інтервалах часу, модель є дієвою.

Таблиця 2. Розрахунок ціни на споживчий товар на основі базових даних

t	y_g	y_s	C_{gy}	C_{sy}	e_g	e_s	l_g	l_s	w_g	l_s	l_k^{real}	$\Gamma(p)$	$L(t)$	$l(t)$
0	49	93	81	14	0,8	0,7	270	180	2000	3000	450	0,78	7854	450
1	25	46	163	27	0,8	0,7	542	361	2000	3000	903	0,78	7775	903
2	16	31	244	41	0,8	0,7	812	541	2000	3000	1353	0,78	7698	1353
3	12	23	325	54	0,8	0,7	1083	722	2000	3000	1805	0,78	7621	1805
4	10	18	408	68	0,8	0,7	1358	906	2000	3000	2264	0,78	7545	2264
5	8	15	489	82	0,8	0,7	1631	1087	2000	3000	2718	0,78	7469	2718
6	7	13	575	96	0,8	0,7	1917	1278	2000	3000	3195	0,78	7394	3195
7	7	9	831	131	0,8	0,7	2188	1458	3000	3000	3646	0,63	7320	3646
8	7	8	938	148	0,8	0,7	2468	1645	3000	3000	4113	0,63	7247	4113
9	5	9	1 172	192	0,8	0,7	2746	1831	3000	4000	4576	0,74	7175	4576
10	5	8	1 299	213	0,8	0,7	3044	2029	3000	4000	5073	0,74	7103	5073
11	4	7	1 415	232	0,8	0,7	3316	2211	3000	4000	5527	0,74	7032	5527
12	4	7	1 536	252	0,8	0,7	3600	2400	3000	4000	6000	0,74	6962	6000
13	4	6	1 998	331	0,8	0,7	3893	2595	3500	5000	6489	0,76	6892	6489
14	3	6	2 102	348	0,8	0,7	4094	2729	3500	5000	6823	0,76	6823	6978
15	3	6	2 081	344	0,8	0,7	4053	2702	3500	5000	6755	0,76	6755	7436
16	3	6	2 060	341	0,8	0,7	4012	2675	3500	5000	6687	0,76	6687	7948
17	3	6	2 039	338	0,8	0,7	3972	2648	3500	5000	6620	0,76	6620	8402
18	4	6	2 176	354	0,8	0,7	3933	2622	4000	5000	6554	0,71	6554	8899
19	4	6	2 245	370	0,8	0,7	3893	2595	4000	5500	6489	0,75	6489	9390
20	4	6	2 223	366	0,8	0,7	3854	2570	4000	5500	6424	0,75	6424	9868

У даній таблиці представлено основні результуючі показники: ціни та питоме споживання у економіках g та s . Можна відмітити, що ціни з часом зростають, а питоме споживання зменшується.

Отже, у роботі ми розглянули модель ціноутворення у відкритій економіці за 20 періодів і отримали постійно зростаючу ціну на майже всі види товарів при зниженні питомого споживання. У даній моделі ресурс, що використовують внутрішня та зовнішня економіки поступово закінчується. Це пов'язано з тим, що ефективності витрат на відтворення вище вказаних ресурсів недостатньо для майбутнього покриття секторів суспільного та особистого споживання, що використовують даний ресурс за умови постійно зростаючої кількості робітників.

Як у випадку прямолінійної реакції виробників на відхилення споживання від рівноцінної прямої (коли споживачі купують більше там, де дешевше), так і у випадку, коли споживачі не просто реагують на різницю в цінах, а піклуються про максимізацію загального обсягу питомого споживання, величини e_g та e_s повертаються на рівноцінну пряму, що є в цілях однієї з економік. Також є можливим зростання питомого особистого споживання при попередньому зростанні зарплатні в сфері зовнішньої та внутрішньої торгівлі. Дано модель є прикладом того, як використовується математичне моделювання при аналізі великих економічних систем.

Література:

1. Наумов В.В., Вагин В.Д. Ценообразование: Учебное пособие (в схемах) /Под ред.В.В.Наумова. – М.: МИЭМП, 2005.
2. Шкварчук Л.О. Ціноутворення: Підручник. - К.: Кондор, 2008. - 460с.
3. Трояновский В.М. Математическое моделирование в менеджменте. Учеб пособие. 2-е изд., испр. и доп. - М., 2002. -256 с.
4. <http://www.ukrstat.gov.ua>

Л.М. Кириленко, канд. екон. наук, доц.

СТРУКТУРА ПОТРЕБ ТА ЇЇ ВПЛИВ НА СИСТЕМУ І ФОРМИ ОСОБИСТОГО СПОЖИВАННЯ

В статті проаналізовані сутність, структура та форми особистого споживання.

Essence, structure and forms of the personal consumption are analyzed in the article.

Ключові слова: потреби, особисте споживання, відносини споживання, споживацька поведінка, форми особистого споживання.

Keywords: necessities, personal consumption, relations of consumption, consumer conduct, forms of the personal consumption.

Розуміння сутності форм особистого споживання з необхідністю викликає дослідження такої економічної категорії як потреби, але не з погляду сутності її природи, а з погляду вироблення прийомів систематизації й класифікації. Мається на увазі, що детермінація потреб є основою мотивів поведінки людини у сфері споживання.

У процесі дослідження потреб та за їх класифікації більшість вітчизняних авторів виходили з марксистської школи економічної теорії й державно-монополістичної практики споживання. У колишній радянській державі існувала явна тенденція усуспільнення споживання. Тому головну увагу в класифікації потреб дослідники справедливо приділяли потребам, що задовольняються масово. Мета поведінки споживаючого суб'єкта, мотивація його діяльності не розглядалася в той період як окреме завдання. Класифікації потреб, що наводяться різними дослідниками, констатували певний етап розвитку суспільно й індивідуально організованого споживання.

Всі класифікації мають певні загальні риси. Головною детермінантою потреб у цих класифікаціях передбачається розвиток виробничих відносин у суспільстві. Предметом економічних досліджень є все суспільство, що представлене як сукупність індивідів-споживачів. Прогнозуються лише найбільш масові потреби, пов'язані із пропагованим способом життя. Відповідно, зворотний вплив споживання на виробництво пов'язане з розвитком найбільш масових потреб. Це прийнятно в адміністративно-командній системі за державної монополії виробництва й споживання та склонності до однакового й аскетичного розвитку особистості. Звідси – нав'язування з боку виробництва товарів споживачеві, уніфікація особистих потреб.

Класифікації потреб радянського періоду слабко пов'язані з мотивацією людської діяльності. Іхнє призначення – статистичний аналіз монополістично організованого споживання в умовах державної монополії виробництва. Такий підхід до класифікації потреб цілком зрозумілий, тому що в монополістично організованому споживанні

головну роль відіграють не ринкові інструменти й не переваги споживачів, а політично вивірені уявлення управлінських структур про споживання населення.

В цих умовах будь-який економічний прогноз розвитку споживання й зміна переваг споживача не буде економічно ефективним, тому що сама організація споживання диктується лише суб'єктивно уявними (тобто політично виправданими, ідеологічно змушеними) умовами найкращого розвитку виробництва.

Водночас, ми вважаємо, що психологія масової культури споживання, створена ідеологічним шляхом, сприяла появі специфічної колективної мотивації економічної поведінки українців. Так, прагнення до аскетизму в споживанні підтримувалося комсомольськими й партійними організаціями. Використання дорогих, рідкісних і модних речей називалося в пропаганді міщенством і обговорювалося на зборах колективів. Життя й економічна поведінка практично всіх членів суспільства підлягала суспільному обговоренню. Обмеження вибору й тверді соціальні табу виробляли мотивації економічної поведінки індивіда, що відповідають інтересам соціальної групи, до якої він відносився. Людина, яка своєю поведінкою або мотивами була конfrontуючою групі, майже завжди ставала ізгоєм.

На нашу думку, говорячи про інтегрованого індивіда як об'єкта економічних досліджень, не можна залишити остроронь думки як наших, так і закордонних авторів про те, що саме в ній (людині) як у фокусі перетинаються особливості всіх економічних суб'єктів: економічного суспільства, соціально-економічної групи та економічної людини.

Потреби інтегрованої людини враховують не тільки можливості виробничого сектора, але й залежать від різних факторів, що мають опосередковано економічне, а радше ціннісне, значення.

Потреби ми розглядаємо як стимул і мотив його діяльності для досягнення власних цілей, а також цілей економічного суспільства й соціально економічних груп. Тому ми пропонуємо змінити підхід до класифікації потреб і розширити її. На наш погляд, критерії нашої класифікації мають враховувати: по-перше, внутрішні, стосовно споживаючого суб'єкта, фактори, що визначають пріоритет кожної групи потреб на даному етапі розвитку індивіда, по-друге, зовнішні фактори, що визначають пріоритет кожної групи потреб на даному етапі розвитку суспільства й групи. Причому, на кожному наступному рівні необхідно враховувати елементи попереднього рівня потреб.

До внутрішніх факторів віднесемо: генетичний, (біологічний) – стать, раса, унікальні біологічні особливості кожного індивіда; фізіологічний – вік, стан здоров'я, здатність до продовження роду, потреба в їжі і т. ін.; психологічний – стан психіки, здатність адекватно реагувати на зовнішні подразники.

До зовнішніх факторів, що впливають на класифікацію потреб індивіда, відносимо: історичний, пов'язаний з рівнем продуктивних сил суспільства й соціально-економічним етапом його розвитку; соціальний – включає причетність індивіда до певної соціальної, професійної групи, класу, стану, релігії; культурний – показує

володіння індивідом системою суспільних цінностей, рівень особистості культури, виховання; національний – включає причетність людини до національних традицій, архетипу, до всього, що формує національний менталітет у споживанні.

Внутрішні й зовнішні фактори тісно пов'язані між собою і їхній поділ є чистою абстракцією, необхідною для класифікації потреб особистості. Сама класифікація може мати такий вигляд:

1. Потреби життезабезпечення. Вони пов'язані із внутрішніми факторами й регулюються індивідуальними особливостями індивіда – генетикою, фізіологією, психікою. Вони забезпечують біологічне існування індивіда й включають потреби в їжі, одязі, житлі, продовженні роду, захищеності, збереженні здоров'я. Аж до середини ХХ ст. фізіологічні потреби відігравали визначальну роль у житті людей. І тільки поява нових технологій, зростання суспільного добробуту послабили цю роль у країнах з розвинutoю економікою, де вони перестали бути єдиною метою життя. Саме ці потреби є найбільш стабільними й створюють серцевину всіх переваг і цілей людини.

2. Потреби соціалізації. Залежать від зовнішніх факторів. Вони пов'язані з існуванням індивіда як члена суспільства й регулюються причетністю індивіда до певної соціально-економічної системи, прошарку, груп. Сюди відносяться потреби в соціальних привілеях і свободах, соціальній відповідальності, наприклад, потреба в освіті, у суспільно-ефективній охороні здоров'я, у соціальній допомозі, у доступі до культурних і духовних цінностей. Тобто потреби окремого індивіда модифікуються потребами соціально-економічної групи, куди цей індивід входить. Вони виростають зі стереотипів соціальних реалій великих і малих груп населення. Ці потреби носять мутантний характер і засновані на менталітеті людини. Їхнє значення підсилюється з розвитком суспільства.

3. Потреби самоактуалізації. Визначаються внутрішніми й зовнішніми факторами. Вони пов'язані з розвитком окремого індивіда, з удосконалюванням його особистісних якостей. Ці потреби регулюються культурним рівнем суспільства, системою суспільних цінностей, ступенем свободи особи, рівнем творчого, інтелектуального потенціалу суспільства. Це потреби в самовираженні, у причетності до суспільних процесів, у самооцінці й оцінці з боку суспільства, у самоосвіті й самовихованні т. ін. Ці потреби носять універсальний характер, їхня роль підсилюється зі зростанням значення особистості в суспільстві.

Наведена класифікація не нова, ми просто відзначаємо, що поряд із чисто економічними характеристиками існують ціннісні характеристики потреб, наприклад, платоспроможні потреби, що входять у потреби соціалізації, тому що платоспроможність населення залежить від тієї соціальної страти, до якої відноситься індивід.

Логічно припустити, що розвиток потреб іде поспільсвоно, в міру насичення кожного рівня, але на практиці всі види потреб можуть розвиватися паралельно або навіть у зворотній послідовності відповідно до прогресу суспільства та природи і регресом їхніх окремих елементів.

Розвиток і зростання потреб соціалізації й самоактуалізації пов'язані з інтенсифікацією всіх процесів, що відбуваються в суспільстві приблизно із середини ХХ ст.; зі зростанням інформаційного потоку; зі збільшенням розмаїтості форм громадського життя; з розвитком систем соціальних інститутів, які, будучи створеними індивідами для соціального комфорту, здійснюють все більший вплив на їхнє життя; зі збільшенням соціальної ролі особистості в суспільстві.

Можна позначити найбільш загальні тенденції в розвитку класифікаційних груп потреб. Вони пов'язані з одночасною еволюцією суспільства й природи, отже, з розвитком внутрішніх і зовнішніх факторів життєдіяльності людини, як істоти біосоціальної. Модель взаємозв'язку потреб (рис. 1) показує загальний рух потреб. У кожному окремому випадку велике значення має вибір людиною найбільш значущої мети, не обов'язково економічної. Якщо мета самоактуалізації найбільш важлива для індивіда, то вона може вступити в суперечність із цілями життезабезпечення й соціалізації. Так з'являються герої й злочинці. Злочинці спрямовують мету самоактуалізації протилежно соціально-культурним цілям.

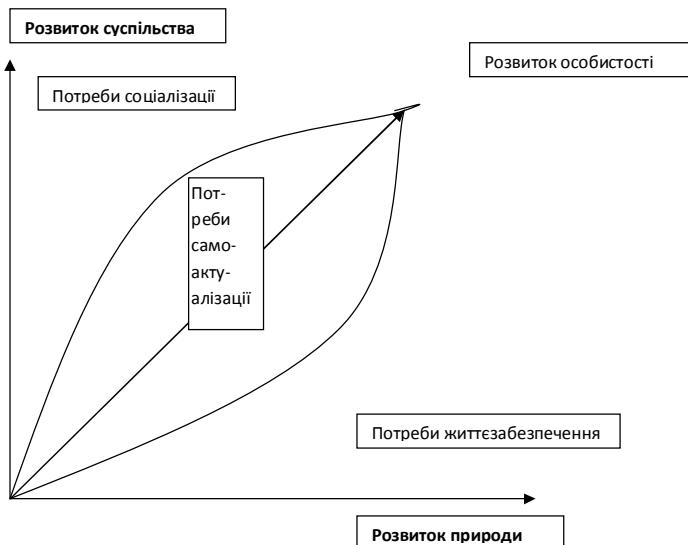


Рис. 1. Модель взаємозв'язку потреб

Мета самоактуалізації героїв спрямована, як правило, протилежно цілям життезабезпечення (краще смерть, ніж підкорення ворогові, наприклад). Іноді порівняння цілей накладається одне на іншу. Наприклад, конкретна мета може служити базою для досягнення інших цілей.

Різні класифікаційні підходи до потреб індивіда у вітчизняних дослідженнях являють собою лише поверхневий аспект споживчих цілей. З конкретно-економічної точки зору така класифікація констатує споживчий вибір, обмежений технологічно й розміром доходу споживача. Якщо ж розглядати зміну споживчих цілей для прогнозування розвитку споживання, то необхідно змінити підхід до класифікації потреб і враховувати не тільки чисто економічні фактори, наприклад, дохід родини, але й неекономічні підходи, тобто, психологію споживача, рівень його соціалізації й інтегрованості, уявлення самого індивіда про його життєві стандарти, що й підказує економічна психологія.

Наведена класифікація є системоутворюючою. Необхідно при цьому мати на увазі можливість поправок на індивідуальність системи цінностей споживача й на обмеженість свободи вибору споживача природними причинами, наприклад, обмеженості фізичних можливостей і терміну життя.

Держава може управляти поведінкою індивідів, діючи через формування життєвого стандарту або приймати участь у реалізації життєвого стандарту прямим або непрямим шляхом. В той же час при формуванні й реалізації життєвого стандарту має зберігатися взаємозв'язок «індивід-суспільство». У протилежному випадку пріоритетне управління з боку держави мотивами діяльності його членів може перетворитися в гальмо суспільного розвитку, як це було в адміністративно-командній системі.

Формування життєвого стандарту в адміністративно-командній системі йшло без врахування реальних потреб членів суспільства, реалізація життєвого стандарту часто носила ідеологічно-насильницький характер стосовно індивідів і обмежувала зверху їхній розвиток, а, отже, роль у суспільному прогресі. У той же час використання тільки непрямого впливу на членів суспільства через ринкові важелі обмежує знизу свободу вибору індивідів у задоволенні потреб.

Отже, можна зробити висновок з попередніх міркувань: взаємозв'язок «індивід-суспільство» має бути ширшим, ніж взаємозв'язок «політ-пропозиція» і включати крім економічних соціальні елементи.

Модель «мотивація діяльності інтегрованої людини» відображає суб'єктивно-об'єктивний підхід до прийняття рішення індивіда для задоволення потреб (рис. 2). Найбільш логічним уявляється створення ціннісного комплексу інтегрованого індивіда шляхом сполучення внутрішніх (суб'єктивних) і зовнішніх (об'єктивних) факторів. Виходячи із цієї схеми, можна зробити висновок, що мотиви діяльності людини диференціюються в рамках центральної ланки схеми – ціннісного комплексу індивіда. Він і створює базу потреб особистості й впливає на вибір мети індивіда.

Залишається дискусійним питання про сполучення спадковості й надбання в мотивах поведінки людини. Сполучення спадковості й надбання проявляється в мотивах економічної поведінки людини, насамперед, у системі особистого споживання.

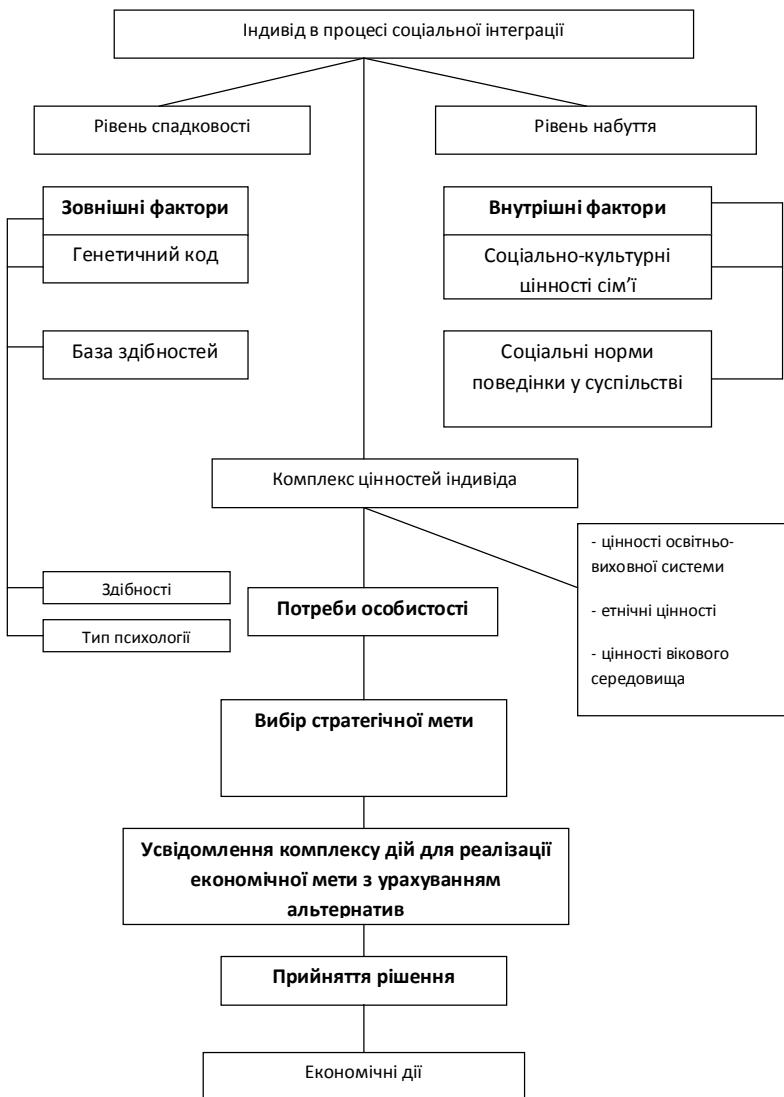


Рис. 2. Модель мотивації діяльності інтегрованого індивіда

Метою даної статті не є конкретний розгляд цього питання, але на закінчення можна сказати, що індивід, як істота споконвічно біологічна, у першу чергу засвоює ті надбані фактори, які близькі його внутрішній природі.

У той же час природа коригується в процесі соціалізації індивіда. Під цінністю ми розуміємо проекцію на індивідуальні властивості індивіда суспільно-визнаних установок. Ціннісний набір індивіда здобуває в результаті участі в створенях суспільством інститутах: родина, релігія, національно-етнічна спільність та ін.

У психології споживання одна з найважливіших ролей належить історико-географічному фактору. Він впливає на вибір життєвого стандарту, на оцінку власних досягнень, на визначення стратегічних цілей розвитку й т. ін. При розгляді національної системи особистого споживання не можна його ігнорувати. Не говорячи вже про те, що в просторових системах особистого споживання явно простежуються особливості європейського й азіатського способів виробництва, які відображаються на всіх відносинах споживання. Звідси необхідно звертати увагу на національні традиції, звички, звичаї, які лежать в основі всіх національно-соціальних інститутів. Без врахування цього управління мотивацією поведінки індивідів неможливе.

Література:

1. Маршалл А. Принципы экономической науки. Том 1., кн. 1. – М.: Изд. Группа Прогресс Универс, 1993. – С.69-84, 207.
2. Пигу А. Экономическая теория благосостояния. – М.: Прогресс, 1985. Гл. 10, р. 7.
3. Шульгина Л.В. Личное потребление и его формы (экономический и психологический аспекты). – Воронеж: Воронеж. гос. технол. акад., 2002. – 240 с.

Н.І. Ігнатович, канд. екон. наук, доц.

МОРАЛЬНО-ЕТИЧНА ПАРАДИГМА У РОЗВИТКУ ЕКОНОМІЧНИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

У статті розглядається розвиток економічних досліджень у морально-етичній парадигмі. Обґрунтовується важливість подолання традиційного методологічного підходу неокласиків до економічних досліджень з позиції «чистої економічної логіки» у сучасній соціально-інституціональній теорії та у філософії господарства.

The article deals with development of economic studies in the moral and ethical paradigm. It bases important significance of overcoming of orthodox neoclassical methodological approach to economics as «pure economic logic» in the modern social institutionalism and philosophy of economy.

Ключові слова: економічні дослідження, морально-етична парадигма, чиста економічна логіка, ціннісна орієнтація, нормативний підхід, соціальний інституціоналізм, філософія господарства.

The key words: economic studies, moral and ethical paradigm, pure economic logic, axiological orientation, normative approach, social institutionalism, philosophy of economy.

Проблеми визначення напрямів, пріоритетів, темпів, рушійних сил, механізмів та вирішальних детермінант економічного розвитку традиційно перебувають у центрі уваги економічних досліджень, являючи собою ті кардинальні питання, навколо яких постійно точиться гострі теоретичні дискусії між представниками різних напрямів економічної, філософської та соціальної думки починаючи від античних часів і до сьогодення. У процесі її еволюції неодноразово відбувалася радикальна зміна домінуючої концепції сприйняття (парадигми) трактування соціального і, зокрема, економічного розвитку, його цілей, домінант і напрямів, яка була зумовлена не лише динамікою економічної та соціальної реальності, але і зміною методології її дослідження, кардинальною трансформацією загальної картини сприйняття світу, людини і соціуму, еволюцією соціальної та моральної філософії з їх системою визначальних цінностей. Розглядаючи провідні етапи розвитку економічної думки, видатний російський економіст М.Д. Кондратьєв підкреслював, що основна боротьба між її різними напрямами здійснювалася у площині особливостей їх ціннісних орієнтацій і, зокрема, розуміння соціальних ідеалів економічного розвитку [1, с.270-273].

Особливістю давньогрецької думки було притаманне їй переважно етичне сприйняття соціального світу й економічного життя як його складової компоненти. У відповідності до цього доводилося, що для всіх складових соціуму існує єдина мета, яка саме і об'єднує людей у суспільство. Ця основна мета – сприяти зміцненню доброї волі. Так, Епікур зазначав, що саме етика не лише зумовлює критерії оцінки людської поведінки, але і визначає провідні цілі суспільного життя, забезпечуючи його цілісність. Analogічним чином за часів Середньовіччя вважалося, що єдність і цілісність соціуму

забезпечувалася передусім за допомогою позаекономічних чинників. Економіка не розглядалася як визначальна сфера суспільного життя, що зумовлює та інтегрує в єдину систему всі інші його складові.

Таким чином, для античної та середньовічної думки характерним було сприйняття економіки не як особливої, відокремленої від інших та провідної сфери, що визначає основоположні пріоритети розвитку всього соціуму, а як його невід'ємної складової, розвиток якої був підпорядкований іншим сферам та зумовлений, в першу чергу, позаекономічними інститутами та духовними і морально-етичними цінностями, які виступали домінантами цілісного соціуму. Економіка у цьому світорозумінні ще не отримала самостійного значення саме тому, що не сприймалася як джерело соціально важливих цінностей [2, с. 67]. Тобто соціальне життя розумілося як цілісність, його складові не були диференційовані у відокремлені елементи. Органічна єдність соціуму, включаючи економіку, забезпечувалася духовними, морально-етичними цінностями (передусім вимогами спільного блага), що виступали як провідна системоутворююча сила суспільного життя. Для характеристики такого стану економіки у цілісному соціумі К.Полані запровадив термін «укоріненість» як альтернативу поняттю «автономна економіка», підкреслюючи, що саме «укорінена» економіка була органічною частиною традиційного суспільства за докапіталістичної доби [3, с. 65].

Протилежне розуміння економіки як автономної самодостатньої системи, що визначає цілепокладання власного розвитку і підкорює цьому цілепокладанню інші неекономічні сфери суспільного життя, відповідало об'єктивному процесу стрімкого розвитку ринкової економіки на етапі первісного нагромадження капіталу та капіталізму епохи вільної конкуренції з притаманним йому домінуванням механізму стихійного саморегулювання, що забезпечував постійну раціоналізацію господарювання через автоматично діючий ціновий механізм співставлення витрат і результатів. Цей об'єктивний процес раціоналізації економічного розвитку був органічно пов'язаний з докорінними зрушеннями у духовному житті Західної Європи, викликаними епоховою Відродження та Реформації. Ці зрушенння полягали у руйнації провіденціально-релігійного сприйняття матеріального, соціального та духовного світу, у його десакралізації та «розчаклуванні» (за висловом М.Вебера). Важливим наслідком цих зрушень стало виникнення новоєвропейської науки, що мала на меті раціоналістичне пізнання світу на основі пріоритетності аналітичних методів досліджень. Намагаючись злагодити існуючий світ, новоєвропейська наука з часів Р.Декарта почала розривати його цілісність на окремі елементи, протиставляючи в процесі досліджень суб'єкта об'єкту, розділяючи матерію і дух, раціональне і іrraціональне, знання та етику. Наслідком розвитку науки стає отримання чистого від моральних цінностей, етично нейтрального знання.

Таким чином, виникнення ціннісно нейтральної, відділеної від етично-моральних норм науки було пов'язано зі знищеннем провіденціально-релігійного сприйняття матеріального, соціального та духовного світу, притаманного античності та середньовіччю. Поступово відбувалася секуляризація європейського суспільства

(передусім у країнах з домінуванням протестантської конфесії), що зумовило перетворення науки на вищий духовний авторитет цього суспільства. У відповідності до цієї загальної тенденції розвитку новоєвропейської науки зазнала кардинальних змін і методологія економічних досліджень, яка до цього спиралася на принципи моральної філософії.

На ранніх етапах свого існування як самостійної науки економічна теорія, яка зародилася саме всередині моральної філософії, ще продовжувала здійснювати свої дослідження на її методологічному підґрунті, пов'язуючи предмет економічних досліджень з основними положеннями етики. Так, А.Сміт у своїх дослідженнях економічних проблем спирається на морально-етичне сприйняття соціально-економічної дійсності, використовуючи науковий метод свого вчителя Ф. Хатчесона, який висвітлював «Принципи економіки і політики» лише як один з розділів загальної роботи, що мала назву «Короткий вступ до моральної філософії». І хоча А.Сміт створив теоретичну модель меркантильної, економічної людини, яку заклав в основу досліджень ринкової економіки, у своїй праці «Теорія моральних почуттів» він виходив з того, що «безкорисливі мотиви моральних дій» вищі за «егоїзм індивідів». Проте пізніше морально-етичні основи політичної економії все більше усуваються з предмета її дослідження.

Розроблена А.Смітом модель економічної людини як ізольованого атома, індивіда, подібного до безлічі інших, поведінка яких запрограмована детермінованою цільовою функцією, спрямованою на максимізацію результату господарювання, перебувала у суперечності з холістичним сприйняттям людини як невід'ємної частини цілісного та єдиного суспільного організму, в якому кожна людина, виконуючи особливу функцію, пов'язана з іншими множиною різноманітних соціальних зв'язків. Застосування економічним лібералізмом цієї абстрактної моделі економічної людини, зумовлюючи розрив цілісності і взаємозв'язку різних сторін людського життя, стає методологічним підґрунтям розуміння економіки не як лише однієї з усіх взаємопов'язаних сфер соціуму, що відчуває вплив та обмеження з боку інших складових суспільного життя, а як цілком автономної, самодостатньої, абсолютною домінуючої детермінанти всіх інших складових соціуму. Такий методологічний підхід лежав, зокрема, в основі обґрунтування етично нейтрального характеру економічного аналізу, який здійснили в процесі розвитку економічного лібералізму наприкінці XIX – на початку XX ст. представники неокласичного напряму економічної теорії. Засновники цього напряму, і особливо Л.Вальрас, розмежовуючи розуміння економічної теорії як моральної дисципліні і як чистої науки, яка відбиває загальну логіку економічного процесу, абсолютно перевагу у своїх теоретичних дослідженнях стали надавати останній. Пізніше цей підхід був сприйнятий і іншими напрямами економічної думки, які виникли у XX ст. У такий спосіб ціннісно нейтральна, формалізована, абстрактно-дедуктивна, «чиста» теорія зумовила базову методологію ортодоксальних напрямів економічної науки, які визначили «mainstream» її розвитку у XX сторіччі.

Альтернативний методологічний підхід був запропонований представниками соціального інституціоналізму, які поставили перед економічною наукою важливе завдання – створити «нову політичну економію», яка мала відродити зв'язок економічної теорії з етикою. На початку 70-х років ХХ ст. відомий шведський економіст, Нобелівський лауреат (1974 р.) Г.Мюрдалль у праці під символічною назвою «Проти потоку», висловлюючи позиції соціального інституціоналізму, виступає проти домінуючої методології ортодоксальної економічної теорії: «Економічна теорія ніколи не може бути нейтральною і у позитивному сенсі «об'єктивною» [4, р.vi]. І далі він наголошує, що «економічна теорія є моральною науковою» [4, р.vii]. У своїх дослідженнях Г.Мюрдалль розглядає в якості головного чинника економічного розвитку суспільства його економічну культуру, або «господарську ментальність», яку розуміє як систему соціально-класових, національно-етнічних та релігійно-конфесійних ціннісних орієнтацій та звичок.

Піддавши критиці традиційну ліберальну філософію, яка базується на визнанні спонтанного характеру економічного розвитку, соціальний інституціоналізм протиставив їй філософію керованого розвитку суспільства і поставив на меті необхідність розробки конструктивної теорії, спрямованої на розв'язання реальних економічних проблем та забезпечення управління еволюцією суспільства за допомогою держави. При цьому для соціального інституціоналізму притаманне принципово відмінне від економічного лібералізму розуміння ідеального стану та спрямування економічного розвитку.

Для неокласичної економічної теорії ідеальним станом, до якого спонтанно прямує економічна система, є стан економічного оптимуму, тобто загальної ринкової рівноваги, досягнення якої за умов досконалої конкуренції стає об'єктивно зумовленою, детермінованою законами саморегулювання метою економічного розвитку, що полягає у максимізації економічного добробуту. Такий підхід визначається розумінням ринку як об'єктивного, стихійно діючого механізму спонтанного узгодження конкуруючих цілей всіх економічних суб'єктів. При цьому ринок визначає лише результуючу індивідуальних дій всієї множини відокремлених самостійних господарських одиниць, кожна з яких має свій особливий вектор розвитку. Один з найвидатніших представників економічного лібералізму ХХ ст. Ф. фон Хайек наголошував, що пов'язуючи різноманітні конкурючі цілі господарюючих суб'єктів, ринок не гарантує, які саме з них будуть досягнуті, оскільки в межах ринкової системи відсутня будь-яка єдина шкала цінностей [5, р.44]. Тобто ринок як спонтанно діючий механізм саморегулювання суперечливих дій самостійних господарських одиниць, керованих метою максимізації прибутку, виступає як етично нейтральний спосіб узгодження різноспрямованих та протилежних економічних інтересів, а економічна система уявляється не як цілісний організм, у якому розвиток окремих елементів слугує розвитку єдиної цілісності і забезпечується її ціннісними пріоритетами, а як об'єднана лише ринковими зв'язками механічна сукупність окремих, автономних суб'єктів господарювання, яка виключає єдине свідоме цілепокладання, а відтоді і єдину ціннісну орієнтацію. У відповідності до

цього неокласики та їхні сучасні послідовники в супереч з поглядами інституціоналістів вважають, що економічну теорію не можна розглядати як «моральну науку», вона має суто позитивний характер, тобто її висновки не можуть містити будь-яких оцінювальних суджень. Так, відомий засновник монетаризму М.Фрідмен підкреслював, що економічна теорія як позитивна наука виконує передусім прогнозичну функцію, включаючи будь-які нормативні або етичні судження [6, с. 55].

Всупереч з цим представники соціального інституціоналізму, виходячи з необхідності подолання дихотомії позитивного та нормативного в економічних дослідженнях, наполягають, що у своїх намаганнях розв'язати реальні проблеми сучасної економічної дійсності економічна теорія повинна спиратися на нормативні ціннісні судження. На відміну від ортодоксальних напрямів сучасної економічної думки соціальний інституціоналізм розглядає економіку не як адитивну систему, тобто просту сукупність ізольованих, не пов'язаних соціальними зв'язками самостійних господарських суб'єктів, єдність якої забезпечується лише внаслідок стихійної реалізації інтегруючої функції ринкових зв'язків, а як єдиний організм, цілісність якого забезпечується нормативно-циннісною детермінантою. Подолання соціальним інституціоналізмом механістичного розуміння сутності економічної системи, що є наслідком його відмови від принципів методологічного індивідуалізму, і застосування на основі принципів методологічного холізму у дослідженнях економічних систем моделі соціального організму зумовили увагу інституціоналістів до поняття норми та свідомого цілепокладання соціально-економічного розвитку. Для соціального інституціоналізму, що заперечує спонтанний, об'єктивно детермінований характер економічного розвитку, вкрай важливою є проблема визначення його суспільних цілей, оскільки свідоме цілепокладання виступає як необхідна умова забезпечення державою керованого характеру економічного розвитку, а його реальні результати значною мірою стають наслідком свідомого визначення державою пріоритетів соціально-економічного розвитку з позицій суспільного блага.

Таким чином, оскільки економічний розвиток інтерпретується не як спонтанний процес, подібний до природничих, а як керований державою і цілеспрямований, що передбачає свідому постановку цілей, його необхідно розглядати з точки зору висування соціально-економічного ідеалу у певній морально-етичній парадигмі. Як писав видатний російський філософ Б.Т.Вишеславцев: «Вибір цілі не є дещо випадкове, абсолютно невизначене, хоча він і свободний. Але свобода має свою закономірність, відмінну від закономірності природи. Існують необхідні цілі, але це інша необхідність, відмінна від необхідності природи. Це є необхідність належного, а не існуючого... В основі кожної постановки цілі, кожної дії та рішення лежить (свідомо чи несвідомо) судження про цінність» [7, с. 655]. При цьому економічна теорія виступає як прикладна етика, цінності та соціально-економічні ідеали якої пов'язані з певною моральною філософією, що визначає особливості національного духу. «І кожна нація, і кожна культура,- стверджує Б.Т.Вишеславцев,- має свою систему цінностей, яку вона «культує», і свою вищу цінність і «святиню», яку вона релігійно шанує» [7, с. 656].

Подібний методологічний підхід в економічній думці був розвинутий прихильниками філософії господарства, яка розглядає економічні проблеми через призму різноманітних зв'язків людини не лише з природою, але і з соціумом, його духовними домінантами, тобто у соціокультурній і, зокрема, морально-етичній парадигмі. Сучасний російський науковець Л.Тутов підкреслює, що «філософія господарства передбачає розгляд культурних, у тому числі моральних, релігійних мотивів, що впливають на поведінку людей у сфері господарства, і розкриває провідну роль етичного аспекту у дослідженні найрізноманітніших явищ і процесів у господарстві» [8, с. 131]. Розглядаючи господарство у всій його багатоманітності та цілісності, філософія господарства виходить за межі сухо економічного буття, поєднуючи його з вищими метафізичними цінностями та смислами. При цьому якщо соціальний інституціоналізм розглядає економічні проблеми в аксіологічній, морально-етичній парадигмі, цінності якої зумовлені філософією прагматизму, що має традиційний для сучасного Заходу науково-раціоналістичний характер, то філософія господарства ставить на меті пов'язати раціоналістичний науковий підхід до економічних досліджень з релігійно-провіденціальним, духовним наповненням морально-етичних норм та ідеалів соціально-економічного розвитку.

Література:

1. Кондратьев Н.Д. Основные проблемы экономической статики и динамики: Предварительный эскиз.- М.: Наука, 1991
2. Див. Институциональная экономика/ Под рук. акад. Д.С.Львова.- М.: ИНФРА-М, 2001
3. Див. Чернецький Ю. Сучасний соціологічний інституціоналізм і «нова економічна соціологія» як напрями дослідження проблем економіки. – Економіка України, 2004, №5
4. Myrdal G. Against the Stream.- N.Y., 1973
5. Butler E. Hayek, His Contribution to the Political and Economic Thought of Our Time. – London, 1983
6. Див. Гурова И.П. Этика международных экономических отношений. – М.: Дело, 2004
7. Вышеславцев Б.П. Кризис индустриальной культуры. Избранные сочинения. – М.: Астрель, 2006
8. Тутов Л. Проблема управления в философии хозяйства. – Вопросы экономики, 2003, №8

Л.Г. Ткаченко, канд. екон. наук, доц.

НЕКОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІ ВЕРСТВИ НАСЕЛЕННЯ НА РИНКУ ПРАЦІ УКРАЇНИ

Аналізуються групи населення, для яких існують найвищі ризики соціального виключення внаслідок низької конкурентоспроможності на ринку праці України.

Analyzes the groups for which there is the highest risk of social exclusion due to low competitiveness in the labour market in Ukraine

Ключові слова: ринок праці, безробіття, конкурентоспроможність, соціальне виключення

Keywords: labour market, unemployment, competitiveness, social exclusion

Право на працю належить до основоположних прав людини, при цьому зайнятість розглядається як основний засіб запобігання не тільки бідності, а й соціального виключення. Участь у ринку праці та зайнятість створюють необхідні умови для забезпечення економічного зростання, матеріального добробуту і достатнього життєвого рівня, відкривають широкі можливості соціалізації і відносяться до основних форм участі в суспільному житті [1, с. 232-233]. З огляду на це, особливої уваги потребує дослідження найбільш уразливих груп населення, низька конкурентоспроможність яких зумовлює високий ризик соціального виключення в економічній сфері, зокрема щодо зайнятості.

Ліквідація безробіття в СРСР вважалася великим завоюванням радянської влади. Зайнятість у суспільному виробництві була обов'язковою для всього працездатного населення, наслідком чого стала її низька продуктивність. Ринкові трансформації, що збіглися в часі з розпадом СРСР і проголошенням незалежності України, призвели до кардинальних змін у сфері зайнятості. У період між переписами населення 1989 і 2001 років чисельність зайнятих в Україні зменшилася на 10,5 млн., а їх питома вага у загальній кількості населення – з 50% до 32%. Істотне зниження рівня зайнятості населення відбулося в усіх вікових групах. Частково це пояснюється скасуванням обов'язкової трудової повинності, збільшенням тривалості навчання (повна середня освіта стала обов'язковою, масового характеру набула вища освіта), але також – становленням ринку праці, зокрема формуванням контингенту безробітних.

Юридичне визначення і офіційний моніторинг безробіття були запроваджені в 1991 р. Законом України "Про зайнятість населення". Визначення безробітних в національному законодавстві є більш жорстким порівняно зі стандартним визначенням Міжнародної організації праці (МОП) за рахунок введення додаткових критеріїв – обмеження віку передом працездатності, підтвердження відсутності особистих доходів, факт реєстрації в державній службі зайнятості, виключення окремих груп населення. Хоча інформаційними та консультаційними послугами державної служби зайнятості мають право безкоштовно користуватися абсолютно всі категорії громадян,

отримати офіційний статус безробітного можуть далеко не всі люди, які відповідають критеріям безробітних МОП.

Очікуючи погіршення ситуації в кризових умовах, у грудні 2008 р. був прийнятий Закон України "Про внесення змін до деяких законів України щодо зменшення впливу світової фінансової кризи на сферу зайнятості населення", яким передбачено ще деякі додаткові умови для отримання статусу офіційного безробітного та допомоги по безробіттю (зокрема готовність до участі у загальнодержавних оплачуваних роботах, якщо така робота є підходящою). Найбільш відчутно ці "нововведення" торкнулися сільського населення: протягом 2009 р. чисельність зареєстрованих безробітних, які проживають у сільській місцевості, зменшилася більш ніж у два рази, а їх питома вага в загальній кількості зареєстрованих безробітних знизилася з 51% до 40%.

Поза сумнівом, щедра роздача допомоги по безробіттю може підривати мотивацію населення до зайнятості, однак запровадження дедалі більш жорстких вимог створює додаткові ризики соціального виключення для фактично безробітних громадян. Співвідношення показників зареєстрованого й фактичного безробіття, що у роки економічного зростання становило близько 50%, у 2009 р. знизилося до 30%, тобто менше третини безробітних мали офіційний статус таких (табл. 1). Рівень безробіття за методологією МОП сягає 9% економічно активного населення (тобто майже кожен десятий учасник ринку праці не зміг реалізувати свої наміри щодо роботи), тоді як за даними державної служби зайнятості ця величина не перевищує 3%.

Таблиця 1. Безробіття в Україні (в середньому за рік)

	2000	2005	2006	2007	2008	2009
Чисельність безробітних, зареєстрованих державною службою зайнятості, тис.	1 178,7	891,9	784,5	673,1	596,0	604,4*
Чисельність безробітних за методологією МОП (фактичне безробіття), тис.	2 655,8	1 600,8	1 515,0	1 417,6	1 425,1	2 000*
Співвідношення зареєстрованого й фактичного безробіття, %	44	56	52	47	42	30

Джерело: Офіційний web-сайт Держкомстату України <http://www.ukrstat.gov.ua>

*Дані за 2009 р. – авторська оцінка.

Традиційно до найбільш уразливих категорій населення на ринку праці відносять молодь, головним обмеженням конкурентоспроможності якої є відсутність або недостатній досвід роботи та її пошуків. В Україні молоді люди віком 15-24 років становлять близько чверті загального числа безробітних, а їх рівень безробіття майже вдвічі перевищує середній показник по всьому населенню (табл. 2). З огляду на важливість працевлаштування як запоруки успішної соціалізації, національне законодавство передбачає деякі додаткові заходи щодо створення робочих місць для

молоді, однак ці заходи носять переважно адміністративно-формальний характер і малоєфективні. На нашу думку, мотивація роботодавців приймати на роботу осіб, які шукають перше робоче місце або мають велику перерву в стажі, потребує економічного підкріплення, зокрема шляхом встановлення спеціального розміру мінімальної заробітної плати (75-80% від загального) на перші 3-6 місяців роботи таких осіб. Подібна практика дає можливість роботодавцям певним чином компенсувати збитки від прийняття на роботу менш конкурентоспроможних осіб, і широко використовується в розвинутих країнах [2].

Таблиця 2. Повікові рівні безробіття (за методологією МОП)
у I півріччі 2009 р., %

	Все населення	Жінки	Чоловіки	Міське населення	Сільське населення
Все населення (15-70 років)	9,1	7,3	10,8	9,6	7,8
Населення працездатного віку (15-54/59 років)	9,9	8,2	11,3	10,3	9,0
в тому числі за віковими групами:					
15-24	16,9	13,0	19,9	19,0	13,1
25-29	10,6	9,7	11,3	11,0	9,2
30-39	9,0	7,4	10,5	9,2	8,5
40-49	8,1	7,0	9,4	8,5	7,4
50-59	6,4	4,7	8,1	6,3	6,6
60-70	0,1	0,0	0,1	0,1	0,0
Співвідношення повікових рівнів безробіття із середнім по групі, %:					
15-24	186	178	184	198	168
25-29	116	133	105	115	118
30-34	99	101	97	96	109
35-39	89	96	87	89	95
40-49	70	64	75	66	85
50-59	1	0	1	1	0
60-70	0	0	0	0	0

Джерело: "Статистично-аналітичний огляд стану ринку праці у I півріччі 2009 р.", офіційний web-сайт Держкомстату України <http://www.ukrstat.gov.ua>

Оскільки найбільшого впливу кризи зазнали види економічної діяльності, де переважає зайнятість чоловіків – промисловість та будівництво, – безробіття жінок у 2009 р. по всіх вікових групах істотно нижче, ніж у чоловіків. Але виходячи із спостережень відносно благополуччя 2000-2008 рр., можна зробити висновок, що найчастіше під дискримінацією при прийомі на роботу підпадають жінки в активному

дітородному віці (15-29 років) та у передпенсійному віці – нижча межа пенсійного віку вже після 40 років прирікає жінок на "не перспективність" з погляду роботодавців.

Порівнюючи показники безробіття міського й сільського населення, слід враховувати, що згідно з методологією МОП та програмою обстеження економічної активності населення, до зайнятих відносяться люди, які працюють в особистих селянських господарствах за умови хоча б часткового продажу виробленої продукції. За рахунок зайнятості у напівнатуральному сільському господарстві рівень безробіття сільського населення (у першу чергу – молоді) істотно нижчий, ніж у містах.

Рівень безробіття значною мірою залежить від здобутої освіти. Найнижчий рівень безробіття спостерігається у людей з повною вищою освітою, незалежно від статі і місця проживання; найвищий – у осіб з базовою вищою освітою (особливо жінок і міських жителів), оскільки в цю групу входять переважно молоді люди, які отримали ступінь бакалавра, і, швидше за все, продовжують навчатися далі, шукаючи собі роботу. Більше половини безробітних мали повну середню загальну освіту. Серед чоловіків і сільських жителів питома вага цієї освітньої групи сягає близько 60%, що пов'язано з їх більш низьким освітнім потенціалом [3]. Таким чином, вже нині конкурентоспроможність на ринку праці здатна забезпечити лише повна вища освіта.

Стосовно причин безробіття, найбільший ризик соціального виключення мають дві групи: звільнені з економічних причин (раптова втрата роботи з незалежних від людини обставин) і невлаштовані після закінчення навчального закладу (відсутність досвіду). За період економічного зростання в Україні звільнення з економічних причин перестало бути головною причиною безробіття. Питома вага цієї причини скоротилася з 40,2% у 2000 р. до 28,1% в 2008 р. (табл. 3). Проте фінансово-економічна криза внесла свої корективи: за підсумками 1 півріччя 2009 р. майже половина (48,6%) стали безробітними саме з цієї причини.

Таблиця 3. Безробітні (за методологією МОП) за причинами незайнятості, %

	Всього	Вивільнені з економічних причин	Звільнені за власним бажанням	Не працевлаштовані після закінчення навчання	Звільнені у зв'язку із закінченням строку контракту	Інші причини
2000	100,0	40,2	29,8	18,3	5,1	6,6
2001	100,0	37,1	33,8	17,5	4,8	6,8
2002	100,0	33,6	37,5	16,8	5,6	6,5
2003	100,0	33,2	38,9	15,6	5,9	6,4
2004	100,0	32,9	37,8	18,0	3,6	7,7
2005	100,0	31,3	35,1	16,3	7,7	9,6
2006	100,0	30,0	37,4	17,0	10,3	5,3
2007	100,0	28,9	38,2	17,4	10,3	5,2
2008	100,0	28,1	38,6	18,3	10,9	4,1
I півріччя 2009	100,0	48,6	25,7	11,5	9,5	4,7

Джерело: Офіційний web-сайт Держкомстату України <http://www.ukrstat.gov.ua>

Питома вага випускників навчальних закладів серед безробітних доволі стабільна (16-18%¹), і ця причина безробіття не має чітко вираженої локалізації у гендерному чи поселенському аспектах. Враховуючи, що упродовж 2000-2008 рр. вищі навчальні заклади збільшили випуск фахівців у півтора рази, а загальні обсяги безробіття скоротилися вдвічі, слід відзначити певне загострення хронічної проблеми працевлаштування випускників.

Частка випускників навчальних закладів серед безробітних значною мірою обумовлює стабільність представництва це однієї уразливої категорії – це особи, які раніше не мали роботи, тобто ті, хто шукає своє перше робоче місце (їх частка становить близько 22% [3]). Будучи новачками на ринку праці, вони не мають досвіду роботи і набувають тільки перший досвід її пошукув, тому для них збільшується ризик затягування періоду безробіття і, відповідно, соціального виключення.

Інша уразлива категорія безробітних за ознакою тривалості періоду незайнятості – особи з великою перервою в роботі (більше 1 року), що пов'язано з частковою втратою кваліфікації, послабленням соціальних зв'язків тощо. Протягом 2000-2008 рр. завдяки покращенню можливостей працевлаштування структурна частка безробітних з перервою в роботі понад 1 рік зменшилася з 50,4% до 22,4%. Поряд з цим спостерігалася позитивна тенденція до збільшення питомої ваги безробітних з короткочасною (до 3-х місяців) перервою в роботі, яка зросла більше ніж утрічі.

Важливим досягненням періоду економічного зростання слід вважати скорочення середньої тривалості пошуку роботи з 10 місяців у 2000-2002 рр. до 6 місяців в 2006-2008 рр. (табл. 4). З погляду проблеми соціального виключення особливо слід зазначити, що це скорочення відбулося за рахунок зменшення питомої ваги довготривалого безробіття (12 місяців і більше) з 55,4% у 2000-2001 роках, до 20,6% в 2008 р., з одночасним збільшенням короткочасного (до 3-х місяців) безробіття з 14,2% у 2001 р. до 45,4%. Близько 80% осіб з контингенту довготривалого безробіття – міські жителі, оскільки для сільського населення паліативною формою занятості є особисте селянське господарство.

Важливе значення при вивченні конкурентоспроможності різних груп населення на ринку праці має аналіз способів пошуку роботи, котрі характеризують коло спілкування і соціальних зв'язків, до яких людина може звернутися у разі потреби працевлаштування, можливості задіяти різні інформаційні канали та джерела (рис. 1). Серед безробітних України найбільш популярними способами пошуку роботи є звернення до державної служби зайнятості (42% безробітних) і пошук через неформальні соціальні мережі – родичів, друзів, знайомих (35%). Меншою мірою застосовуються звернення через пресу, оголошення (13%) і прямі контакти з

¹ Вагомість цієї причини у I півріччі 2009 р. менша, оскільки у більшості вищих навчальних закладах випуск припадає на кінець червня.

роботодавцями (8%), і дуже рідко безробітні звертаються до послуг приватних агентств зайнятості (1%).

Таблиця 4. Безробітні (за методологією МОП) за тривалістю пошуків роботи, %

	Всього	в тому числі за тривалістю пошуків роботи:				Середня тривалість пошуку роботи, місяців
		до 3 місяців	от 3 до 6 місяців	от 6 до 12 місяців	12 місяців і більше	
2000	100,0	14,8	11,7	18,1	55,4	10
2001	100,0	14,2	11,1	19,3	55,4	10
2002	100,0	15,3	11,6	19,9	53,2	10
2003	100,0	17,0	12,9	20,1	50,0	9
2004	100,0	25,8	15,2	16,5	42,5	8
2005	100,0	33,1	20,4	16,7	29,8	7
2006	100,0	36,3	21,7	16,2	25,8	6
2007	100,0	39,1	22,0	15,9	23,0	6
2008	100,0	45,4	19,9	14,1	20,6	6

Джерело: Стат. Сб "Економічна активність населення України", офіційний web-сайт Держкомстату України <http://www.ukrstat.gov.ua>

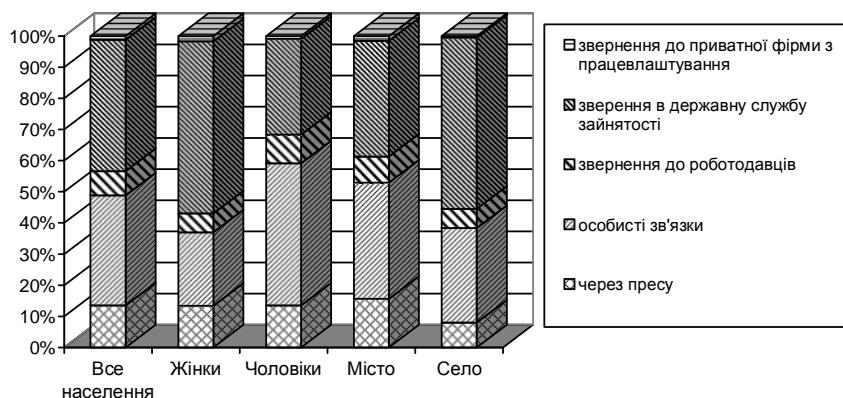


Рис. 1. Розподіл безробітних за способами пошуку роботи, 2008 р., %

Джерело: Економічна активність населення України, 2008: Стат. зб. – К.: Держкомстат України, 2008. – 300 с.

Жінки найчастіше в пошуках роботи звертаються до державної служби зайнятості (55% загального числа безробітних жінок). Чоловіки намагаються, передусім, використовувати особисті зв'язки (45% з них шукали роботу саме таким чином), але у зв'язку з кризою теж стали частіше звертатися до державної служби зайнятості. Якщо у 2005 – 9 місяцях 2008 рр. частка чоловіків серед зареєстрованих безробітних не

перевищувала 35-38%, то наприкінці 2008 р. вона збільшилася до 46% і нині залишається на такому рівні.

Міські жителі рівною мірою зверталися до державної служби зайнятості та використовували свої особисті зв'язки (по 37% на кожен із цих способів). Сільські жителі найбільш лімітовані в способах пошуку роботи, що пов'язано зі слабким розвитком комунікацій, обмеженим доступом до інформації, низькою якістю соціальних мереж. Тому головним способом пошуку роботи для них залишається звернення до державної служби зайнятості (55% загального числа сільських безробітних). Оскільки економічне зростання локалізувалося переважно в урбаністичній сфері, а в сільській місцевості проблема працевлаштування дедалі загострювалася, у 2005–2008 рр. сільські мешканці становили більше половини контингенту безробітних. Як уже зазначалося, запровадження більш жорстких умов для претендентів на допомогу по безробіттю призвело до різкого скорочення кількості сільських мешканців серед зареєстрованих безробітних (з 426,6 тис. осіб наприкінці 2008 р. до 212 тис. осіб наприкінці 2009 р.). Хоча вплив кризи на аграрну галузь не такий відчутний, можливості зайнятості для сільських мешканців аж ніяк не покращилися, що зумовлює для них зростання ризику соціального виключення.

Окрім безробітних, особливої уваги при дослідженні груп ризику соціального виключення за можливостями зайнятості потребують так звані "зnevірені", – люди, які припинили пошуки роботи, оскільки втратили надію її знайти. Високий ризик соціального виключення для цієї групи населення визначається тим, що вони взагалі перестають брати участь у ринку праці (потрапляють до складу економічно неактивного населення), тоді як пошук роботи, безсумнівно, відноситься до форм участі в суспільному житті. Як правило, відчай знайти роботу є наслідком, продовженням довготривалого безробіття вже в новому статусі – економічної неактивності.

За період економічного зростання питома вага зневірених скоротилася з 5,3% до 1,1% економічно неактивного населення. Однак під впливом кризи їх число стало збільшуватися і за підсумками I півріччя 2009 р. досягло майже 200 тис., що на чверть більше, ніж у I півріччі 2008 р. Крім того, збільшилася кількість людей, які не знали, де і як шукати роботу, чи як організувати власний бізнес, або були впевнені, що знайти підходящу роботу в даний момент просто неможливо. Як і у випадку із зневіреними, для цих людей існує реальна загроза соціального виключення, оскільки вони відмовляються від активної позиції на ринку праці і покидають ряди робочої сили. Разом із зневіреними, число таких найбільш уразливих категорій економічно неактивного населення склало в I півріччі 2009 р. 367 тис. осіб, або майже 3% загальної чисельності населення за межами ринку праці.

У загальній кількості зневірених і дезорієнтованих на ринку праці громадян 55% складають сільські жителі, тоді як їх питома вага в загальній чисельності економічно неактивного населення – всього лише 28%, тобто в сільській місцевості це явище зустрічається в два рази частіше. При цьому і серед сільського, і серед міського

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 22

економічно неактивного населення найбільший відсоток зневірених спостерігається у вікових групах 30-49 років.

Чоловіки становлять майже 55% зневірених і дезорієнтованих, у той час як їх питома вага в загальній чисельності економічно неактивного населення не досягає й 40%. Причому найчастіше зневіреними себе називають молоді люди 25-34 років, які зазвичай є найбільш конкурентоспроможним контингентом. Це дає підстави стверджувати, що в багатьох випадках під "розчаруванням" приховується демонстративна відмова від участі в ринку праці через завищенні вимоги до заробітної плати або інших умов зайнятості. Серед жінок зневірені найчастіше зустрічаються у віковій групі 40-49 років, що ще раз підтверджує особливу вразливість жінок передпенсійного віку з погляду ризику соціального виключення.

Література:

1. Людський розвиток в Україні: інноваційний вимір / за ред. Е.М. Лібанової. – К.: Ін-т демографії та соціальних досліджень НАН України, 2008. – 316 с.
2. John Martin. The minimum wage: Making it pay / OECD Directorate for Employment, Labour and Social Affairs. – Офіційний веб-сайт Організації економічного співробітництва для розвитку (ОЕСР) <http://www.oecd.org>
3. Економічна активність населення України, 2008: Стат. зб. – К.: Держкомстат України, 2008. – 300 с.

В.М. Шаповал, канд. екон. наук, доц.

ВПЛИВ РЕЛІГІЇ НА ФОРМУВАННЯ ДІЛОВОЇ ЕТИКИ

Стаття присвячена дослідженю впливу різних релігійних систем на формування ділової етики. Доведено, що в етика українського бізнесу – явище складне й суперечливе. На нього впливають різні сили, етичні традиції й системи цінностей, тому що в українському бізнесі зайнята велика кількість людей різного віросповідання. Незважаючи на це, особливості етики вітчизняного бізнесу значною мірою обумовлені православ'ям.

The article is devoted research of influence of the different religious systems on forming of business ethics. It is well-proven that in ethics of Ukrainian business is the phenomenon difficult and contradictory. Different forces, ethics traditions and systems of values, influence on him, because plenty of people of different religion is busy in Ukrainian business. Without regard to it, the features of ethics of domestic business are to a great extent conditioned orthodoxy.

Ключові слова: ділова етика, релігія, традиції, цінності, формування, вплив, чинники, православ'я, особливості.

Ключові слова: business ethics, religion, traditions, values, formation, influence, factors, orthodoxy, features.

Займаючись стихійною підприємницькою діяльністю протягом багатьох століть, люди дійшли висновку, що культурний і цивілізований бізнес зменшує витрати цієї діяльності. У межах бізнес-середовища кожного рівня існує своя власна ділова етика як система ціннісних орієнтацій, відносин і норм поведінки. В умовах глобалізації інформація і гроші стали міжнародними, а міжнародне ділове середовище управлюється сьогодні не тільки і не стільки державами, скільки глобальними компаніями. Лідерство на світових ринках глобальних компаній забезпечується перевагами використання ними ресурсів різних регіонів світу, – сировинних, трудових, інтелектуальних, капіталу. У свою чергу, використання таких ресурсів вимагає адаптації до місцевої культури найбільш конкурентних стилів і методів ділової поведінки. Це свідчить про те, що різні регіони світу мають свої, специфічні риси ділової поведінки, які формувалися тривалий період і зазнали впливу (як негативного, так і позитивного) багатьох чинників. Одним з таких чинників, які справили надзвичайно важливий вплив на становлення ділової етики, є релігія. Зважаючи на існування різних релігійних систем, ми можемо говорити про різні підходи до формування ділової поведінки. Відповідно, це дає підстави дослідити вплив окремих релігійних систем на формування ділової етики.

Проблемами ділової етики переймалися тісю чи іншою мірою завжди. Серед зарубіжних досліджень слід виділити, насамперед, праці А. Керолла, А. Маршалла, Ф. Найта, Г. Мюрдаля, М. Фрідмена, П. Хейне, Т. Веблена, які присвячені розгляду

проблем затвердження соціальної відповідальності у підприємницькому середовищі, тобто затвердження відповідної системи цінностей.

Разом з тим, досить складно виділити праці, які можна було б вважати сконцентрованими лише на вивченні проблем ділової етики. В основному, ми маємо справу з дослідженнями, присвяченими частіше за все економічним проблемам, у яких питання ділової етики можуть займати провідне місце, але не бути самоціллю.

Але і теоретики, і практики, які займаються проблемами ділової етики, дійшли висновку, що в її основі лежать універсалні цінності, які можна знайти в усіх значних світових релігіях. Певною мірою це так. Адже система норм і правил, що склалася сьогодні у сфері бізнесу, формувалася протягом тривалого історичного періоду, разом з розвитком цивілізації, на основі традицій і звичаїв, що виникали і закріплювалися.

Вперше детальний аналіз впливу релігії, зокрема, протестантизму, на формування економічних взаємовідносин зробив М. Вебер у своїй книзі «Протестантська етика і дух капіталізму», в якій він майже беззаперечно продемонстрував факт, про існування якого до нього лише неясно здогадувалися: на успіх окремих індивідів у підприємницькій діяльності великий вплив мають світоглядні ідеї, які вони поділяють [2].

Православні засади ведення господарства відображені у працях В. Великого, І. Златоуста, Н. Сорського, Й. Волоцького, митрополита Володимира (Богоявленського) та інших мислителів. Окремо варто виділити праці С. Булгакова, які були присвячені проблемі і поняттю господарства. Слід зазначити, що метою С. Булгакова було не вивчення православ'я та православного господарювання. Скоріше за все, він прагнув виправдати господарство для православної церкви і таким чином знайти мотиваційний імпульс для економіки. С. Булгаков – чи не єдиний представник релігійної філософії, який намагався послідовно і систематично зрозуміти проблему господарювання з точки зору православ'я. Спроби дослідити взаємовплив моральних релігійних норм православ'я та бізнесу були здійснені також Л. Толстим, О. Платоновим, Д. Расковим та іншими.

Дослідженням ісламської етики бізнесу займаються в основному зарубіжні фахівці: Р. Бікун, С. Накві, М. Сіддікі, Р. Улсон, Ч. Торрей. Їх праці містять багатий теоретичний матеріал у сфері діяльності ісламських фінансових інститутів.

Увагу до економічної діяльності тією чи іншою мірою проявляють усі релігії. Зокрема співпадають їх погляди на головну властивість власності, яка полягає у тому, що первісним і дійсним власником є Бог (незважаючи на те, як його описують у різних релігійних системах). Людина ж, отримуючи певний актив на термін свого життя, бере на себе функцію довірчого управління. Але ця довіра передбачає слідування волі власника. Іншими словами, господарська діяльність людини, яка використовує отриманий таким чином ресурс, повинна бути богоугодною з точки зору цілей і методів виробництва доданої вартості. Економічний результат повинен приносити благо як тій особі, яка управляє, так і суспільству, в якому вона функціонує.

Релігійні системи мають також єдиний підхід до трудових ресурсів, виходячи з настанови на богоугодність вільної праці, справедливих трудових відносин, економічно виправданої винагороди за працю за відсутності експлуатації.

Незважаючи на те, що майже всі релігії в основі будь-якої, у тому числі й економічної активності вбачають етичні принципи, а також співпадають за деякими фундаментальними настановами, вони розходяться за багатьма принциповими позиціями своїх економічних доктрин, що тісно чи іншою мірою вплинуло на формування ділової етики.

Так, християнські ідеї, які мали відношення до економіки, були висловлені ще в II–IV віках. Вони існували до розколу християнства на Східне і Західне, і у цьому сенсі можна говорити про їх однаковий вплив і на православ'я, і на інші релігії. Відповідно до особливостей історичного моменту ці ідеї торкалися головним чином таких явищ, як власність і багатство. Зводилися вони до визнання права на приватну власність, а будь-який замах на власність близького вважався великим гріхом, оскільки був замахом і на його особу. Багатство при цьому засуджувалося, особливо якщо воно ставало об'єктом наживи і користолюбства. Разом з тим воно розглядалося досить прихильно, якщо його власник розпоряджався ним «великодушно і розсудливо», щедро виділяючи з нього громаді та її малозабезпеченим членам. Увага акцентувалася саме на добровільному акті пожертвування на користь близьких. В цілому ж переважали погляди про неможливість одночасного служіння Богові і багатству.

Розробка ж першої економічної доктрини була розпочата на початку XI століття католиками, зокрема Фомою Аквінським, а потім в XV–XVI столітті представниками Саламанської школи та іншими видатними діячами того часу. У пошуках морального значення і кількісного визначення ціноутворення, плати за працю, взаємовигідного обміну, позичкового відсотку та інших економічних явищ вони вперше сформулювали цілісні концепції [5]. А вже з кінця XIX століття Ватикан розпочав проявляти активний інтерес до економіки в контексті соціальних поглядів католицтва, коли цю проблему було виокремлено з моральної теології. У даному випадку мова йшла не про розробку нової, специфічної економічної теорії, а лише про формулювання керівних принципів взаємодії економічних агентів між собою, із суспільством, державою та природою. Незважаючи на те, що істотного засудження зазнавала нестримна конкуренція при одночасному визнанні її вирішального значення як такої на ринку для економіки і суспільства, окреслення необхідності регулювання господарської діяльності і небезпеки сповзання її до бюрократизації і командної системи у випадку, якщо регулювання не буде інституціоналізовано, це не означало розробку конкретних технічних рекомендацій. Скоріше за все мова йшла про створення етичної основи господарської діяльності, яка дозволяла б забезпечувати дотримання принципу справедливості, але із залученням професійного інструментарію та термінології економічної теорії.

Відповідно, з точки зору етики бізнесу, католицтво – це моральне соціально-економічне вчення, яке спрямовує своїх послідовників на шлях моральної поведінки у сфері господарювання. Зокрема, католицтво дає настанови на особисту відповідальність і дисципліну, працелюбство і творчу активність, а їх важливою складовою є професіоналізм і добросовісність у виконанні повсякденних обов'язків [3]. Тобто західноєвропейські християнські (католицькі) традиції лежали в основі повсякденної і професійної культури, спрямованої на високу якість, дисципліну і відповідальність. Як свідчить історія, саме католицькі духовні традиції стали ідейною основою розвитку капіталізму у Франції, Італії, Іспанії та інших країнах.

Вважається, що більшість поступатів і норм, які лежать в основі сучасної етичної культури господарювання, сучасного морального ставлення до праці і комерційної діяльності, заглиблюються своїм корінням в протестантську етику.

На відміну від католицизму, протестантизм повністю переводить господарську діяльність в етичну площину, рішуче змінюючи статус економічного світогляду. Зокрема, протестанти стали розглядати підприємницьку і взагалі професійну діяльність як пряме служіння Богові, щось на кшталт чернечого служіння. Усе це як найкраще відповідало потребам «третьої касти», яка зміцнювала свої позиції в Європі у XV–XVI століттях, не мислила себе поза християнством, але і не бажала відмовитися від бізнесу, який приносив прибуток [5]. Діловий успіх у даному випадку сприймався як свідоцтво богообранистості та праведності.

На відміну від католицизму, в протестантстві бідність і злидарство не є приводом для співчуття і благодійності. Бідняк вважався невдаховою. Це людина, від якої відцурався Бог, а тому від неї відвертаються й інші люди. Разом з тим, великий дохід не просто знак обраності, одночасно це вказівка і матеріальна передумова подальшого служіння Богові. Саме тому підприємець не має права зупинятися на досягнутому. Він повинен розпоряджатися даним йому багатством на славу Божу. Таке розуміння релігійного обов'язку виражається у тому, що протестантська етика не схвалює споживацького використання доходу, обумовлює відмову від розкоші і розваг на користь подальшого розширення справи. Таким чином, ділова етика протестантизму орієнтує на безперервне розширення виробництва і примноження капіталу. У цьому й полягає її історична унікальність [3]. При цьому варто зазначити, що протестантизм зародився в рамках католицьких духовних традицій і реформація лише змістила акценти, додавши католицьким цінностям раціональності і професійній чесноті статус фундаментальних.

До того ж, саме в цей період, який співпав з промисловою революцією, були здійснені спроби сформулювати основи відповідальності бізнесу та закріпити їх на папері. Це дає нам підстави зробити висновок про надзвичайний вплив протестантизму на формування ділової етики, який одночасно створював і мотивацію, і виправдання для діяльності підприємця.

Погляди ісламу щодо економічної діяльності поєднують підходи як протестантизма, так і католицизму. З одного боку, як і протестантизм, іслам вбачає в

основі господарської діяльності релігійну етику. Так, життя мусульманина в кожний момент, кожним актом покликане бути служінням Аллаху, процесом руху «праведним шляхом», при цьому комерція не є перешкодою. З іншого боку, поряд з католицтвом іслам приділяє значну увагу конкретним економічним явищам. Зокрема в Корані можна знайти таку настанову: «І будьте вірні у мірі ви тоді, коли вам слід відміряти, й вагу давайте на терезах, які не брешуть. І зрештою – це праведніше й краще» [5]. Таким чином, іслам – це кодекс чітких приписів економічним агентам, дотримання якого є іслам, тобто повне відання себе богу.

Варто зазначити, що мусульмани досить глибоко з точки зору релігійно-етичних позицій опрацювали фінансові відносини у суспільстві. Так, фундаментальний відділ фікха (канонічного мусульманського права) складає контрактне право, де до дрібних деталей описані організаційні форми угод, які сьогодні, в реальному житті, використовуються в ісламському світі. Якщо християнство без належного схвалення ставиться до самого терміну «християнська економіка», то мусульмани використовують поняття «ісламська економіка» і відповідну практику досить активно. При цьому слід зазначити, що мова йде, насамперед, не про зміну базових законів економіки, а про характерні методи ведення бізнесу, що відповідають духовій етиці ісламу [5].

Принципова позиція, яка відрізняє господаря-мусульманина від господаря-християнина, – питання про позиковий відсоток. Західне християнство у XVII столітті фактично санкціонувало кредитування під відсоток. В ісламі до сьогодні панує точка зору, яка засуджує і прямо забороняє такі операції, хоча на практиці більша частина суб'єктів господарювання просто закриває на це очі. Це привело до того, що у мусульманських країнах, поряд із звичними нам фінансовими інститутами, функціонують ісламські банки. Іслам аргументує заборону відсотку з етичних позицій, точно так як робило це свого часу і християнство. Разом з тим, мусульманська доктрина сьогодні наводить на користь цієї заборони й економічні докази, що співпадають з доказами фахівців, які розвивають ідеї альтернативної економіки. Християнство у даному випадку підтримує погляди традиційних західних економічних шкіл.

Що ж стосується православ'я, то варто відзначити, що воно відстало якщо не у віropовчальному усвідомленні господарських процесів, то у формулюванні церквою чітких і актуальних економічних принципів.

Як відомо, православ'я є релігією східних народів, де тривалий час переважали аграрні господарства, а промисловість та фінансова сфера були слабо розвиненими. Впродовж багатьох століть воно виступало як феодальна духовна форма, з притаманними їй характеристиками: консерватизмом, жорстокістю, нестачею внутрішнього динамізму. Як підтверджує історія, це не сприяло розвиткові ініціатив у сфері економіки, а морально-етичні норми були орієнтовані на обслуговування відокремлених натуральних господарств.

Православ'я найменше за інші релігії пристосоване до потреб знаходження земного благополуччя. Воно, перш за все, виховує суб'єкта господарювання, орієнтуючи його на духовність, не дуже турбуючись при цьому про мирську успішність, економічний стан віруючого. На відміну від протестантизму і католицизму, православ'я розглядало працю як неприємну необхідність, покарання людству за перворідний гріх. Іншими словами, фізична праця, виробництво благ зайнляли у православ'ї підпорядковане місце порівняно з працею духовною, молитвою.

Прагнення до багатства і підприємливості не розглядаються православ'ям як богоугодна діяльність, а багатство як свідоцтво обраності. У цьому полягає його принципова відмінність від протестантизму. Більше того, багатство як таке не виступало у якості моральної гідності. Саме тому православні купці і промисловці надзвичайно активно займалися благодійністю, прагнучи таким чином домогтися морального виправдання своєму багатству.

Незважаючи на це, православна мораль являє собою систему ідеалів, цінностей та переживань у площині добра-зла, центральне місце в якій займає Священне Писання як джерело нормативного регулювання та саморегулювання життедіяльності індивідів. Основою православної моралі є заповіти загальнолюдської любові та благодійності, які визначають любов віруючого до Бога, духовний аспект будь-якої діяльності, у тому числі й економічної. Серед моральних цінностей православ'я, які безпосередньо вплинули на формування ділової етики, варто виділити сумлінне ставлення до праці та справедливе ставлення до підлеглих у процесі ділових взаємовідносин.

Зважаючи на тривалий період формування моральних категорій та становлення духовних цінностей, можна виділити три підходи у православ'ї, які регулюють діяльність людини у сфері бізнесу [6, с.189]:

1. Прославлення праці, зростання добробуту, що разом з міцним здоров'ям складає підґрунтя для життевого успіху, є запорукою щастя, яке є знаменням милості Божої і благословення.

2. Рівність всіх, навіть жебраків, перед Богом, бо Царство Боже призначене не лише багатим, здоровим і успішним, але й жебракам.

3. Відповідальне управління всім, що існує на землі, що створене Богом, та необхідність його примноження й поширення.

В цілому православні моральні норми слугують підґрунтям для принципів гуманного співіснування людей, сприяють поширенню ідеї взаємовигідної та справедливої їх взаємодії в усіх сферах життедіяльності, у тому числі й економічній.

Варто виділити ще один аспект православ'я, який справив значний вплив на формування ділової етики. Це – колективізм, оскільки система православних моральних цінностей орієнтована на індивідів, об'єднаних колективними моральними цінностями, суспільним ідеалом. Вона формує громадянське суспільство не через індивідуальні, а через колективні форми активності, через невидимий духовний, моральний зв'язок людини із суспільством [8].

Крім того, православ'я робить особливий акцент на виявленні почуття милосердя, солідарності і співчуття. Тоді як католицизм і протестантство байдужі до емоційного забарвлення людських почуттів, а допомога ближньому сприймається лише як допомога матеріальна.

Проведене дослідження дає змогу зробити висновок про наявність різноманітних моральних стандартів, які є основою ділової етики у тій чи іншій країні. Це пояснюється істотним впливом релігійних особливостей. Адже саме на основі релігійних настанов значною мірою формувалися моральні норми і цінності, а релігійний світогляд у цілому спрямовував вплив на тип господарювання в окремих регіонах світу. Не виключенням є І Україна. Релігійною системою, яка вплинула на формування української ділової етики, є православ'я. Але, як відомо, формування православної цивілізації у нашій країні було перервано на початку ХХ століття більшовиками і лише майже століття потому, на початку ХХІ століття, перед вітчизняними бізнесменами постали питання: яким моральним цінностям і принципам віддавати перевагу, що повинно спонукати до здійснення будь-якої діяльності, у тому числі й економічної?

Становлення етичних норм вітчизняного підприємництва має свої особливості, обумовлені специфічними рисами історичного, політичного й культурного розвитку. Адже, як підкреслював П.Я. Чаадаєв, «... окрім загального для всіх обличчя, кожний із народів має свої особливі риси, коріння яких знаходяться в історії та традиціях, що і становить спадок цих народів» [1, С.143].

Особливість України полягає насамперед у тому, що той загальний шлях розвитку, який для інших країн полегшувався інтенсивним обміном традицій, вона часто проходила сама.

Так, система норм економічної поведінки стала формуватися в XV–XVI століттях, коли князі оцінили велике значення торговельних і ринкових відносин для прогресу держави. У цей період, як відомо, ремісники на тривалий період звільнялися від сплати будь-яких податків, що, зрештою, привело до розвитку ремісництва, розширення внутрішньої і зовнішньої торгівлі, до виникнення верстви підприємців-купців.

Далі, із середини XVII століття, активно розвивається зовнішня торгівля. Саме в цей період відбувається поступове залучення ділових людей до загальних традицій у сфері приватної власності, угод, обміну, торгівлі, конкуренції, прибутку. Особливу роль у цей час відіграли реформи Петра I, а також здійснення державного контролю за якістю товарів, що завозилися з-за кордону, та забезпечення підтримки «торговим людям». Це сприяло зростанню взаємної довіри між державою і купецтвом, що зумовило виникнення нових позитивних норм в системі економічних відносин.

Наприкінці XIX – початку ХХ століття вітчизняні підприємці здійснювали свою діяльність уже на основі традицій, характерних для передових країн того часу. Був задіяний механізм, який допомагав усувати із підприємницького середовища людей, які не дотримувалися прийнятих скрізь морально-етичних норм. У кожному місті функціонувало купецьке співтовариство, яке надавало рекомендації підприємцям для вступу в купецьку гільдію. Слід зазначити, що таке право необхідно було заслужити

чесністю і добросовісністю. Існував також Суд сумління, який мав право назавжди позбавити купця можливості займатися підприємницькою діяльністю у разі недотримання ним загальноприйнятих норм. Іншими словами, репутація купця відображала суспільну моральну оцінку його діяльності. Крім того, провідні підприємці тих часів витрачали значні суми на соціальні програми, будівництво бібліотек, школ, лікарень, тобто паралельно формувався інститут меценатства, як форма соціальної відповідальності підприємництва. Доречно згадати прізвища таких українських промислових магнатів, як М. Терещенко, Л. Бродський, Б. Ханенко, Б. Штейнгель, І. Харитоненко, брати Симиренко та ін., які значним чином долукалися до підвищення соціального рівня життя населення України.

Зокрема, на родовому дворянському гербі сім'ї українських підприємців Терещенків був девіз – «Прагнення до суспільної користі». Політехнічний інститут, Міський музей давнини та мистецтва, Троїцький народний дім, Володимирський собор, Миколаївський собор Покровського монастиря, Покровська церква на Соломинці – усі ці, а також багато інших об'єктів, які уже не існують, з'явилися в Києві завдяки значній фінансовій участі сім'ї Терещенків. А по всій Україні не перелічити внески сім'ї, зроблені ще в кінці XIX – на початку ХХ століття у розвиток освіти, культури, медицини [11].

Є. Чикаленко, заможний землевласник та інноватор з Херсонщини, передав свої знання й розділив землі між своїми односельчанами, створивши перший у Російській імперії земельний банк в Одесі. Окрім розвитку цілого регіону, завдяки передачі землі та активному навчанню, він допоміг розвинути новий сектор економіки – земельне кредитування [4, с.21].

Благочинністю славилася також родина Харитоненків. Зокрема, син селянина-чумака землевласник і цукрозаводчик Іван Харитоненко збудував й утримував дитячий сиротинець, будинок медичного факультету й студентський гуртожиток Харківського університету, церкву в рідному селі на Сумщині тощо. Мільйонери Симиренки розпоряджалися своїми прибутками надзвичайно шляхетно. Молодший з братів, Василь, протягом 40 років передавав десяту частину прибутків на потреби української культури. На Черкащині він заснував один з кращих українських народних театрів. Старший брат Платон Симиренко виділив кошти на видання «Кобзаря», а згодом активно розповсюджував серед дітей складені Т. Шевченком букварики.

Як підтверджують дослідження, така поведінка підприємців того часу була обумовлена їх прихильністю православній вірі. Хоча, як свідчить історія, не всі підприємці поділяли такі погляди.

Разом з тим варто зазначити, що православ'я мало свої національні особливості, які певним чином перешкоджали розвиткові цивілізованого ставлення економічних агентів один до одного, до суспільства, держави. Адже самоствердження частіше за усе було направлене всередину, на «облаштування» власної особистості. Накопичення і власність розглядалися як негативні цінності. А деято навіть соромився отримувати прибуток чи вимагати адекватної плати за свою працю, побоюючись

виявiti жадібність, гонитву за дрібою і нікченою вигодою. Це змушувало самих прогресивних підприємців того часу жити в атмосфері морального вакууму, почувати себе іноземцями у власній країні.

Незважаючи на таку особливість вітчизняного православ'я, яка обумовлювала існування бідності як типу культури, у нас можна було спостерігати більш терпляче і гуманніше, ніж на Заході, співчутливе ставлення до невдах в господарській діяльності, а сама бідність не сприймалася як ознака знахтування. Допомога бідним складала найважливіший моральний обов'язок православного християнина. Жебрацтво та злідні довго не вважалися економічним тягарем, а матеріальне благополуччя людини відокремлювалося від її власної активності і відповідальності. Таким чином, православ'я за допомогою етичних норм закріплювало перерозподільні відносини [13].

Що стосується нинішньої економічної ситуації, то можна з впевненістю констатувати, що православні традиції поки що не справляють серйозного впливу на розвиток етики сучасного українського бізнесу. Набагато більший вплив, ніж з боку православ'я, справляли і спроявляють на етику вітчизняного бізнесу моральні уявлення соціалістичного періоду нашої історії.

У період соціалістичного будівництва проблема етики бізнесу як така не піднімалася, оскільки бізнес – це підприємницька діяльність, тобто «справа, заняття, яке є джерелом наживи» [10, с.138]. Тому заняття бізнесом не лише переслідувалося, але й каралося.

Якщо ділова етика в дореволюційні часи спиралася на етичні норми православ'я, то основою ділової етики соціалізму, безперечно, була марксистська етика. Обґрунтовуючи відносну самостійність моралі як форми суспільної свідомості, вона стверджувала класовий характер моральних вимог і норм. Звідси у трудових відносинах суспільне завжди переважало над особистим, дисципліна – над ініціативою.

Процес трансформації економічної системи країни, що розпочався в середині 80-х років ХХ століття, прizвів до зміни соціального устрою суспільства, викликав трансформацію загальних ціннісних орієнтирів населення. Як відомо, мотивація праці, вибір професії і перспективи професійної діяльності людини в радянській економічній системі були обумовлені плануванням, включаючи державне замовлення на спеціалістів; доступністю загальної і професійної освіти; гарантіями на робоче місце за спеціальністю; відносною соціально-економічною рівністю громадян. Трансформація перелічених зasad у бік так званої «вільної праці» виявилася різноспрямованою, а в деяких випадках навіть дезорганізуючою аж до повної свободи «від праці». Запропоновані ідеологами реформ «загальнолюдські цінності» на практиці набули дещо деформованої ціннісної орієнтації, а часто можна було спостерігати навіть повну відмову від моральних цінностей на користь грошей, речей і задоволень – основних цінностей споживацького суспільства. Таким чином, трансформація системи цінностей привела до деформації соціально-трудових відносин, насамперед мотивації праці.

Ділова етика також зазнала впливу цієї трансформації. Частина підприємців (колишні представники партійної номенклатури, керівники відомств, промислових

підприємств) привнесли у бізнес цінності бюрократичних структур; інші (представники еліти) – намагалися спиратися у своїй діяльності на дореволюційні традиції вітчизняного підприємництва. На жаль, головну роль у формуванні етичних вимог і моральних норм вітчизняного підприємництва відіграли представники тіньової, кримінальної економіки, які повинили ряди легально функціонуючих підприємців і принесли з собою етичні вимоги і моральні норми зовсім іншої культури. Сьогодні на перетині традицій усіх цих груп відбувається своєрідний процес мутації, пошук нових життєздатних форм. Відповідно етика сучасного українського бізнесу – дуже складне і суперечливе явище, оскільки зазнає впливу різних етичних традицій і систем цінностей. Адже на території України діє безліч підприємців різних національностей, різного віросповідання, які мають свої погляди на етику бізнесу. Крім того, у вітчизняний бізнес прийшли зарубіжні підприємці, діяльність яких ґрунтуються на канонах західної етики. Спілкування з ними обумовлює досить своєрідне переплетіння національних українських рис ділової етики, що починає відновлюватися, із загальносвітовими, що частково полегшує включення українського бізнесу в систему світових етичних норм ділової поведінки.

Разом з тим, існує ряд чинників, що перешкоджають цьому процесу. Серед них, на нашу думку, варто виділити такі:

1. В Україні не повністю діє головний фундаментальний принцип сучасного західного суспільства: принцип недоторканості приватної власності. Тут поєдналися особливості православ'я, яке зневажає поклоніння матеріальним цінностям, і соціалістичної зневаги до приватної власності.

2. Вітчизняний бізнес функціонує в умовах неприйняття значною частиною суспільства успіху, процвітання як такого, багатства у будь-якому вигляді, навіть як результату власної праці.

3. У сучасній Україні склалося досить своєрідне ставлення до закону та ролі держави. Етичний парадокс вітчизняного бізнесу полягає в тому, що етичність чи неетичність тих чи інших вчинків не визначається ні законом, ні особистим вибором, а обумовлюється перш за все необхідністю виживання підприємця в умовах невизначеності, недосконалості і недотримання законів, байдужістю, а часто навіть і тиску з боку держави.

Важливу роль у побудові сучасних ділових взаємовідносин вітчизняних підприємців, на нашу думку, повинні відіграти православні моральні норми і цінності, як етичний еталон для здійснення ефективної економічної діяльності.

Цей висновок підтверджує прийняте Православною Церквою на VIII Всеєвропейському Рівненському народному Соборі у 2004 році «Зведення моральних принципів і правил господарювання», що є своєрідним етичним кодексом православного бізнесмена.

Сутність Зведення зводиться до того, що підприємництво – важливий і соціально відповідальний вид діяльності. Сформульовані у даному документі моральні принципи ґрунтуються перш за все на десяти заповідях, даних Богом, а також на досвіді їхнього засвоєння християнством та іншими традиційними релігіями [9]:

1. Не забуваючи про хліб насущний, слід пам'ятати про духовний сенс життя. Не забуваючи про особисте благо, потрібно піклуватися про благо ближнього, благо суспільства.

2. Багатство – не самоціль. Воно має служити творенню гідного життя людини й народу.

3. Культура ділових відносин, вірність даному слову допомагають стати кращою і людині, і економіці.

4. Людина – не «постійно працюючий механізм». Її потрібен час для відпочинку, духовного життя, творчого розвитку.

5. Держава, суспільство, бізнес повинні разом піклуватися про гідне життя трудівників, а тим більше про тих, хто не може заробити собі на хліб. Економіка – це соціально відповідальний вид діяльності.

6. Робота не повинна вбивати й калічити людину.

7. Політична влада й влада економічна повинні бути розділені. Участь бізнесу в політиці, його вплив на суспільну думку може бути тільки прозорим і відкритим.

8. Привласнюючи чуже майно, нехтуючи майном загальним, не відплачуєчи працівників за працю, обманюючи партнера, людина переступає моральний закон, шкодить суспільству її собі.

9. У конкурентній боротьбі не можна вживати неправду й образи, експлуатувати розпусту та інстинкти.

10. Потрібно поважати інститут власності, право володіти й розпоряджатися майном. Аморально заздрити благополуччю ближнього, зазіхати на його власність. Необґрунтоване вилучення власності підригає економічну стабільність, руйнує віру людей у справедливість.

Цим Зведенням православ'я вперше офіційно висловило свою точку зору на такі явища сучасності, як корпоративна культура, конкуренція й навіть приватизація. Революції в поглядах не відбулося: корпоративна культура має будуватися на взаємовазі працівників і роботодавців, конкуренція – слугувати інтересам суспільства, а приватизація морально виправдана у тому випадку, якщо сприяє розвитку суспільства [12].

Таким чином, «Зведення моральних принципів і правил господарювання» повинно стимулювати етичне мислення підприємців, дозволяти їм інтегрувати духовні принципи у свою діяльність, а також спонукати їх ставити моральні питання в економічній діяльності й знаходити відповіді на них в етичних традиціях православного підприємництва.

Крім того, православна церква пропонує також створити орган, який би слідкував за тим як підприємці дотримуються етичних норм у своїй діяльності та давав би їм відповідну оцінку [7].

1. У сфері господарської діяльності, економічних відносин говорити про роль етики найважче, оскільки сама природа цих відносин ґрунтується зовсім на інших інтересах. Так, основна мета будь-якої економічної діяльності – максимізація прибутку.

Разом з тим варто зазначити, що сама по собі ефективність, яка приносить миттєвий позитивний результат, якщо вона не стримується етичними міркуваннями, може привести до негативних наслідків, у тому числі й стратегічних. Саме тому, на нашу думку, економічні рішення необхідно узгоджувати з нематеріальними, етичними чинниками, зокрема, справедливістю, моральністю. Лише за умови урахування цих чинників можна створити ефективну господарську діяльність, реалізація якої дасть можливість досягти найвищих економічних результатів, і навпаки, несприйнятлива з точки зору етики господарська діяльність не лише не буде сприяти прогресивному розвиткові, а буде спроваджувати негативний вплив, який може привести навіть до її руйнування.

2. Система норм і правил, яка прийнята сьогодні у світовому бізнесі, не виникла в готовому вигляді. Вона формувалася протягом тривалого історичного періоду, з розвитком цивілізації, на основі ненавмисного слідування людей певним традиціям і звичаям. Первісні основи ділової етики були закладені в період розквіту античних цивілізацій. Саме звідти беруть свій початок, наприклад, професійна клятва Гіппократа, правила і норми торгівлі, у тому числі – уявлення про важливість дотримання угод. Разом з тим, у духовному світі людини античної і середньовічної культур, які ґрутувалися насамперед на насильницькому примушенні людини до продуктивної праці, не було місця уявленням про зв'язок між працею і власністю, багатством. Більше того, вони розглядалися як окремі, навіть протилежні елементи людського життя.

3. В основі сучасної ділової етики лежать універсальні цінності, які можна знайти в усіх значних світових релігіях. Серед цих цінностей слід виділити насамперед такі: чесність і правдивість; обов'язковість і вірність своєму слову; незаплямованість репутації; повага до оточуючих; готовність прийти на допомогу; справедливість; поміркованість; мудрість і розважливість. Це пояснюється тим, що, по-перше, релігія, як кодекс моральних нормативних приписів для багатьох людей, формує єдиний етичний простір. По-друге, основні релігійні закони і положення орієнтують особистість на дотримання трудової і підприємницької етики, яка містить, зокрема, справедливу оплату праці, підтримання дисципліни, виявлення відповідальності, чесності. Усе це свідчить про те, що будь-яка релігія претендує на те, що вона є не просто релігією, а пропонує певні моделі поведінки в мирському житті, зокрема суспільному, політичному й економічному.

4. Етика українського бізнесу – явище складне й суперечливе. На нього впливають різні сили, різні етичні традиції й системи цінностей, бо в українському бізнесі зайніята велика кількість людей різних національностей, різного віросповідання й різних етичних поглядів, із різним економічним базисом. При цьому варто зазначити, що особливості етики вітчизняного бізнесу значною мірою обумовлені православ'ям. Саме тому український бізнесмен, окрім прагнення до прибутку, повинен ставити перед собою і моральні цілі своєї діяльності, тобто не тільки для чого, але і в ім'я чого він діє. Цьому сприяє і православна церква, яка відновлює традиції православної етики в

економічному житті вітчизняних підприємців, формує економічні ідеали нашого суспільства і таким чином сприяє становленню соціальної відповідальності українського бізнесу.

Література:

1. Бутова Т.В., Ерхов М.В. Власть и бизнес в современном обществе / Т.В. Бутова, М.В. Ерхов. Монография. – М.: Маросейка, 2007. – 192 с.
2. Вебер М. Протестантська етика і дух капіталізму / Макс Вебер; пер. з нім. О. Погорілого. – К.: Основи, 1994. – 261 с.
3. Власов Ф.Б. Социално-экономические отношения: нравственные основы и институты /Ф.Б. Власов. – М.: Машиностроение-1, 2005. – 188 с.
4. Воробей В. Корпоративна соціальна відповідальність чи вигода? / В. Воробей // Київо-Могилянська Бізнес Студія. – 2005. – №10. – С.19–29.
5. Журавлев А. Религиозная этика и бизнес [Электронный ресурс] / А. Журавлев. – Режим доступа: <http://www.ruspred.ru/arh/18/1rr.html>.
6. Майстренко С.В. Православні моральні цінності та їх вплив на культуру економічних взаємовідносин / С.В. Майстренко // Банківська система України в умовах глобалізації фінансових ринків: Матеріали III Міжнародної науково-практичної конференції. 25–26 вересня 2008 р. – Черкаси: ЧІБС УБС НБУ, 2008. – С.187–190.
7. Мошкин М. Моральный совет / М. Мошкин // Время. – 2009. – №235. – 21 декабря.
8. Первушин М.В. Православие и экономика: аксиологические ориентиры русского капитализма [Электронный ресурс] / М.В. Первушин. – Режим доступа: <http://www.bogoslov.ru/text/316074.html>.
9. Свод нравственных принципов и правил в хозяйствовании // Образовательный портал учебного комитета РПЦ. http://www.bogoslov.ru/uchkom/doc/other_documents/vrns_04022004.html.
10. Советский энциклопедический словарь, 1987. – С.138.
11. Украина, Россия: Корпоративная социальная ответственность бизнеса [Электронный ресурс]. – Режим доступа: / http://ipr.by/ru/articles/art_2008/art_11.html?page=4.
12. Фіонік Д. Дорога в рай / Д. Фіонік // Контракти. – 2006. – №30. – 24 липня.
13. Экономические субъекты постсоветской России (институциональный анализ) / Под редакцией д.э.н. проф. Р.М. Нуриева. Монография. – Москва: Московский общественный научный фонд, 2001.

Г.В. Ціх, канд. екон. наук, доц.
Н.Ю. Мариненко, асист.

ПАРАДИГМА НЕОКОНСЕРВАТИЗМУ В КОНТЕКСТІ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІЧНОЇ НАУКИ

У статті проведено аналіз розвитку економічної науки у другій половині ХХ ст. – на початку ХХІ ст. Охарактеризовано основні механізми змін парадигм економічної науки та обґрунтовано місце неоконсервативного напряму в економічній теорії. Проаналізовано причинно-наслідкові зв’язки поворотів економічної думки відповідно до реалій розвитку економік провідних країн Заходу.

The development of economic science in the second half of the XX century – at the beginning of the XXI century is analyzed in the article. The basic mechanisms of the economic science paradigms changes are grounded and the place of the neoconservative direction of economic theory is observed. The analysis of cause-and-effect relationships of economic thought turns according to the realities of the leading Western economies is made.

Ключові слова: парадигма, неоконсерватизм, множинність моделей розвитку економічної теорії, адаптація теорії з урахуванням змін у соціально-економічному розвитку, концепція «кризового розвитку».

Keywords: paradigm, neokonservativism, multiplicity of models of development of economic theory, adaptation of theory taking into account changes in socio-economic development, conception of «crisis development».

Здатність будь-якої теорії бути основою для розвитку наукової думки ґрунтуються на можливості пояснити і прогнозувати закономірності розвитку світової економіки. Особливого значення це набуває у випадку дослідження і вивчення науково-дослідних програм (парадигм). Кожна з таких парадигм є методом дослідження історичного процесу розвитку економіки та економічної думки, і трактуванням змісту історії, і об’єктом вивчення власне економічної історії та історії економічної думки.

Розвиток економічної теорії вивчали зарубіжні вчені М. Блауг, У. Баумоль, А. Г. Худокормов, Ю. В. Князев, Ю. Я. Ольсевич, О. І. Ананьїн, А. М. Лібман, А. М. Орехов, В. М. Полтерович та вітчизняні вчені А. А. Чухно, П. І. Юхименко, П. М. Леоненко та ін.

Метою даної статті є встановлення місця парадигми неоконсерватизму у сучасних моделях розвитку науки та аналіз чинників, що зумовлюють трансформацію економічної думки згідно з економічним розвитком господарських систем.

Відповідно до поставленої мети у статті вирішувалися такі основні задачі:

- проаналізувати еволюцію економічної теорії у другій половині ХХ ст. – на початку ХХІ ст.;
- дослідити механізми змін парадигм економічної науки у другій половині ХХ ст. – на початку ХХІ ст.

Американський методолог науки Т. Кун дав визначення основних понять – парадигма, пізнавальна і нормативна функції парадигми, допараадигмальний період розвитку науки або «нормальна наука», аномалія парадигми, криза, наукова революція. Зокрема, парадигмою він вважав: «Визнані всіма наукові досягнення, які протягом певного часу дають науковому спітвовариству модель постановки проблем і їхніх рішень» [1, с. 147-148]. «Парадигми дають вченим не лише план діяльності, але й вказують певні напрями, суттєві для реалізації плану, – підкреслював Т. Кун. – Освоюючи парадигму, вчений оволодіває відразу теорією, методами і стандартами, які звичайно найтісніше переплітаються між собою. Тому, коли парадигма змінюється, звичайно відбуваються значні зміни у критеріях, що визначають правильність як вибору проблем, так і пропонованих рішень» [1, с. 148].

У допараадигмальний період розвитку науки вибирають парадигму із пропонованих дослідницьких програм. Після прийняття науковим спітвоваристством однієї з програм як парадигми у розвитку науки настає період «нормальної науки». Т. Кун вказує на вирішальне значення прийняття парадигми: «Як тільки вихідна парадигма, що слугувала засобом розгляду природи, знайдена, жодне дослідження вже неможливе при відсутності парадигми і відмова від будь-якої парадигми без заміни її іншою означає відмову від науки взагалі» [1, с. 111]. Це свідчить про настання «нормальної науки» – такого періоду в розвиткові науки, коли у ній панує одна дослідницька програма, що прийнята як парадигма для всього наукового спітвовариства.

Період «нормальної науки» може бути як коротко-, так і довготерміновим. Щодо економічної теорії, то панування у ній якоєю парадигми менш тривале порівняно з природничими науками. У ХХ ст. цей період стає все коротшим, наприклад, період домінування парадигми класичної політекономії (30-і рр. XVIII ст. – 60-і рр. XIX ст.), неокласики (70-і рр. XIX ст. – 20-і рр. ХХ ст.) і кейнсіанства (30-60-і рр. ХХ ст.).

Т. Кун зазначав, що з часом у парадигмі неминуче виникають «аномалії», тобто накопичуються наукові факти, які не знаходять пояснення у межах основних теорій, методів і стандартів. Вчені намагаються вирішити їх у межах існуючої парадигми, однак виникає криза науки. Т. Кун подає своє бачення кризи науки: «Всі кризи завершуються одним із трьох можливих наслідків. Інколи нормальна наука врешті решт доводить свою спроможність розв'язати проблему, що породжує кризу, не дивлячись на розпач тих, хто розглядає її як кінець існуючої парадигми. В інших випадках не виправляють становища навіть явно радикальні підходи. Тоді вчені можуть прийти до висновку, що за існуючого у їх галузі дослідження стану речей вирішення проблеми не передбачається. Проблему наділяють відповідною етикеткою і залишають остронь у спадщину майбутньому поколінню з надією на її вирішення з допомогою досконаліших методів. Нарешті, можливий випадок, який буде нас особливо цікавити, коли криза розв'язується з виникненням нового претендента на місце парадигми і наступною боротьбою за її прийняття» [1, с. 121].

«Наукова революція», як правило, розпочинається з відмови певної групи вчених всередині наукового спітвоваристства від старої парадигми і прийняття за основу

сукупності інших теорій, гіпотез і стандартів. Згодом нову парадигму приймають й інші представники науки. Таким чином, звершення наукової революції означає переворот у свідомості членів наукового співтовариства і початок нової наукової традиції. Є гносеологічні причини, що дозволяють періодично говорити про кризу концепції, школи, напряму в економічній теорії. Перш за все, теорія не описує реальність у всіх подробицях, і тому важливо правильно відібрати об'єкти аналізу. Ступінь невідповідності теорії та реальності може бути різна, і якщо вона велика, то викликає нездовolenість науковою версією, сумніви у її спроможності.

Економіка як об'єкт дослідження весь час змінюється і розвивається. У багатьох випадках "криза" економічної теорії – це проблема невідповідності її передумов і висновків обставинам, що змінилися.

Друга причина пов'язана з природою наукового знання. Внаслідок "фундаментальності" загальна економічна теорія не може описати різноманітну специфіку національних економік і запропонувати рекомендації, як вирішити конкретні проблеми конкретної держави у певний момент часу. Але теорія формує базу для пошуку реальних рішень, для побудови прикладних моделей національної економіки [2, с. 26].

В аналізі змісту і розвитку економічної думки поряд з моделлю наукових парадигм і наукових революцій Т. Куна широко використовують також модель конкуруючих науково-дослідних програм І. Лакатоша. Основним поняттям цієї моделі є «науково-дослідна програма» як певна сукупність теорій, що розвиваються на основі одних методологічних і дослідницьких принципів. До складу програми входять:

1. «Жорстке ядро» – фундаментальні принципи всіх теорій програми, завдяки яким зберігається її цілісність.

2. «Захисний пояс» – допоміжні гіпотези програми, що забезпечують збереження «жорсткого ядра» програми.

Функції та специфіку цих складових І. Лакатош сформулював так: «Захисний пояс» повинен витримати головний удар з боку перевірок, захищаючи таким чином закостеніле ядро, він повинен пристосовуватися, перероблятися чи навіть повністю замінюватися, якщо цього вимагають інтереси оборони. Якщо все це дає прогресивне зрушенння проблем, дослідна програма вважається успішною. Вона неуспішна, якщо це приводить до регресивного зрушення проблем» [3, с. 80-81].

3. Методологічні принципи, що визначають перспективи застосування даної програми («позитивна» чи «негативна евристика»). На думку І. Лакатоша, позитивна евристика становить собою сукупність правил, що дають можливість модифікувати програму з метою її збереження або покращення. Негативна евристика означає наявність деяких обмежувачів у формі певних методологічних правил, які дають можливість уникнути хибних шляхів пізнання.

На відміну від моделі Т. Куна, у моделі І. Лакатоша передбачається, що періоди « нормальні науки», як панування однієї дослідної програми (парадигми), вкрай рідкісні у історії науки. Типовим явищем є існування періодів з багатьма дослідними

програмами, що конкурують між собою. Також у моделі І. Лакатоша наявне принципове припущення можливості співіснування кількох конкуруючих між собою науково-дослідних програм. У моделі І. Лакатоша прогрес науки розглядається як поява конкуруючих науково-дослідних програм, а не як прогрес внаслідок заміни однієї теоретичної парадигми іншою. Так з'явився плюралізм у економічній науці. Модель І. Лакатоша сприяла суттєвій зміні спрямованості теоретико-методологічних досліджень у галузі економічної науки.

Щодо дискусій про парадигмальний розвиток, наукові революції тощо, то для вітчизняних учених питання стало актуальним лише у 90-ті роки ХХ ст. Поштовх для його осмислення задали не внутрішні (ендогенні) чинники розвитку економічної науки, а зовнішні стосовно неї – розвал соціально-економічної системи соціалізму, ринкова трансформація економіки [4, с. 839].

Відомий історик економічної думки М. Блауг писав про предмет економічної теорії: «Врешті-решт навіть проста економічна теорія створюється для того, щоб пролити світло на актуальну поведінку економічної системи». Щодо об'єкту історії думки він дійшов такого висновку: «Таким чином, історія економічної думки – не що інше, як історія наших спроб зрозуміти дію економіки, заснованої на ринкових операціях. Але хоча загальноприйняті уччення завжди було пов'язане з аналізом ринкових систем, структура цих систем з часом значно змінювалася, і, щоб пролити світло на ці зміни, кожне покоління застосовувало різні концепції і методи аналізу. Неможливо застосовувати висновки, отримані одним методом аналізу, відповідним визначений економічній обстановці, для суджень щодо результатів другого методу, який відповідає іншій обстановці, – одну модель не можна використовувати для оцінки іншої моделі» [5, с. 4-5].

Тобто, у історії мали місце різні ринкові системи і для їхнього аналізу створювалися різні теорії, засновані на незіставній методології. М. Блауг не пояснює, чому і чим відрізняються економічні системи та які вони і, крім того, які системи вони описують. Він стверджував, що трансформація теорій відображає трансформацію економічних систем і вже потім – розвиток логіки абстрактного аналізу.

Таким чином, побудова теоретичної моделі, що описує певну структуру і зв'язки між її складовими, може бути реалізована лише для історично і географічно обмеженої господарської системи. Загальна теорія господарських систем, може бути лише релативістсько-еволюційною. Це означає, що вона повинна враховувати непостійність причинних і функціональних зв'язків у рамках даної структури, а також трансформацію самих структур при переході від однієї системи до іншої.

Аналіз господарських систем свідчить про те, що треба йти не від теоретичних постулатів до спроб пояснити практичні результати, не від апріорних «причин» до наслідків, а, навпаки, від реальних показників до пошуків їхнього системного теоретичного пояснення. Інакше теорія пояснюватиме гіпотетичні схеми, а успіхи або крах реальних господарських систем, їхня трансформація у рамках економічної теорії пояснення не отримають.

Враховуючи те, що об'єктом економічної теорії є історично визначена певна господарська система, яка має три пов'язаних компоненти, – загальнолюдський, етнічний і глобально-фазовий. Важливо знайти такий підхід для перехідних систем, у яких два останні компоненти зазнають більш менш різких змін.

У економічній теорії ведуть боротьбу дві крайні позиції: згідно однієї «економічний принцип», тобто принцип максимізації вигоди, є ведучим не тільки у сфері господарства, але і у всіх сферах людської діяльності; згідно іншої навіть у самому господарстві цей принцип має обмежене значення, бо і тут діють єдині для всього суспільства соціальні, політичні, ідеологічні норми і правила. Перехідні процеси у постсоціалістичних країнах не вирішили, а загострили це протистояння у теорії. Для аналізу перехідних процесів особливо важлива зважена методологічна позиція, що відображає реальний ступінь дії як «економічного принципу» на позагосподарську сферу, так і «позаекономічних чинників» на господарство. Пошуки такої позиції характерні для сучасної економічної думки Заходу [6, с. 279-280].

Р. Коуз вважав, що «теорія відірвалася від її предмету», тому що «ті самі суб'єкти, вирішення яких аналізувала теорія, не стали предметом дослідження, і у результаті вона позбулася будь-якого змісту» [7, с. 5-6].

Важливо складовою сучасної економічної науки є наявність якісно різномірних картин економічної реальності, що є необхідною передумовою розширення спектру теоретичних пошуків. Дж. Хікс відзначав, що теорії як інструменти аналізу схожі на промені світла, які висвітлюють одні частини об'єкту і залишають у темряві інші. А оскільки ми вивчаємо світ, що змінюється, теорія, яка в один момент світила у правильному напрямі, в інший момент може світити в неправильному. Це може відбуватися через зміни у світі (речі, які ігнорувалися, можуть стати важливішими, ніж ті, що бралися до уваги) або змін у нас самих. Вченій вважав, що економічної теорії на всі випадки життя, можливо, і не існує.

У зв'язку з цим, очевидно, неможливо знайти «єдино правильну, універсальну економічну теорію та методологію». Об'єктом історико-економічного аналізу за такого підходу є виявлення та пізнання їх взаємозалежностей, спадкоємності, розбіжностей та напрямів модифікації [4, с. 847-848].

При з'ясуванні причин наукових революцій, криз, зміни парадигми і т. п. потрібно враховувати не тільки зміни соціально-економічних умов розвитку, але і зміни у розвитку власне економічної науки і науковому співтоваристві. Розрізняють такі основні структурні одиниці економічної теорії, як «наукові програми» (постановка питання); наукові школи (єдність методології, теорії та практичної програми); наукові напрями (об'єднання кількох наукових шкіл). Вони визначають методологію наукових досліджень, причому методологічні концепції використовують для пояснення розвитку економічної думки, а історія науки стала основою для перевірки методологічних гіпотез [8].

В економічній науці виокремлюють та розглядають, як мінімум, чотири основні школи економічної методології XVIII – XIX ст.: 1) англійську і французьку класичну

політекономію; 2) марксистську політекономію; 3) маржиналізм; 4) кембриджську школу.

У ХХ ст. в економічній теорії відбувався розвиток економічної методології, у результаті якого сформувалися нові школи методологічного аналізу: 1) австрійська методологічна школа (Л. фон Мізес, Ф.-А. фон Хайек, К. Поппер); 2) кейнсіанство в різних варіантах (Дж. М. Кейнс, Дж. Хікс, Дж. Робінсон); 3) неокласична школа (М. Фрідмен, Р.-Е. Лукas, М. Блауг); 4) інституціоналізм і неоінституціоналізм (Дж. Гелбрейт, Д. Норт, Р. Томас, О. Вільямсон, Дж. Б'юкенен). Інколи як окремий методологічний напрям виділяють російську методологічну школу філософії господарства (С. М. Булгаков, Ю. М. Осіпов та ін.) [9, с. 104-111], а також німецький лібералізм (В. Ойкен, А. Мюллер-Армак та ін.), неомарксизм (А. Райт).

Неокласична теорія зробила свій внесок у методологію економічної теорії, виробила аналітичний апарат наукового пізнання, який включає і позитивний (опирається на філософію позитивізму), і нормативний (опирається на філософію прагматизму) методи. Критерієм істини у позитивістському методі пізнання є два головні принципи позитивізму: верифікація (перевірка гіпотези, теорії) та фальсифікація (критична перевірка гіпотези, теорії), тобто будь-яка економічна теорія чи гіпотеза є істинними, якщо їх підтверджує господарська практика. Завдання науки у нормативному методі пізнання полягає у тому, щоб знайти шляхи максимально можливої ефективності діяльності людини з метою кращого задоволення її потреб. Нормативний та позитивний методи взаємопов'язані та взаємодіють між собою, незважаючи на відмінності.

Методологічною основою неокласики є системно-функціональний метод, згідно з яким економіка вивчається як складно організована система з широкими функціональними зв'язками [4, с. 22].

А. А. Чухно, П. І. Юхименко, П. М. Леоненко відзначають, що "однією з серйозних методологічних проблем сучасної економічної науки є підміна реального економічного процесу його математичними моделями, хоча добре відомо, що будь-яка модель побудована за певних припущеннях і тому вона, як правило, не відповідає повною мірою реальності. ... нерідко математичні моделі видаються за велике досягнення економічної науки, хоча насправді це вияв її неспроможності розв'язувати нагальні проблеми розвитку економіки" [4, с. 23-24].

Проблему революційних змін в економічній науці, а відповідно і існування основних парадигм, дослідницьких програм вчені трактують по-різному. Так, О. І. Ананян відділяє чотири основні парадигми в економічному знанні: 1) класичної політичної економії; 2) історико-інституціональної теорії; 3) маржиналізму; 4) еклектики [8].

П. М. Леоненко підкреслює існування множинності моделей розвитку економічної теорії (фактично – методологічних парадигм) і відділяє серед них моделі: кумулятивну (П. Дюгем, Р. Барр та ін.); циклічного розвитку (Ш. Жід, Ш. Ріст та ін.); фальсифікаційну

(К. Поппер); наукових революцій (Т. Кун); конкуруючих програм дослідження (І. Лакатош); класичних ситуацій (Й. Шумпетер) та ін [10].

На думку А. М. Орехова, відбулося, як мінімум, п'ять революцій у історії економічної науки: 1) сміто-рікардіанська (кінець XVIII – початок XIX ст.); марксистська (кінець XIX – ХХ ст.); 3) маржиналістська (приблизно той же період); 4) кейнсіанська (30-60-і рр. ХХ ст.); 5) консервативно-монетаристська (80-90-і рр. ХХ ст.).

У наукових колах досить регулярно виникає дискусія щодо кризи західної та світової економічної науки. Так, у 1870-х рр. почалася криза класичної школи А. Сміта, Д. Рікардо, пов’язана з нездатністю класичних теорій вартості і ціноутворення адаптуватися до нового етапу в розвитку капіталізму (висунення на перший план проблеми економічної ефективності, оптимального поєднання витрат і результатів, облік разом з виробництвом кардинального впливу на ціннісні пропорції з боку споживачів і т. д.). З кризи 1870-1890-х років західну економічну думку вивела маржиналістська революція, яка заклали основи сучасної мікроекономіки, проте у сфері макроекономіки мала багато положень, які викликали різку критику. Однак маржиналісти поклали початок періоду панування неокласики, що займала лідеруючі позиції до початку Великої депресії 1929-1933 рр. Криза неокласичного напряму стала очевидною тоді, коли прихильники цього напряму не змогли дати переконливі відповіді на запитання, поставлені реаліями економічного життя у цей період.

З цієї кризи західну економічну теорію вивела кейнсіанська революція. Саме Дж. М. Кейнс виявив усередині капіталізму механізм, що породжує депресивний стан, коли із зростанням національного доходу незмінно зменшується та його частка, що йде на сукупне споживання і, навпаки, підвищується частка сукупного заощадження. Оскільки ж, згідно Дж. М. Кейнса, між заощадженням та інвестуванням існує розрив у просторі та у часі, значна частина заощаджень не перетворюється на інвестиції і залишається невикористаною, тому сукупні витрати нації, як правило, виявляються меншими від сукупних доходів. Наслідками є дефіцит ефективного попиту на ринку, недовантаження потужностей, масове безробіття, триває і стікое товарне перевиробництво.

Наявність вказаного механізму не означає неминучості депресивного стану. Останній може бути попереджений активними державними заходами з підтримки ефективного попиту засобами бюджетної, кредитної і податкової політики. Рекомендації для подібної політики за ініціативою Дж. М. Кейнса розроблялися у рамках принципово нового розділу економічної теорії, що отримав назву «макроекономіка».

Дж. М. Кейнс піддавав критиці класичну теорію: "Я приведу докази того, що постулати класичної теорії застосовні не до загального, а тільки до особливого випадку. Характерні риси цього особливого випадку не співпадають з рисами економічного суспільства, в якому ми живемо, і тому їх проповідування збиває з шляху і веде до фатальних наслідків при спробі застосувати теорію в практичному житті" [4, с. 746]. Класиці Дж. М. Кейнс протиставив свою теорію, яка більше відповідала умовам затяжної депресії 1930-х рр., масового безробіття, відсутності економічного підйому.

Державна економічна політика стимулювання сукупного попиту, зокрема, за допомогою дефіцитного фінансування, стала поширеним способом боротьби з економічним спадом. Ці рекомендації були застосовані і після Другої світової війни. Класична теза про здатність ринкової системи до саморегулювання була відкинута.

У 1950-1960-х рр. у провідних країнах Заходу спостерігали підйом економіки. Порівняно з довоєнним рівнем темпи зростання валового національного продукту збільшилися у 2-3 рази, у стільки ж разів знизилося безробіття, інфляція не перевищувала 5-6%. Згідно даних офіційної статистики США, до 1972 р. у країні регулярно підвищувалася реальна заробітна плата, тобто результатами економічного зростання користувалася більшість населення. За підсумками семи років з десяти показник приросту ВНП перевищував 5%. Ще вищі темпи зростання були у таких державах, як Японія, Франція, ФРН та ін.

У історії економічних учень цей період відзначався утвердженням позицій кейнсіанської теорії не лише у США та Великобританії, але й у Японії, Нідерландах, країнах Скандинавії, Австралії, Канаді. Ідеї кейнсіанства (ї, перш за все, ідея регулюваного ринку як основи економіки) знайшли підтримку і у соціалістичних країнах Центральної Європи. О. Шик, І. Коста і Р. Селузкий у Чехословаччині, В. Брус у Польщі, група реформаторів-ринковиків в Угорщині виступали за поєднання марксизму з положеннями і висновками кейнсіанської доктрини.

Однак, у 1950-1960-х рр. кейнсіанство перетворилося на неокейнсіанство. Модифікація кейнсіанської теорії відбувалася у трьох напрямах: – Р. Харрод (Великобританія), Е. Домар (США) та ін. запропонували неокейнсіанську теорію економічної динаміки, або теорію зростання; – сформувалася неокейнсіанська теорія циклу (у працях Е. Хансена, П. Самуельсона, Р. Харрода та ін.); – Дж. Хіксом, Е. Хансеном та П. Самуельсоном було розроблено узагальнюючу доктрину «неокласичного синтезу», що об'єднала кейнсіанську макро- і неокласичну мікротеорію.

Лише у двох країнах Заходу – ФРН і Франції – кейнсіанство у 1950-1960-х рр. не стало основною економічною теорією. У ФРН керівну роль в теорії і економічній політиці відігравав неолібералізм, зокрема вчення про соціальне ринкове господарство. Л. Ерхард, А. Мюллер-Армак і їхні однодумці вбачали функцію держави у неупередженному стеженні за дотриманням правил ринкової конкуренції усіма суб'єктами економічної діяльності. У той час, як кейнсіанці робили акцент на державному регулюванні, неоліберали – на ринок, хоча обидві течії підтримували принцип конкурентності і приватної власності як основи ефективної економіки.

Цього ж принципу дотримувалися і прихильники інституційно-соціального напряму у Франції. Ф. Перрү, Ж. Маршаль, А. Маршаль, А. Лекайон і інші представники французького діригізму ініціювали застосування у Франції індикативного планування, виступили з ідеєю прямого державного контролю над соціальними відносинами, зокрема врегулювання суперечностей між «соціальними групами».

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 22

У країнах, де домінувало кейнсіанство, також не всі вчені підтримували його основні положення. Альтернативою став процес «неокласичного відродження», сформувалася доктрина монетаризму на чолі з М. Фрідменом, що суттєво критикувала позиції кейнсіанців.

Незважаючи на це, у 1950-1960-х рр. у економічній думці Заходу спостерігалася певна теоретична єдність поглядів на базі так званого великого неокласичного синтезу. Причиною його появи було те, що кейнсіанська теорія декларувала принцип втручання держави в економіку, але як вплив на один з ланцюгів економічного ринкового механізму, передбачаючи у подальшому саморегулювання. Неокласики ж, заперечуючи цей принцип, запропонували регулюючу силу держави зосередити на певних сторонах економічної діяльності, тобто допускали її часткове втручання в економіку. Різниця полягала у тому, які об'єкти та межі втручання визначала та чи інша школа.

Неокласичний синтез, як течія у економічній теорії, зумовлений тією обставиною, що всі сучасні теорії спрямовані на дослідження економічних проблем одного порядку в країнах, які досягли певного ступеня розвитку, економіка яких однотипна і у яких склались умови для регулюючого впливу держави. Розвиток економіки визначає коло проблем, які має вирішити економічна теорія, а способи їхнього вирішення формулюються економічною думкою, виходячи з економічних можливостей суспільства.

П. Самуельсон відзначав, що переважна більшість економістів були згодні з висновками «неокласичного синтезу». У економічній теорії створились умови певної теоретичної рівноваги: сильний центр – кейнсіанство і його модифікація – доктрина «неокласичного синтезу»; зліва – інституціоналісти і дірижисти, справа – неокласики і неоліберали (табл. 1).

Таблиця 1. Теоретична рівновага у економічній думці (1950-1960-і рр.) [11, с. 55]

Ліва опозиція		Права опозиція
Інституціоналізм США	Неокейнсіанство США, Великобританія, Японія (у 60-х рр.)	Неокласика США, Великобританія
Соціальна школа (дірижизм) Франція		Неолібералізм ФРН

Ця схема пояснює основну причину домінування кейнсіанства у економічній думці Заходу: сприятлива кон'юнктура, тобто можливість у 1950-1960-х рр. еволюції кейнсіанства для гнучкого реагування на вимоги господарського і соціально-політичного життя.

Проте початкові передумови кейнсіанства, що відповідали умовам попереднього історичного періоду, прийшли у суперечність із новими.

Неокласичному відродженню сприяли ряд чинників. У результаті швидкого економічного зростання у 1950-60-і роки у групі індустріальних країн склалися інституційні передумови для відродження саморегульованого механізму ринкової конкуренції. Одночасно виявилася суперечність між вимогами цього механізму і рамками державного втручання у економіку. У Західній Європі це втручання включало наявність могутнього державного сектора, особливо у галузях важкої промисловості, енергетики, інфраструктури; розробку і реалізацію різних індикативних планів і програм; регулювання трудових відносин (за участю держави, союзу підприємців і профспілок); регулювання ключових цін, особливо в енергетиці, на транспорті та у сільському господарстві; регулювання зовнішньої торгівлі, рухів капіталу і валютного курсу; високий рівень оподаткування з метою підтримки системи соціального забезпечення, сфери соціальних послуг, фінансування програм економічної підтримки та розвитку тощо [6, с. 34].

У США державний сектор був незначним, проте рівень оподаткування і соціальних витрат був високий, застосовувалося регулювання цін і фінансування багатьох програм, спостерігалася тенденція втручання держави у трудові відносини.

Уже з початку 1970-х рр. високі і відносно стійкі доходи більшості населення і ріст заощаджень скоротили потребу в соціальних програмах. Створені при потужній державній підтримці інфраструктура і реструктурована промисловість далі могли функціонувати самостійно на конкурентній основі. Відпала економічна необхідність у високих податках, жорсткому регулюванні цін і зовнішньої торгівлі, обширних програмах державної підтримки інвестицій.

Активне втручання держави стало перешкодою ефективному функціонуванню системи ринкового саморегулювання. Жорстко регульований державою ринок не зміг гнучко реагувати на енергетичні та інші структурні кризи 1970-х років і опинився у стані стагфляції.

На початку 70-х рр. ХХ ст. одночасно спостерігали сировинну, енергетичну, структурну, валютну кризи та циклічне падіння виробництва. Так, восени 1969 р. у США розпочалося падіння промислового виробництва (8 % річних), що охопило як традиційні, так і нові, породжені НТР, галузі промисловості.

У 1973 р. склалися передумови для спаду економіки розвинених країн Заходу. Арабо-ізраїльська війна і нафтовий потенціал арабських країн, спрямований проти США та інших західних союзників Ізраїлю, викликали підвищення цін на нафту та енергоносії. Світова енергетична криза кінця 1973 р., спровокована політичними подіями і наступними економічними санкціями, характеризувалася підвищенням світових цін на нафту майже у 4 рази (з 3 до 11,65 доларів за барель). Нафрова криза спричинила циклічну кризу капіталістичного господарства 1973-1975 рр., її ознакою стала структурна криза господарства – падіння у нових галузях – електронній, аерокосмічній, а також банкрутство великих комерційних банків, залізничних компаній,

балансування на межі банкрутства корпорацій у авіаційній, авіатранспортній та інших галузях.

Крім того, «нафтова криза» швидко переросла у кризу енергетичну, оскільки після зростання нафтових цін почалося зростання цін на вугілля, газ, електроенергію. За енергетичною сировиною на світовому ринку подорожчала сировина взагалі, а ще раніше і продовольство, так що енергетична криза через механізм витрат викликала ланцюгову реакцію, породивши відповідно всесвітню сировинну і продовольчу кризи.

Особливостями циклічної кризи 1973-1975 рр. було поєднання скорочення виробництва та безробіття і неконтрольованої інфляції. У 1969 р. рівень безробіття у США перевищив 6 %, а під час кризи 1973-1975 рр. кількість повністю безробітних перевищила 9 % робочої сили. Зростання безробіття не привело до зниження рівня заробітної плати. Уряд вдався до "заморожування" цін і заробітної плати на 3 місяці у 1971 р., у подальшому – до контролю за цінами. Однак замість прогнозованих 2,5 % рівень інфляції сягнув 8,2 % навесні 1973 р., у 1977 р. становив 6,5 %, у 1979 р. вже 13 %, а на початок 1980 р. досяг відмітки 18 %.

Стагфляція виявилася несподіваною для більшості західних економістів, адже колишні циклічні спади давали принципово іншу картину: перевиробництво споживчих і інвестиційних товарів викликало різке зниження зайнятості; але одночасно скрізь падали і ціни, полегшуючи тим самим перехід до нової фази з активнішою інвестиційною діяльністю. Однак цього не спостерігали під час десятилітньої кризи 70-80-х рр.

Таким чином, стагфляція поставила під сумнів багато теорій, зокрема кейнсіанське тлумачення кризої Філліпса. Під час економічної перевірки придатності кризої Філліпса для різних країн було встановлено, що у більшості високорозвинутих держав у 1960-і рр. підвищене безробіття і висока інфляція були альтернативними ознаками. Однак у період стагфляції, починаючи з 1970 р., при різних співвідношеннях висока інфляція незмінно поєднувалася з підвищеним рівнем безробіття.

Грошово-кредитне регулювання згідно з принципами кейнсіанської теорії, породжували інфляційні процеси у поєднанні зі зростанням витрат держбюджету. У середині 70-х рр. дефіцит федерального бюджету США становив більше 66 млрд. доларів, спостерігався також дефіцит зовнішньоторговельного балансу. У 1979 р. Федеральна резервна система США з метою обмеження грошової маси підвищила облікові ставки. Цей захід мав виключно короткостроковий ефект, тому що жорстка грошово-кредитна політика спричинила черговий спад, передусім у автомобілебудуванні та житловому будівництві, а дефіцит бюджету склав майже 60 млрд. доларів. У 70-х рр. стали очевидними також труднощі, пов'язані зі збільшенням чисельності державного управлінського апарату та його бюрократизацією.

Таким чином, у 70-80-их роках відбулися дві циклічні кризи:

– у 1973-1975 рр. спостерігали найбільше падіння виробництва і доходу за весь післявоєнний період;

– у 1980-1982 рр. – найтриваліший спад у післявоєнній історії.

Падіння загальних економічних показників безумовно позначилося на рівні особистих доходів населення. Наприклад, у США скорочення реальної заробітної плати, розпочате у 1973 р., припинилося тільки з настанням економічного піднесення 1990-х рр. Загальне погіршення господарської кон'юнктури, відновлення гостроти циклічних коливань з глибокими і тривалими спадами дискредитували кейнсіанську теорію.

Таким чином, протягом короткого періоду відразу декілька причин зумовили її кризу (табл. 2).

Таблиця 2. Причини та форми прояву кризи кейнсіанства [11, с. 66]

Причини кризи	Форми прояву кризи
Загальне погіршення господарської кон'юнктури 1970-х рр. Глибокі і тривалі спади 1973-1975 рр., 1980-1982 рр.	Дискредитація "стратегічного арсеналу" післявоєнного кейнсіанства: неокейнсіанських теорій росту, циклу та антициклічного регулювання
Прискорена інфляція 1970-х рр. Перетворення "повзучої" інфляції в "галопуючу"	Провал методів дефіцитного фінансування
Стагфляція 1970-х рр. Одночасне існування високого безробіття і швидкої інфляції	Дискредитація "тактичного арсеналу", пов'язаного з використанням кривої Філіпса
Структурні кризи світового капіталістичного господарства у 1970-х рр: енергетична, сировинна, продовольча	Повна відсутність у рамках сучасного кейнсіанства теоретичного апарату для аналізу світових структурних криз
Крах Бреттон-вудської системи міжнародних розрахунків (1971 р.). Міжнародна валютно-фінансова криза	Історична "відповіальність" кейнсіанства за крах Бреттон-вудської системи

Консервативні критики кейнсіанства виступили проти кейнсіанської макроекономічної політики стабілізації економічного циклу, що припускає управління ефективним попитом за допомогою податково-бюджетної і грошово-кредитної політики з метою досягнення повної зайнятості та повного використання виробничих потужностей. Державне регулювання попиту порушує, на їхню думку, дію ринкових сил, а у довгостроковому періоді веде до посилення інфляційних тенденцій [12, с. 62].

Лідер монетаристів М. Фрідмен виділив три взаємопов'язаних базових припущення кейнсіанської теорії, які він вважав помилковими: 1) попит на гроші в умовах неповної зайнятості є надзвичайно нестійким; 2) рівновага при неповній зайнятості є довготривалою, а не короткостроковою, оскільки неповна зайнятість, згідно Кейнса, пояснюється не окремими вадами ринкового механізму, а фундаментальною вадою системи; 3) негнучкість цін і зарплат як реакція на хронічну неповну зайнятість веде до того, що короткострокові коливання попиту викликають коливання виробництва і зайнятості. Всі ці припущення означають, що Дж. М. Кейнс у своїй теорії не доводив, а припускає, що ринок – це нестійкий і негнучкий механізм.

Монетаристи заперечували кейнсіанський висновок про те, що без систематичного державного втручання ринок не здатний забезпечити ні повну зайнятість, ні стійке зростання, ні ефективний розподіл доходів.

Положення неоконсервативних теорій відповідали реальним речовим та інституційним основам господарства, що склалися до кінця 1960-х. Тому монетаризм став провідною економічною теорією мейнстриму з кінця 1970-х – початку 1980-х років. Представники неокласики адаптували теорію з урахуванням змін у соціально-економічному розвитку та розвиткові економічної науки.

Утвердженню неоконсерватизму відбулось також за рахунок краху соціалізму, що стався на рубежі 80-х і 90-х років. Із зникненням світової системи соціалізму, де основними були адміністративно-командні методи господарювання, сфера капіталізму розширилася за рахунок більше двох десятків країн і почала охоплювати практично весь світ. Ю. Князев пояснював це так: "Хоча зберігаються великі цивілізаційні відмінності між розвинутими країнами Європи і Америки, великими азіатськими державами (Японією, Китаєм, Індією), латиноамериканськими і африканськими країнами, їм проте властиві основні риси капіталістичного ладу, характерні, правда, для різних періодів його історичного розвитку. Очевидно також, що остаточно визначився вектор їхнього подальшого руху саме по цьому шляху, бо принципово інших напрямів вже не видно" [13, с. 27-28].

У таких умовах у розвинених країнах світу (США, ФРН, Великобританії, Франції, Японії тощо) відбувся перехід до нової системи управління економікою, яка отримала назву "неоконсерватизм". Місце нових лідерів західної економічної теорії поступово зайнайли представники неоконсервативного напряму. У його рамках виникли і стали провідними школи, яких не було раніше: американський монетаризм (М. Фрідмен, Д. Бруннер, Д. Мейзельман, А. Шварц і ін.), теорія економіки пропозиції (А. Лафффер, М. Фелдстайн), нова економічна теорія (Р. Лукас, Т. Сарджент, Н. Уоллес, Ф. Кюдланд, Е. Прескотт).

Концепція неоконсерватизму з початку 70-х рр. ХХ ст. стала не лише домінуючою теоретичною концепцією в економічній теорії, але і основою внутрішньої та зовнішньої політики. Ю. Князев пише: «Необхідно відзначити, що економічний лібералізм не зникав і в періоди розквіту державного діригізму, відображаючи вічне протистояння в економіці, політиці і ідеології два початків – стихійного і свідомого, об'єктивного і суб'єктивного, ринкового і соціально-регульованого» [13, с. 28].

У 1976 р. кейнсіанство поступилося місцем монетаризму при розробці системи міжнародних розрахунків: Ямайські угоди орієнтувалися на вільне плавання валют, спонтанне встановлення валютних курсів, що відповідало установкам неокласичної теорії. Але перелом настав у 1979-1980-і рр. У 1979 р. у Великобританії на парламентських виборах перемогу отримала партія консерваторів і її лідер М. Тетчер запросила як провідного економічного радника лідера сучасного монетаризму М. Фрідмена. Через рік у Сполучених Штатах в адміністрації президента Р. Рейгана

працювали представники монетаризму, економічної теорії пропозиції і інших правоконсервативних теорій.

Багато проблем господарської практики 1970-1980-х рр. неокласики інтерпретували глибше і точніше, ніж представники неокейнсіанства. На початку 1970-х років американські економісти Р.-Е. Лукас і Т. Сарджент відзначали, що перед дослідниками тепер стоїть лише завдання вирішити, які із залишків інтелектуального спадку кейнсіанської революції можуть бути використані, а які можуть бути повністю забраковані.

Отже, розглянувши віхи розвитку економічної теорії у другій половині ХХ ст., можна стверджувати, що критична оцінка будь-якої теорії виникає практично одночасно з появою нового наукового напряму. Розвиток неокласики є прикладом того, до яких результатів приводить наукова критика і як вона підвищує потенціал наукової теорії.

Ю. Ольсевич підсумовував механізми поворотів у економічній теорії Західу таким чином: «В останні три десятиріччя ХХ ст. у світовій системі господарства відбулося два важливих повороти». Обидва найбільше пов'язані з кризовими явищами та процесами соціально-економічного розвитку: «У 1970-і рр. почала розвиватися стагфляція, господарство сколихнули енергетичні та інші структурні кризи, а у 1980-і – боргова криза. Ці кризи показали, що на новому рівні розвитку капіталізму, за його нової технічної бази та інституціональної структури ні фінансово-кейнсіанські, ні дірижистсько-інституціональні методи регулювання вже не виконують позитивної ролі і починають давати негативний ефект як у внутрішньонаціональному, так і у світогосподарському масштабі». Як наслідок: «Криза кейнсіанської та інституціональної економічної політики підірвала довіру і до відповідних теорій. Ім на зміну прийшла теорія монетаризму, що є за суттю макроекономічним варіантом неокласичної теорії. Вона й стала обґрунтуванням неоконсервативної економічної політики, спрямованої на «демонтаж» кейнсіансько-інституціоналістської системи регулювання ринку» [6, с.13].

Неоконсервативна теорія, що брала за основу класичні уявлення, була адекватною проблемам зростаючої економіки. Вона дозволяла показати дієвість державної політики з урахуванням нових, важливих для макроекономічного процесу обставин, що раніше не бралися до уваги, – поведінки домашніх господарств і фірм, що володіють повною інформацією про ринок і економічні заходи держави. Рекомендації неоконсерваторів успішно застосовувалися у 1980-их роках у ряді країн, а їхні прогнози виявлялися близькими до реальності.

Не дивлячись на всі спроби теоретиків мейнстріму врахувати новітні досягнення альтернативних шкіл і створити теорію, яка задовольнила б більшість західних економістів, нестійкість і широта розбіжностей за останні десятиліття у цілому зросли. Не припиняються суперечки за лідерство усередині самої неокласичної теорії (наприклад, між сучасними монетаристами і представниками «нової класичної теорії»); все більше аргументів накопичується на стороні теорій «економічної неортодоксії».

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 22

Внутрішні конфлікти і нестійкість дають підставу багатьом дослідникам виступати із заявами про початок нової кризи західної економічної теорії.

З цього приводу останніми роками у зарубіжній і вітчизняній літературі дискутується питання щодо появи і розвитку новітнього етапу розвитку економічної теорії Заходу.

Представники концепції «кризового розвитку» відзначають, що сучасний стан мейнстриму викликає все більше незадоволення багатьох видатних економістів Заходу. Формалізм, що росте, беззмістовна математизація, відірвана від практики, від потреб економічної політики – все це розглядають як відхід від основоположних принципів розвитку економічної теорії.

Є два основні способи виявлення спільніх та відмінних ознак між різними теоріями та напрямами сучасної економічної науки. Перший спосіб пов'язаний із теоретичними передумовами, покладеними в основу макроекономічних теорій. Наприклад, ці теорії відрізняються тим, чи враховуються в них ключові поняття невизначеності, економічного зростання, гнучкості цін, впливу грошей, зворотного зв'язку між інфляцією і безробіттям та ін. Так, у кейнсіанських і монетаристських теоріях по-різному вирішуються питання про повернення до рівноваги цін та заробітної плати за коливань попиту і пропозиції, про зв'язок темпів інфляції та безробіття, нейтральність грошей та ін..

Другий спосіб виявлення відмінностей між макроекономічними теоріями – це акцент на заходах економічної політики, які випливають із різних теоретичних побудов. Макроекономічна теорія як певні погляди на спосіб розвитку та функціонування економіки, подані у формі певної логічної конструкції (або моделі), становить основу, на якій формується і реалізується економічна політика. Проте економісти по-різному розглядають те, якою є «краща» економічна модель. Унаслідок цього між ними немає згоди щодо ролі та способу проведення макроекономічної політики [4, с. 728].

Висновки. Трансформація ринкової системи на Заході і криза соціалізму на Сході стали реальною основою для посилення неоконсерватизму в економічній думці, тобто сприяли зростанню негативного відношення до державного втручання у господарське життя. Теоретичною базою був «монетаризм», представники якого виступили із критикою теорії і методології кейнсіанства.

Розвиток альтернативних неокласичній економічній теорії шкіл та напрямів відбувається не шляхом строго послідовної зміни парадигм, а через їхнє зародження і одночасне співіснування. Криза в сучасній західній економічній думці визріла, але ще не настала, тому що у сфері теорії ще немає альтернативної заміни нині існуючій, а в реальному житті – глобальна економічна криза 2008 року поставила питання, на які поки що немає відповіді, тобто сучасну неокласику і мейнстрим поки що замінити фактично немає чим.

Література:

1. Кун Т. Структура наукowych революцій / Т. Кун ; пер с англ. – М., 2002. – 608 с.

2. Рудакова И. Основное течение экономической теории : потенциал и научная критика / И. Рудакова // Вопросы экономики. – 2005. – № 9. – С. 21–35.
3. Лакатош И. Фальсификация и методология научно-исследовательских программ / И. Лакатош. – М. : Медиум, 1995. – 238 с.
4. Чухно А. А. Сучасні економічні теорії : підручник / А. А. Чухно, П. І. Юхименко, П. М. Леоненко. – К. : Знання, 2007. – 878 с.
5. Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе / М. Блауг ; пер. с англ., – [4-е изд.]. – М. : Дело-ЛТД, 1994. – 688 с.
6. Мировая экономическая мысль. Сквозь призму веков : в 5 т. / [МГУ, Благотвор. фонд "Благосостояние для всех" ; сопред. редкол. Г. Г. Фетисов, А. Г. Худокормов. – Москва : Мысль, 2004. – Т. 4: Век глобальных трансформаций / [отв. ред. д-р экон. наук Ю. Я. Ольсевич]. – 2004. – 942 с.
7. Коуз Р. Фирма, рынок і право / Р. Коуз. Пер. з англ. – М.: Справа, 1993. – 192 с.
8. Ананьин О. И. Структура экономико-теоретического знания / О. И. Ананьин. – М. : Международные отношения, 1995. – 244 с.
9. Орехов А. М. Методы экономических исследований : учеб. пособие / А. М. Орехов. – М. : ИНФРА, 2009. – 392 с.
10. Леоненко П. М. Методологічні аспекти історії української економічної думки (XIX – XX ст.) / П. М. Леоненко. – К. : IAE, 2003. – 434 с.
11. Худокормов А. Г. Экономическая теория : Новейшие течения Запада : учеб. Пособие / А. Г. Худокормов. – М. : ИНФРА-М, 2009. – 416 с. – (Учебники экономического факультета МГУ им. М. В. Ломоносова).
12. Всемирная история экономической мысли : В 6 т. / [гл. ред. В. Н. Черковец]. – М. : Мысль, 1987–1997. – Т. 5 : Теоретические и прикладные концепции развитых стран Запада. – 1994. – 559 с.
13. Князев Ю. Эволюция экономической теории: от рыночного либерализма к социальному регулированию / Ю. Князев // Общество и экономика. – 2008. – № 3–4. – С. 19–44.

Т.В. Лебідь,
В.Ю. Самуляк,
Р.В. Фещур

ДОСЛІДЖЕННЯ МАРКЕТИНГОВИХ ФАКТОРІВ ВПЛИВУ НА РОЗВИТОК МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Розглянуто групи факторів, що впливають на розвиток підприємств. Проаналізовано вплив маркетингу на розвиток підприємств. Запропоновано показники для оцінювання впливу маркетингу на розвиток машинобудівних підприємств. Визначено вагомість зазначених факторів.

The groups of factors which influence on development of enterprises are considered. Influence of marketing on development of enterprises analysed. Indexes for the evaluation of marketing influence on development of machine-building enterprises are offered. Ponderability of the noted factors is define.

Ключові слова: конкурентні переваги, маркетинг, маркетингові фактори, відносна вагомість факторів, управління маркетинговою діяльністю підприємства.

Keywords: competitive edges, marketing, marketings factors, relative ponderability of factors, management of enterprise marketing activity.

Україна може посісти належне місце в глобальній економічній системі лише за умови утвердження інноваційного шляху розвитку, фундамент якого закладений у потенціалі розвитку суб'єктів господарювання. Для ефективного функціонування та забезпечення конкурентоспроможності підприємств необхідно розвивати соціально-трудові, виробничі, матеріально-технічні, інноваційні, функціональні, ресурсні та інші елементи потенціалу. Плани розвитку підприємств та прийняття ефективних управлінських рішень спираються на об'єктивну інформацію про можливості досягнення встановлених цілей у різних напрямках діяльності. Особливо важливим є отримання сукупної, інтегральної оцінки потенціалу розвитку підприємств на основі аналізу впливу зовнішніх і внутрішніх факторів на підприємство, що дасть можливість оцінити наявний рівень та сформувати стратегію подальшого розвитку, з урахуванням впливу окремих факторів на розвиток машинобудівних підприємств.

Залежно від сфери дослідження та спираючись на власне бачення, дослідники пропонують та обґрунтують різні групи факторів, що впливають на розвиток підприємств.

Порттер М. Е. стверджує, що середовище, у якому існують конкуруючі галузі та об'єкти, має певні ознаки: наявність кваліфікованої робочої сили та інфраструктури; рівень попиту; наявність споріднених та підтримуючих галузей, які конкурентоспроможні на міжнародному ринку; стійка стратегія, структура і суперництво. Саме це, на думку дослідника, зумовлює формування конкурентного середовища, у якому підприємства розвиваються та досягають успіху [1, с. 219-221].

На думку дослідників, рівень розвитку залежить від сфери діяльності підприємства і до основних факторів належать: якість задоволення споживчого попиту, ефективність функціонування господарської системи, ресурсний потенціал, узагальнюючі показники ефективності.

Значну роль у дослідженні даного питання О.Л. Єськов та О.О. Толстикова відводять інформації, рівню виробничого, фінансового, кадрового, інформаційного, інвестиційного та маркетингового менеджменту [3, с. 152-153].

І.У. Зулькарнаев та Л.Р. Ілясов усю сукупність факторів, які впливають на рівень розвитку поділяють на три групи: цілі, які перед собою ставить підприємство; ресурси, якими розпоряджається; фактори зовнішньої прямої і непрямої дії на підприємство [4, с. 18-19].

Загалом, фахівці виділяють зовнішні та внутрішні фактори впливу на розвиток машинобудівних підприємств. До факторів зовнішнього середовища слід віднести такі: соціально-політичні (структура населення за рівнем доходів, політична ситуація, фінансова та податкова політика, інвестиційний клімат тощо); законодавчі (нормативно-правові акти у сфері підприємництва, зовнішньоекономічної діяльності, оподаткування, банківської сфери тощо); економічні (рівень доходів населення, рівень безробіття, інфляція, вартість енергоресурсів, облікова процентна ставка тощо); ринкові (інфраструктура, попит і пропозиція, конкуренція тощо); науково-технічні (напрямки наукових досліджень, техніка і технологія); екологічні (стан довкілля і тенденції зміни); демографічні (чисельність і структура населення, народжуваність, смертність, шлюбність тощо); культурно-освітні (рівень освіти, релігійні та культурні традиції тощо); регіональні (система взаємовідносин з органами самоврядування, науково-дослідницькими установами тощо).

До числа внутрішніх факторів впливу на розвиток машинобудівних підприємств варто віднести наступні: продукцію (обсяг реалізації, асортимент, якість, фаза життєвого циклу, рівень конкурентоспроможності тощо); ресурси (трудові, енергетичні, фінансові, інформаційні, основні засоби, обігові кошти тощо); процеси (технологія, інноваційна діяльність, менеджмент підприємства, маркетингова діяльність тощо); нематеріальні активи (власні, запозичені) [5, с. 627-636].

Відзначаючи зростання ролі маркетингу в сучасних умовах, варто наголосити, що останнім часом спостерігається посилення уваги практиків та науковців до маркетингової складової факторів впливу на розвиток підприємств, проблема ідентифікації та оцінювання яких на сьогодні є предметом дискусій та зумовлює актуальність їх подальшого дослідження.

Метою статті є дослідження маркетингових факторів впливу на розвиток підприємств; визначення сукупності показників, з допомогою яких оцінюють вплив маркетингу на розвиток машинобудівних підприємств та встановлення вагомості зазначених факторів.

Управління розвитком підприємств – це цілеспрямований вплив керуючої системи на керовану з метою забезпечення процесу переходу від поточного до запланованого стану підприємства відповідно до поставлених цілей [6, с. 105].

Важливе значення при цьому відводять управлінню маркетинговою діяльністю, як процесу прийняття рішень, пов’язаних з оптимальним використанням можливостей підприємства щодо задоволення потреб споживачів за допомогою маркетингових інструментів, отримуючи при цьому максимальну економічну вигоду.

Маркетинг дозволяє реалізувати у першу чергу нефінансові цілі діяльності підприємства: забезпечення стійких конкурентних переваг, утримання та залучення нових клієнтів, формування лояльності споживачів, формування партнерських відносин з постачальниками та посередниками, створення позитивного іміджу підприємства, покращання корпоративної культури тощо, які у кінцевому результаті вирішально впливають на ефективність його функціонування. Тому в умовах жорсткої конкуренції управління маркетингом стає дедалі важливішим елементом розвитку підприємств.

Українські підприємства змушені формувати нові конкурентні переваги, пов’язані з наявністю високої репутації компанії, єдиної інформаційної бази, кваліфікованого персоналу, довготривалих зв’язків з постачальниками, посередниками та кінцевими споживачами тощо. Саме людські ресурси, знання та інформація, яку вони генерують визначають конкурентний потенціал підприємства та є запорукою сталого розвитку [7].

Важливою складовою управління маркетингом є оцінювання міри його впливу на розвиток підприємств, що дозволить підприємству визначити слабкі місця маркетингової діяльності, оцінити ефективність використання маркетингових інструментів, уникнути помилок у формуванні або коригуванні стратегії маркетингу, визначити основні фактори маркетингової діяльності підприємства, які є вирішальними для реалізації стратегії розвитку [8, с. 216].

Аналіз наукових джерел та результати здійснених авторами досліджень дає підстави стверджувати, що рівень розвитку підприємства істотно залежить від наступних маркетингових факторів: гудвл (ділова репутація), торгова марка (бренд), персонал маркетингу, партнерські відносини, маркетингова інформаційна система.

Незаперечним є той факт, що позитивна репутація сприяє збільшенню привабливості підприємства для інвесторів, підвищує його капіталізацію, дозволяє збільшити дохід, підсилює позиції при виході на нові ринки й забезпечує підтримку широких верств населення.

Підвищення конкурентоспроможності підприємств значною мірою досягається з допомогою створення успішної торгової марки, яка дає змогу збільшити ефективність маркетингових програм, вплинути на формування лояльності клієнтів, що, у свою чергу, підсилює конкурентні позиції та створює передумови для зростання прибутковості підприємств. Бренд є невід’ємною властивістю товару, а саме: його імені, упаковки, ціни, його історії, репутації й способу рекламиування. Бренд також є

поєднанням враження, яке він спричиняє на споживачів та результатом їх досвіду у його використанні.

Головним завданням брэндингу є наділення усіх товарів та послуг капіталом марки, який збільшує ринкову вартість підприємства. Джерела капіталу марки формуються у свідомості кінцевих споживачів, тому створення марки починається з інвестування у маркетингові програми, які спричиняють вплив на існуючих або потенційних споживачів. Маркетингова діяльність, у свою чергу, формує уявлення споживачів про марку.

До показників, що дозволяють оцінити сприйняття споживачами торгової марки підприємства можна віднести: рівень ознайомлення з торговою маркою, рівень поваги до марки, рівень зацікавленості суспільства тощо.

Важливим фактором впливу на розвиток підприємств є рівень кадрового забезпечення, зокрема, служби маркетингу. Завданням маркетингового управління є мотивування та стимулювання персоналу для ефективного використання інструментів комплексу маркетингу, проведення маркетингових досліджень, залучення і утримання клієнтів, побудови партнерських стосунків тощо. Людські ресурси, а також знання та інформація, що генеруються ними, значною мірою визначають конкурентні переваги підприємства. Варто відзначити вплив науково-технічного прогресу, а саме нових знань на розвиток машинобудівних підприємств. Нові знання ведуть до покращення якісних характеристик товару, сприяють розробленню нової конкурентоспроможної продукції, удосконаленню управлінських процесів, що безпосередньо позначається на цільових показниках ефективності підприємств [9, с. 185-188].

Ділова репутація на ринку та побудова довготривалих партнерських відносин зі споживачами, постачальниками та посередниками, в основу яких покладена взаємна довіра, є запорукою покращення ринкових позицій підприємства. Створення довготривалих відносин, співпраця між партнерами по ринку на взаємовигідній основі з метою підвищення ефективності виробництва і збуту продукції, матеріально-технічного постачання, отримання конкурентних переваг та розширення кола клієнтів є важливим напрямком розвитку підприємств [10].

Вплив партнерських відносин на розвиток підприємств можна визначити за допомогою таких якісних і кількісних показників, як рівень залучення покупців, частка постійних клієнтів, коефіцієнт замовлень, відсоток укладених договорів, відсоток рекомендацій, рівень активності посередників та ін.

Процес прийняття обґрунтованих управлінських рішень базується на маркетинговій інформації, яка повинна відповідати вимогам повноти, об'єктивності, достовірності, системності та своєчасності, що досягається шляхом формування та постійної підтримки в актуальному стані маркетингової інформаційної системи. Для цього здійснюють спеціальні періодичні дослідження з метою оцінювання нематеріальних активів підприємства, формування або удосконалення існуючої маркетингової стратегії підприємства. Інформаційні служби є основним інструментом реалізації даного процесу. Рівень інформаційного забезпечення, наявність простого у

використанні технічного та програмного забезпечення для передачі, обробки та аналізу необхідної інформації значною мірою впливають на ефективність маркетингової діяльності підприємства [11].

Маркетингові фактори можуть сприяти підвищенню рівня розвитку підприємства або його зниженню. Фактор – це те, що сприяє перетворенню можливостей у реальність. Вони окреслюють засоби і способи використання резервів розвитку підприємства. Але наявність самих факторів не є достатнім для забезпечення високого рівня розвитку підприємства. Отримання конкурентної переваги залежить від ефективності використання маркетингових факторів у їх поєднанні з метою отримання ефекту синергії [5, с. 399-400; 12, с. 56-57].

З метою встановлення пріоритетних напрямків розвитку маркетингового потенціалу та визначення вагомості факторів впливу на розвиток підприємств пропонується скористатися методом поєднуваного аналізу, в якому кількісні розрахунки поєднуються із якісними (експертними) оцінками комбінацій факторів певного рівня. Необхідно відзначити, що використання даного методу дає можливість не тільки встановити відносну вагомість кожного фактора (гудвлу, торгової марки, партнерських відносин, маркетингової інформаційної системи, персоналу маркетингу), а й оцінити рівень розвитку підприємства при заданих значеннях кожного фактора, що дозволить сконцентрувати зусилля та ресурси підприємства на підвищенні рівня найвагоміших з них [13, с. 436]. На розвиток підприємств впливають маркетингові фактори, кожний з яких може набувати значень певного рівня (див. табл. 1). Поєднання факторів різного рівня утворює комбінацію, яка експертно оцінюється як загальний рівень впливу маркетингових факторів на розвиток підприємства.

Для проведення аналізу було опитано групу експертів, яка складалася з 5 досвідчених фахівців з менеджменту та маркетингу машинобудівних підприємств. Експертам було запропоновано оцінити характеристики не окремих ознак, а їх задані комбінації, рангуючи їх у напрямку спадання пріоритету.

Таблиця 1. Маркетингові фактори впливу на розвиток підприємств

Фактор	Рівень оцінки фактора	Умовне позначення
1. Гудвл	Високий Середній	X ₁ -
2. Сприйняття торгової марки споживачами	Відома Невідома	X ₂ -
3. Партнерські відносини, балів	100 75 50	X ₃ X ₄ -
4. Маркетингова інформаційна система	Високий Середній	X ₅ -
5. Персонал маркетингу, балів	100 75	X ₆ -

У вище наведеній таблиці рівні факторів «Гудвл», «Сприйняття торгової марки споживачами» та «Маркетингова інформаційна система» приймають якісні значення, а факторів «Персонал маркетингу» та «Партнерські відносини» – кількісні значення за 100-бальною шкалою, при цьому рівні факторів є відчутно диференційованими для забезпечення однозначності їх сприйняття і оцінювання експертами. Зазначимо, що одне із значень кожного фактора виключається з розгляду, тому багатофакторна регресійна модель набуде такого вигляду:

$$y=a_0+a_1x_1+a_2x_2+a_3x_3+a_4x_4+a_5x_5+a_6x_6+e, \quad (1)$$

де $a_0 \div a_6$ – параметри моделі; e – випадкова величина; $x_1 \div x_6$ – маркетингові фактори впливу з урахуванням рівня оцінки.

З метою оцінювання комбінацій факторів було опитано 5 експертів, рейтингові оцінки яких наведено у табл. 2.

Таблиця 2. Оцінювання комбінацій повного набору факторів різних рівнів

Комбінації	Фактори					Середні оцінки комбінацій експертами	Середні перетворені ранги	Оцінки рівня впливу на розвиток підприємства за 100-бальною шкалою
	Гудвл	Сприйняття торгової марки споживачами	Партнерські відносини	Маркетингова інформаційна система	Персонал маркетингу			
1	Високий	Відома	100	Середній	100	1,4	19,6	98
2	Високий	Відома	100	Середній	75	2,4	18,6	93
3	Високий	Відома	75	Середній	100	2,4	18,6	93
4	Високий	Відома	75	Середній	75	5,8	15,2	76
5	Високий	Відома	50	Високий	100	5,6	15,4	77
6	Високий	Невідома	100	Високий	75	14,6	6,4	32
7	Високий	Невідома	100	Високий	100	11,4	9,6	48
8	Високий	Невідома	75	Високий	75	15,6	5,4	27
9	Високий	Невідома	75	Високий	100	12,4	8,6	43
10	Високий	Невідома	50	Середній	75	16,6	4,4	22
11	Середній	Відома	100	Середній	100	6,4	14,6	73
12	Середній	Відома	100	Середній	75	8,4	12,6	63
13	Середній	Відома	75	Середній	100	7	14	70
14	Середній	Відома	75	Середній	75	8,2	12,8	64
15	Середній	Відома	50	Середній	100	9,8	11,2	56
16	Середній	Невідома	100	Високий	75	17	4	20
17	Середній	Невідома	100	Високий	100	15,8	5,2	26
18	Середній	Невідома	75	Високий	75	19	2	10
19	Середній	Невідома	75	Високий	100	17,6	3,4	17
20	Середній	Відома	50	Високий	75	12,6	8,4	42

Змінна величина x_i може набувати одного з трьох можливих значень $\{-1; 0; +1\}$ у залежності від того, чи представлена ознака певного рівня у комбінації. Якщо рівень ознаки не враховується у комбінації і не фігурує в моделі, то $x_i = -1$. Коли рівень ознаки не враховується в комбінації, однак врахований у моделі, то $x_i = 0$, а якщо рівень ознаки враховано у комбінації ознак, то $x_i = 1$.

На підставі рейтингових оцінок експертів розрахуємо перетворені ранги (R_m) за формулою 2:

$$R_m = (n+1) - r_m, \quad m \in \overline{1, n}, \quad (2)$$

де m – індекс комбінації; n – число комбінацій; r_m – ранг m -ї комбінації ознак за оцінкою респондента.

Для спрощення обчислень розраховуємо середні значення перетворених рангів (\bar{R}_m), тим самим зменшимо число спостережень зі 100 до 20. Окрім цього усереднення рангів підвищує надійність рейтингових оцінок.

На підставі середніх значень перетворених рангів можна зробити висновок про пріоритетність першої, другої та третьої комбінації ознак. Але нашою метою є встановлення оцінок індивідуального внеску кожної ознаки певного рівня у загальну рангову оцінку.

Розглядаючи оцінку розвитку підприємства у як значення залежної змінної та враховуючи значення незалежних змінних величин x_i , знаходимо параметри лінійної регресійної моделі (1) і визначаємо коефіцієнт множинної кореляції (R).

У нашому випадку регресійна модель має такий вигляд:

$$y = 48,040 + 10,751 x_1 + 23,511 x_2 + 8,585 x_3 + 1,960 x_4 - 1,842 x_5 + 5,249 x_6 + e;$$

$$R = 0,998.$$

Побудована модель є адекватною за F-критерієм Фішера, оскільки значення коефіцієнта R є близьким до 1, а зв'язок між факторами є щільним та прямим. Найбільш впливовим у регресійній моделі є фактор (x_2) – „сприйняття торгової марки споживачами”. Коефіцієнти a_1-a_6 (параметри моделі) характеризують індивідуальний внесок кожної ознаки певного рівня у загальну оцінку факторів впливу на розвиток підприємств. Вони називаються частковою вагомістю ознак певного рівня.

Однак у регресійній моделі відображені дія лише 6 з 11 факторів. Часткові вагомості тих ознак, які не увійшли в регресійну модель, знайдемо у табличній формі (див. табл. 3) з урахуванням умови (3):

$$\sum_{j=1}^n r_{ij} = 0, \quad i \in \overline{1, m} \quad (3)$$

Перехід від абсолютнох значень часткових вагомостей ознак до відносних можна здійснити за формулами, які наведені у [13, с. 436].

Таблиця 3. Розрахунок часткової вагомості рівнів факторів

Фактор	Рівень фактора	Часткова вагомість
1. Гудвлі	Високий	+10,751
	Середній	-10,751
2. Сприйняття торгової марки споживачами	Відома	+23,511
	Невідома	-23,511
3. Партнерські відносини	100	+8,585
	75	+1,960
	50	-10,545
4. Маркетингова інформаційна система	Високий	-1,842
	Середній	+1,842
5. Персонал маркетингу	100	+5,249
	75	-5,249

Розрахунок відносної вагомості факторів наведено у табл. 4.

Таблиця 4. Розрахунок відносної вагомості факторів

Фактор	$\max_i \{r_{ij}\}$	$\min_i \{r_{ij}\}$	R_i	ρ_i	u_i	Оцінка вагомості фактору
1. Гудвлі	10,751	-10,751	21,502	0,21	0,41	Проміжне значення вагомості
2. Сприйняття торгової марки споживачами	23,511	-23,511	47,022	0,46	1	Найбільш вагома ознака
3. Партнерські відносини	8,585	-10,545	19,13	0,19	0,36	Проміжне значення вагомості
4. Маркетингова інформаційна система	1,842	-1,842	3,684	0,04	0	Найменш вагома ознака
5. Персонал маркетингу	+5,249	-5,249	10,498	0,10	0,16	Проміжне значення вагомості
Σ	-	-	101,836	1	-	-

Вище наведені розрахунки відносної вагомості маркетингових факторів свідчать про те, що, на думку експертів, розвитку підприємств найбільш сприяють такі фактори, як сприйняття торгової марки споживачами та гудвлі.

Маркетинг є дієвим інструментом, який дозволяє реалізувати стратегічні цілі діяльності підприємства: забезпечення стійких конкурентних переваг, утримання та залучення нових клієнтів, формування партнерських відносин з постачальниками та посередниками, створення позитивного іміджу підприємства, підвищення рівня корпоративної культури, а управління маркетингом стає важливим елементом розвитку підприємства.

Для здійснення дослідження була сформована група експертів, які оцінювали комбінації маркетингових факторів впливу на розвиток підприємств, а саме гудвлу,

сприйняття торгової марки споживачами, партнерських відносин, маркетингової інформаційної системи, персоналу маркетингу. На підставі рейтингових оцінок експертів розраховано ранги, середні значення яких дозволили виявити найбільш пріоритетні ознаки та встановити оцінки індивідуальних внесків кожної ознаки у загальну рангову оцінку факторів впливу на розвиток підприємств. Найбільш впливовими виявилися такі фактори, як гудвл та торгова марка, що дозволяє сконцентрувати зусилля та ресурси на підвищенні їх рівня.

Науково-методичне забезпечення процесу виявлення і оцінювання впливу окремих факторів на розвиток машинобудівних підприємств, визначення напрямків та інтенсивності використання наявних ресурсів маркетингу можуть слугувати предметом подальших досліджень.

Література:

1. Портер Майкл Э. Конкуренция: Пер. с англ. – М. Издательский дом «Вильямс», 2005. – 454 с.
2. Маркетинг : підручник / А.О. Старостіна, Н.П. Гончарова, Є.В. Крикавський та ін. ; за ред. А.О. Старостіної. — К. : Знання, 2009. — 1070 с.
3. Єськов О.Л. Стратегия конкурентной борьбы в переходной период // Экономика промисловости. – 2004. №2(24). – с. 151-153.
4. Зулькарнаев И.У. Метод расчета интегральной конкурентоспособности промышленных, торговых и финансовых предприятий // Маркетинг в России за рубежом. 2001. - №5 (36). – с. 17-27.
5. Самуляк В.Ю., Фещур Р.В. Оцінювання рівня розвитку підприємств // Вісник Національного університету «Львівська політехніка» №633. «Логістика». – Львів, 2008. С.627-636.
6. Фещур Р.В., Самуляк В.Ю. Управління розвитком машинобудівних підприємств // Вісник Національного університету «Львівська політехніка» № 624. «Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку». – Львів, 2008. С.100-109.
7. Старостіна А. О. Длігач А. О. Кравченко В. А. Промисловий маркетинг: Теорія, світовий досвід, українська практика: Підручник / А.О. Старостіна (ред.). — К. : Знання, 2005. — 764 с.
8. Мороз Л.А., Лебідь Т.В. Стратегічний аналіз маркетингового потенціалу підприємства. - № 649 Вісник НУ «ЛП» «Логістика». – Львів: Видавництво Національного університету «Львівська політехніка». 2009. – с. 214-220
9. Самуляк В.Ю. Фактори впливу на розвиток машинобудівних підприємств. // Стратегия развития Украины в глобальной среде / Материалы II международной научно-практической конференции 7-9 ноября 2008 года. – Тезы. Т.2. – Симферополь: ЦРОНИ, 2008. – 219с. С.185-188.

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 22

10. Чернишева С. Маркетинг відносин в системі управління підприємством: теоретичний аспект [Електронний ресурс]. - Режим доступу: www.rusnauka.com
11. Гаврилов Д.А. Управление производством на базе MRP II. – СПб: Питер, 2002. – 320 с.: ил. – (Серия «Теория и практика менеджмента»)
12. Тимошук М.Р., Кузьмін О.Є., Фещур Р.В., Шуляр Р.В., Подольчак Н.Ю., Олексів І.Б. Планування соціально-економічного розвитку підприємств: Монографія. – К.: УБС НБУ, 2007. – 449 с.
- 13.Статистика: теоретичні засади і прикладні аспекти. Навчальний посібник. Р.В Фещур., А.Ф. Барвінський, В.П. Кічор та інші. За наук. ред. Р.В. Фещура. – 2-е вид. оновлене і доповнене. – Львів: «Інтелект-Захід», 2003. – 576 с.
14. Потрашкова Л.В., Пушкарь А.И. Моделирование развития предприятия как системы по созданию добавленной стоимости. Техничный прогресс та ефективність виробництва: Вісник Харківського державного політехнічного університету. Збірник наукових праць. Випуск 91. – Харків: ХДПУ, 2000. – С. 82-85.
15. Рождественська Л.Г. Статистика ринку товарів і послуг. – К.: КНЕУ, 2005. – 419 с.

В.А. Єрмоленко, канд. екон. наук, доц.

ГЛОБАЛІЗМ ЯК МОДЕРНІЗОВАНІЙ НЕОТОТАЛІТАРИЗМ

В статті в дискусійній формі розглядаються тенденції нео-тоталітаризму, як прояву природофобії в глобалізаційних спрямованостях і роль фінансового чинника в цих керованих процесах та явищах.

Tendencies of neototalitarianism as manifestation of hatred to the nature in global directions and the role of financial factor in these managed processes and occurrences are submitted in this article in discussion form.

Ключові слова: Глобалізація, природофобія, космополітизм, патріотизм, націоналізм, ентропія, інформація, сугестія, конкурентноспроможність, тоталітаризм.

Key words: Globalization, naturephobia, cosmopolitanism, patriotism, nationalism, entropy, information, suggestion, competitiveness, totalitarianism.

В суті науковому аспекті поняття глобалізація практично ні чим не відрізняється від широковживаного в радянські часи в СРСР та інших соціалістичних країнах поняття "інтернаціоналізація". Під цим поняттям розумілося поширення комунізму в усьому світі, а в СРСР та соціалістичних країнах – ще й певна і дуже специфічна русифікація, від якої російський етнос також був не виграші. Після розпаду колишнього СРСР та втрати "енергетики" соціалістичної системи це поняття з тактичних міркувань вирішили замінити на більш нове – глобалізація.

Дійсно, глобальні проблеми – не надумані, не вигадані проблеми. Звідси і глобалізм як ідеяна течія має свій сутінок природній аспект. Цю ситуацію намагаються використати в своїх інтересах різні космополітичні течії. Одні, які представлені, як правило, релігійною ментальністю, обіцяють для небагатьох обраних рай, тільки в потойбічному світі і лише при умові прискіпливого дотримання правил та норм, в яких багато в чому позитивних і вірних, але ж вони в основі перетворюють людину в раба божого і тим самим прищеплюють людині ментальність раба. І в цьому плані вірне і позитивне виступає "приманкою" і часто служить виправдовуванням для дій "мудрості", як у змії та простоти, як у голуба". Для всіх інших – пекло. Щось середнє, помірковане тут відсутнє. Є лише крайній радикалізм. Інші кидаються в протилежній бік, але в одному і тому ж річищі, і обіцяють рай вже на цьому світі, в близькому майбутньому у вигляді комунізму. Глобалісти спекулюють на складних та невирішених проблемах і обіцяють для країн та народів, які приєднаються до них найкращі перспективи по всім напрямкам, але з специфічними умовами та певним самопожертвуванням. При цьому, не афішується те, що ці жертви стосуються якраз основних параметрів самоідентифікації.

Процес відособлення людини від природи і створення другої, штучної природи відбувається дуже болісно і у вигляді непокори, бунту. Бунт генерує величезну енергію,

яка в собі має і форму "творчого руйнування". Другим фактором соціально-економічного розвитку в цьому аспекті є лінощі, оскільки вони примушують людину шукати щось таке, щоб менше самому працювати. Позитивну роль конструктивної лінії відмічало багато мислителів взагалі і батько кібернетики Н. Вінер зокрема, наводячи приклад, що перший автоматичний устрій придумав хлопчик, щоб викроїти час для реалізації транс-цендентних потреб, якими, в даному випадку і для цього віку були ігри з однолітками. Людина хоче вирватися з природної заданості, її детермінант. Наскільки це природний процес, а наскільки "закомплексований", "хворобливий", бо народжений страхом чи іншим негативним фактором, сказати важко. Але фактом є те, що, в цілому діяльність людини ентропійна, іншими словами – руйнівна для природи і, в кінцевому рахунку, для самої людини. Психологія бунту досить непроста, оскільки реальність показує, що вчораши молоді бунтівники, завтра вже не розуміють наступне покоління... І комуністичний інтернаціоналізм, і сучасний глобалізм єднає природофобська ментальність із намаганням знищити природну форму роз-витку, як нібито негативну, дику, некультурну, вкрай неефективну, "не людяну", і замінити її на впорядковану, керовану, прогнозовану, перед-бачувану тощо. При цьому не говорять, що вирішувати та керувати всіма природними та соціальними процесами та явищами будуть саме вони.

Один із лідерів більшовиків писав: "Соціалістична людина хоче і буде командувати природою у всьому її об'ємі... через машину. Змінить направлення річок і створить правила для океанів", а також "Створить більш високий суспільно-біологічний тип, якщо потрібно – зверх-людину". Л. Троцький вважав, що ... "Людський рід знову потрапить в радикальну переробку і стане об'єктом найскладніших методів штучного відбору та психофізичного тренування" [1, с. 2]. Що мав на увазі Л. Троцький, коли говорив: "знову потрапить в радикальну переробку", невідомо.

Глобалізм є своєрідною реакцією, намаганням дати відповідь на виклики, породжені соціально-економічним розвитком людства. Своєрідність полягає в хворобливо-істеричній реакції на явну неспроможність вирішення дійсно глобальних проблем. Пропозиції квотування, "нульового розвитку" або утворення штучної ієархії, законсервувати статус-кво по основних параметрах розвитку людства, а також з багатомірного, незавершеного світу зробити щось штучне своєю сталістю у вигляді своєрідної світової піраміди на чолі з США, чи якоїсь "закуліси" є однією з вироджуючих тенденцій, зневірою в життєдайність природного започаткування людини. В цьому спостерігається спорідненість глобалістів з комуністичною ментальністю. Практично якихось особливих інтелектуальних "новинок" вони не мають. Просто комуністичне - інтернаціоналізм - змінено на глобалізацію, російський народ, як "старший брат" або "створення нової соціальної спільноти – радянський народ", змінено на "европейське обличчя".

Ставлення людини до природи і наслідків своєї діяльності завжди було різним, що знайшло своє бачення в міфах, легендах, релігіях тощо. Природа в найбільш широкому розумінні включає і людину як природне утворення, а в більш вузькому -

вона стала започаткуванням саморефлексії, самопізнання, самоусвідомлення і, відповідно, самовідношення, що знайшло себе в двох основних модифікаціях – патріотизму та націоналізму, з одного боку, і, в той же час алергії до індивідуально – конкретного у вигляді космополітизму в його різних модифікаціях в т.ч інтернаціоналізму або глобалізму. Ці дві течії в своєму розвитку вийшли за межі своєї достатності і в ХХ ст. модифікувалися в тоталітарні суспільні утворення – космополітичного соціалізму в колишньому СРСР і інших країн соціалістичного табору та нацистського гітлеризму у Німеччині та фашизму в Італії. В цьому плані тоталітарне суспільство спровокував космополітизм. Так, наприклад, Л. Мізес пише: "Успіх ленінців викликав натхнення прибічників Муссоліні та Гітлера. Італійські фашисти і німецькі нацисти взяли на озброєння політичні методи Радянської Росії. Єдина різниця між нацизмом і більшовизмом в тому, що на виборах перед державним переворотом нацисти отримали набагато більший відсоток голосів, ніж більшовики на виборах до Установчих зборів в кінці 1917 року" [2, с.252-253].

Л. Мізес не вказав про роль Версальської угоди, яка, власне, багато в чому не тільки породила і комуністів, і фашистів, і нацистів, а й сприяла їхньому розвитку. Справа в тому, що і в Німеччині, і в Австрії в 1920 – 1923 рр. відбувалося гіперінфляція, яка окремих людей ламала, більшість людей кидала в бідність, а когось збагачувала і виштовхувала в еліту суспільства. Це порушення "обміну речовин" в суспільстві і дало такі непередбачувані наслідки. В цьому плані зовнішньо дивним може здатись впевненість Дж.Кейнса, що саме в Росії, а не в якісь іншій країні знаходитьться "Лабораторія життя" [3, с.145]. Специфічно ця "Лабораторія життя", в якій "Ганьба змита, і сліди стерті" [4, с.147]. Ця ментальність проявлялась і в відомому гімні комуністів "Інтернаціонал", де все знищимо до ноги, і по багатьом іншим космополітично-інтернаціональним діям. Якщо зробити порівняльний аналіз, а, точніше, співставлення на мезо рівні або індивідуально-особистому рівні то, наприклад, Аристотель, як людина, висловлюючись сучасною термінологією з патріотичною чи національною ментальністю виховав О. Македонського, який вважав Аристотеля по багатьом параметрам вище за рідного батька і Л. Сенеку, як послідовного космополіта, який виховав таке страхіття, як Нерон, який фізично і знищив свого вчителя. Можна навести і ще одне порівняння: Аристотель основну увагу зосередив на науково-інтелектуальній діяльності, коли Л. Сенека досяг значного успіху у спекулятивно-фінансових справах і став, для своего часу, дуже багатою людиною. Можна порівняти і того ж патріота Македонського, і космополіта Діогена.

Вірус вирішення всіх проблем за допомогою світового панування постійно супроводжував розвиток людства, який проявлявся чи то в ідеях обраного народу або расової, класової переваги, чи то шляхом військового поневолення або шляхом колонізації, чи то у вигляді "братьської інтернаціональної допомоги" або "експорту демократії". Переважна більшість прибічників глобалізації можуть погодитись з думкою однієї із лідерів ІІ Інтернаціоналу Р. Люксембург про ніби-то домінуючу тенденцію світового господарства, наслідком якої буде створення абсолютного мегаколективу,

який очолить все світове господарство. Щось подібне було створено в СРСР. Що з цього вийшло, відомо.

Людина включає в себе біологічну складову і вже на цій основі виходить за межі чистого біологічно – природного рівня, або першої природи і створює собі на цій природній основі вже свою, штучну, або так звану „другу природу“, яка нібито є і кращою, і приємнішою, і більш сумісною з призначенням людини, і нібито дає кращі можливості для її самореалізації та самоствердження. Але, практично, вся "друга природа" є штучною і в своїй спрямованості є антиприродною, ентропійною і, в силу цього, руйнівною для людини. В цьому аспекті спостерігається дія "закону Седого", згідно з яким впорядкування та покращення організації більш високого рівня системи досягається за рахунок дезорганізації в системі на більш нижчому рівні.

Людство в своєму розвитку „розтягнулося“ від первісного ладу до інформаційного суспільства, а також по всій земній кулі з усіма природно – кліматичними умовами, які багато в чому детермінували різноманітні форми взаємодії з навколоишнім середовищем. Все це збільшує багатоманітність в різних своїх проявах. В цьому явищі знайшло підтвердження припущення, що на рівні людини, як соціальної спільноти, існують свої механізми самозбереження. Наприклад, на землі відбулось різке похолодання. І тут у пригоді стануть ті багатолітні напрацювання населення крайньої півночі. Пристосувалась людина жити і в пустелях, і в тропічних лісах, і в горах тощо. Це є одним із основних джерел творення різновидів особистої та неповторної етнонаціональної культури. Наприклад, щоб послабити процеси кровозмішування, яке дуже негативно впливає на генетику та інші життєдайні основи людини, в деяких районах крайньої півночі гостей та мандрівників, крім всього іншого, „пригощали“ дружиною і дорослими дочками. Ці ж самі явища, хоча в більш жорстокому вигляді проходили і під час "набігів" в стародавні часи, а також під час "великого переселення народів". Відбувалися і інші міграції людей та народів, наприклад, через різnobічні торгово-економічні зв'язки. Зараз це набуло нового різновиду масовості у вигляді міграції робочої сили тощо. Під час війни ці складні і неоднозначні процеси та явища проходять в найбільш жорстокому вигляді.

Людина – це своєрідна частина природи. Природна різноманітність віддзеркалювалася на людській спільноті етнічним різномаїттям, яке поширилося по всій земній кулі. Причини цього явища теж никому до кінця не відомі. Гіпотези, згідно з якими людство розселилося по всій земній кулі внаслідок суто економічної доцільності для фізичного виживання, на думку історика радянської доби Б. Поршньова, виявилися помилковими. Він висловив гіпотезу, згідно з якою основною причиною поширення людства всією планетою стали перестороги людей задля того, щоб зберегти свою життєдайну різноманітність в мові, культурі, мистецтві, побуті, традиціях тощо. В цьому процесі, на його думку, "розвиток мислення є основною, генеральною лінією контрасуєсті". Кожен етнос, як і кожна людина, має свою своєрідність та неповторність, а також живе в своєму індивідуально-неповторному часі. В цьому відношенні етнічну різноманітність людства слід розглядати і розцінювати як багатство, аналогічно до

генетичного різноманіття рослинного та тваринного світу: "всередині тих, або інших груп людей, соціальних та етнічних спільнот, на думку Б. Поршньова, самооборона від сугестії виливалась в диференціацію оточуючих..." [5, с.10,21]. Із трьох великих максимів: Істина, Добро та Краса, Краса займає лідируючі позиції. Дійсно, мислення є перепоною для сугестії. Але через розум, саме завдяки йому сугестія через інформацію і "спрацьовує". Особливо це спостерігалося в ХХ ст. Посилилися сугестивні дії інтелектуально – інформаційного фактору на початку ХХІ ст.. Природа творить не тільки розум, домінуючу тенденцією якого є уніфікація, а й красу, домінуючу тенденцією якої є не уніфікація, а багатоманітність, яка досягається завдяки своєї індивідуальноті та неповторності і в силу цього краса є більш антисугестивною силою в порівнянні з розумом.

Суспільний поділ праці і відокремлення виробників, як дезінтеграційне явище, веде до підвищенння її продуктивності та ефективності, що, призводить до структурних змін в системі суспільного виробництва і майже синхронно зумовили і інтеграційні процеси через систему обміну, яка в своєму розвитку призвела до суто ринкових відносин або ринку. І в цьому аспекті зовнішнією є правота О. Білоруса, коли він констатує, що "... сам процес міжнародного поділу праці в загально – економічному плані можна вважати лише деяким етапом інтеграції" [6,с. 611]. Але ця правота, в кращому випадку, вкрай однобічна, оскільки він не підкреслює, що етап інтеграції є низхідним етапом і має тенденцію вироджуватися, якщо система не здатна запліднити "свое інше" через новоутворення і подальшу дезінтеграцію. А обмін, як спочатку звичайне, випадкове, допоміжне явище із необхідністю веде до перетворення його у відносно самостійну сферу в системі суспільного виробництва, розвиток якої, в свою чергу, супроводжується як дезінтеграційними явищами та процесами у вигляді спеціалізації, так і інтеграційними вже в системі обміну. Сама ж система обміну теж виникла як новоутворення і дезінтеграційне явище. В системі обміну з'являються інструменти обміну та обігу, які мають свою багату історію, але вони, врешті решт, спочатку закріпилися за сріблом та золотом. Потім вперше в Китаї з'явилися паперові замінники, які з часом стали „живі“ відносно власним життям і зі переміщенням центру розвитку в Європу та Америку саме там досягли свого апогею.

Обмін товарів зумовив і відносно самостійний сектор виробництва цих інструментів чи засобів обміну та обігу в системі суспільного відтворення, оскільки вони відрізняються і кількісно, і якісно. Це спостерігається і в банківській системі, і в інших фінансових сферах. А суб`єкти цього процесу з простих "мінял" набувають нового соціального статусу. Прості міняли, як суб`єкти найбільш ентропійної діяльності, долали на своєму шляху різні перепони і перетворювались в банкірів та фінансистів. З часом з'являються ті чи інші прообрази відносно самостійних грошових ринків у вигляді протобанків як окремої сфери підприємницької діяльності. Врешті решт, цей грошовий ринок закріплюється за банками.

В даному випадку гроші з'явилися як новоутворення, яке набагато покращує обмін товарів та послуг. Започаткувалася ця тенденція не сьогодні. Достатньо згадати

відоме мефістофелеве: «Люди гинуть за метал», «сатана там править бал!». В чому ж полягає своя правота і в першому, і в другому негативному ставленні до новацій, які зв'язані з переходом від домінування аграрного сектору в системі суспільного виробництва до індустріального, а зараз і до фінансового? Правота полягає в тому, що і там, і там виробництво зростає за рахунок ентропійного аспекту, який багато в чому дeterminis негативне сприйняття цього напрямку розвитку, який потім "обростає" іншими світоглядними аспектами.

Гроші мають декілька ознак, які висловлені в афористичній формі:

а) гроші – це кров, за допомогою якої весь організм в цілому і його окремі органи та частини тіла забезпечуються всім необхідним. У людському організмі голова в першу чергу отримує все необхідне і в останню чергу відключається. "Обмін речовин" в суспільстві через суспільні відносини чи то в наслідок недосконалості інституціонального середовища "дає збій". Наприклад, актор, який грає в кінофільмі військового, отримує більший дохід і більше "розкручується" в ЗМІ, ніж реальний герой війни. Журналісти отримують більшу заробітну плату, ніж поет чи письменник. Естрадний композитор має більший дохід, ніж той, хто творить класичні твори. Оперні співаки мають менший дохід, ніж естрадні співаки. Про вчених – теоретиків і говорити не потрібно. Всякі підробки та емітація стало "вигідніше" продукувати, ніж оригінальне та неповторне. Плагіат, тиражування виробів стало вигідніше виробляти, ніж наукову продукцію. Фактом є домінування тенденції скорочення часу між тим чи іншим науковим відкриттям і втіленням його у виробництво. З одного боку, це нібіто позитивне явище, оскільки вчених вже не спалюють на вогнищах або не засилають до Сибіру, як це було в радянські часи щодо генетиків, кібернетиків або народознавців, яких вважали буржуазними націоналістами, що є показником підвищення загального рівня розвитку населення. З іншого боку, це є показником відставання наукових досліджень від загального розвитку людства і фактом "проідання" лагу часу між науковим відкриттям і втіленням його в життя. Це явище сталося внаслідок дії багатьох факторів, які включають також і те, що наука, можливо, досягла по деяким параметрам своєї відносної "міри насиченості", принаймні, на даному рівні, оскільки, наприклад, частка витрат на наукові та науково – прикладні дослідження у ВВП США ще на кінець 60 – х років ХХ ст. досягла майже 3 % і практично до 2010 р. не збільшилася. Можливо, при переході на антиентропійний розвиток ситуація в цьому аспекті докорінно зміниться. Це порушення обміну в суспільстві призводить до посилення ентропійності людської діяльності.

б) гроші – це жир в суспільному організмі. З одного боку жир – це необхідна складова будь-якого організму. Але, порушення обміну речовин веде до ожиріння із усіма негативними наслідками. Той факт, що частина людей страждає від надлишкового харчування, а частина – від недоїдання говорить про певне порушення обміну речовин в суспільстві. В цьому аспекті гроші не сприяють і навіть гальмують природні процеси вертикальної мобільності людей в середині країни та нерівномірного розвитку країн та народів в світі.

в) гроші – це допінг. Про ці властивості грошей було відомо давно. Людина здатна попадати в залежність грошей. В суті економічному аспекті цю властивість грошей обґрунтував Дж. Кейнс в тому плані, що для економічного розвитку в сучасній економіці потрібен зовнішній стимул у вигляді помірної інфляції. В силу різних причин економічний організм суспільства потребує такої зовнішньої "добавки".

Найпотужнішою фінансовою країною є США. Аналітики вказують на те, що ФРС США фактично стала одним із основних форпостів глобалізації, яка активно втручається в політичні процеси не тільки за кордоном, а й в середині країни. Особливо ці процеси набули важливого значення за головуванням А.Грінспена. Так, наприклад, як було підмічено дослідниками, «хитро розумний» А. Грінспен, якого вважають одним із хрещених батьків глобалізації, підклав під адміністрацію Буша "диявольську машину" з часовим механізмом "за те, що він недостатньо, на його думку, був прибічником цдо-християнських цінностей, на відміну від Р.Рейгана. А Р.Ніксон отримав імплімент не в останню чергу за те, що на думку А.Грінспена, страждав синдромом "пааноїdalного антисемітизму" [7, с. 98]. Як бачимо, етнічний чинник займає зовсім не другорядну роль в геополітичних процесах сучасності. Не обійшли ці процеси і Україну. Так, наприклад, О.Білорус вважає, що: "Глобальна дерегуляція фінансових ринків у 80-х роках, тобто звільнення їх з-під жорсткого контролю національної держави, вже прийшла в Україну. Глобальні меморандуми МВФ діють на Президента і уряд України сильніше, ніж свого часу постанови політbüro ЦК КПРС, які не виконувались, незважаючи на партійну демократію –диктатуру або демократуру" [6, с.41]. Можливо О.Білорус трохи перебільшує, оскільки всіх тих, хто ігнорував поради Й.Сталіна і членів політbüro – всіх фізично знищували. Але і там, і там заправляли космополіти. В той же час, глобальна дерегуляція фінансових ринків і звільнення їх з-під жорсткого контролю національної держави означає, що національні фінанси попадають під диктат якоїсь «закупісі», яка, як і політbüro ЦК КПРС, є якась нібито знеособлена. Але хто ревізує, контролює меморандуми МВФ? Це як КПРС в минулому СРСР, яка ніколи не помиляється? Безлика, як у деяких народів Бог. А про відповідальність взагалі мова не ведеться.

Тому були всі підстави колонізацію називати колонізацією, яка досягалась, з одного боку, за допомогою звичайної зброї, з іншого, закріплювалася місіонерами, які використовували свою інформаційну зброю. Неоколонізація – це та ж сама колонізація, тільки вже іншими більш "цивілізованими", "м'якшими" засобами, наприклад, – фінансовими, яку стали проводити "цивілізовані" країни щодо країн, які звільнiliся від колоніалізму. Okрім цього явища, який набув масштабності з 50-х років ХХ ст., були й інші модифікації, але із аналогічними руйнівними наслідками. Ці механізми були успішно апробовані так званими "економічними вбивцями" в Саудівській Аравії в 70-ті роки [8, с.103]. Дослідники цього нового феномену зробили висновок, що політичні діячі, які не бажають прислуховуватись до "економічних вбивць" і "співробітничати" із США, підлягають ліквідації за допомогою "шакалів" – ліквідаторів

[8, с.103]. Такі факти наводить і Дж. Перкінс в своїй аналітичній праці „Сповідь економічного вбивці”, розглядаючи деякі „глобальні інституціональні пастки”.

Масштаби, а також цілеспрямоване використання новітніх фінансових інструментів у вигляді деривативів набуло нової якості в наш час, що і дало підставу У. Бафіту назвати їх "фінансовою зброєю масового знищення".

Н. Маккіавеллі говорив, що з усіх пророків правим залишається озброєний пророк. Значну роль просуванні інтересів США відіграють месіонери різних видів, що і дало підставу одному із президентів США констатувати факт того, що хрест замінив меч. Зараз до цього вислову додалося чи вже вийшло на головну роль - це фінансово – забезпечений пророк. Хоча і раніше практично всі війни були фінансово забезпечені, а ідеологічна складова ніколи не була зовсім другорядною. Вже потім вони переходили на "самофінансування" за рахунок завойованих країн.

Енергетика грошово-торгівельних суб'єктів набагато слабша та ентропійніша, а, в кінцевому підсумку, є і більш руйнівною в порівнянні з іншими суб'єктами, пасіонарна сила яких штовхала до Абсолютних вершин, торгівля "Йде по горизонталі". Тобто, творча діяльність виходить за межі гро-шово-торгівельних відносин, але в заземленому, низхідному своєму моменті може мати і таку редукцію. В цьому плані цікаві спостереження зробив В. Зомбарт: "Торгаш та герой – вони утворюють дві велики тези, якби два полюси, орієнтуючи людину на Землі. Торгаш... підходить до життя з питанням: що ти, життя можеш мені дати? Він хоче брати за рахунок по можливості найменшого дійства зі свого боку виконувати для себе по можливості більше, хоче укласти з життям угоду, яка принесе вигоду; це значить, що він бідний. Герой вступає в життя із питанням: життя, що я можу дати тобі? Він хоче дарувати, хоче себе розтратити, пожертвувати собою без якогось дару у відповідь; це значить, що він багатий. Торгаш говорить тільки про права, герой – тільки про борг, який лежить на ньому; і навіть виконавши всі свої обов'язки, він все ще "відчуває в собі схильність віддавати..." [9, с. 10].

Не можна погодитись з висновком О. Білоруса, що привид тотального глобалізму бродить по світу. Він замінив, на думку автора, собою привид комунізму і західного лібералізму як застарілих ідеологій [6, с. 55] в тому плані, що привид комунізму навмисно знищив десятки мільйонів людей, шлях його був встелений кров'ю та стражданнями людей, концентраційними тaborами та голodomорами, а розвиток людства повинен уникати таких сценаріїв розвитку, в якому б привид чи то комунізму, чи то будь-якого модернізованого привиду "правив бал". А, отже, неможна погодитись і з висновком О. Білоруса, що "глобалізація – це спільна доля людства" [6, с. 13]. Було і таке. Тільки замість глобалізації, був комунізм. Ну, а далі, як у самого К. Маркса "незворотна залізна хода глобалізації". У К. Маркса було "із залізою необхідністю". Але це таке. Головне те, що розвиток в глобалізаційному контексті нібито не передбачає точок біfurкації з можливим започаткуванням принципово "нового життя", з великою невизначеністю, ризиками – власне природну форму розвитку. Глобалісти намагаються своє бачення розвитку людства у природофобській формі видати за

абсолютну істинну, в контексті як би своєї абсолютної правоти: "К чому бесплодно спорить с веком // Обычай деспот меж людей". (О Пушкін)

В цьому плані помилковим є висновок групи філософів: "Для людини, яка живе в невеликому місті або селі, власне, все одно, хто саме буде узурпувати право говорити від його імені, нав'язувати йому культурні норми і приймати за нього рішення, яке відноситься до його майбутнього. – президент або парламент, Москва, Київ, Вашингтон" [10, с. 79]. І як завжди, люди з такою ментальністю ще з комуністичних часів намагаються говорити від того чи іншого загалу. Ці думки – побажання явно українофобського спрямування, які частково можуть пояснити ту руйнацію, яка відбувається на теренах України. Помилковим є і космополітичний висновок цих авторів стосовно того, що: "Смерть національно демократії не страшна, оскільки знаменує собою народження нової, більш конкурентної, більш повної форми демократичного суспільства" [10, с. 79]. Просто автори майже один до одного взяли кліше старих, збанкрутілих комуністичних ідеологів.

Цікавим і повчальним є життєвий принцип Т. Рузельта: "Якщо б мені треба було б вибирати між політикою крові та заліза і політикою молочка і водиці... що ж, я був би прихильником політики крові та заліза. Вона краще не лише для нації, але і для всього світу" [11, с. 34-35]. Ця ментальність знищила не лише беззахисних тварин – бізонів, але й самодостатність корінного населення на території США. І коли президенти США говорять, що за нами Бог, то виникає питання: "А який у них бог і що це за бог, який дотримується такої ментальності?"

І під цим висловом Т. Рузельта підписалися б й інші світові тирані. Лукаве месіанство – показник затухаючого, низхідного, ентропійного етапу розвитку, оскільки в даному випадку основний вектор направлений не вгору – не на самопізнання, не на формування потенціалу, не на реалізацію трансцендентних потреб, а вниз – нав'язувати своє іншим і мати кращі умови для реалізації конвенційних потреб – потреб в іжі, одязі, житті тощо.

Взагалі то, цей вислів Т. Рузельта є plagiatом, оскільки він належить "залізному" німецькому канцлеру О. Бісмарку, коли він у відповідь своїм опонентам сказав, що єдність Німеччини досягається залізом та кров'ю. Для нього це був, можливо, вимушений крок, тоді як для Т. Рузельта – це його власний стиль, власна ментальність.

В цьому аспекті вкрай корисною є і максима Г. Сковороди: "Достань собі серце цареве... Дух правди, він і є серце цареве". Дух правди та краси в сучасних умовах стає основою конкурентноспроможності любої національної економіки, оскільки краса формує багатоманітність, а також грає головну роль в створенні креативного середовища, що забезпечують цю конкурентоспроможність. До того, як вийти на лідеруючі позиції в світі, народи та країни сформували в собі дух націоналізму та патріотизму – любов до своїх предків, сучасників та нащадків, а також до свого неповторного природного середовища.

Література:

1. Троцкий Л. Искусство революции и социалистическое искусство. // Правда – 1923 – №221 – 30 сентября – с.2.
2. Мизес, Людвиг Фон. Человеческая деятельность: Трактат по экономической теории, / пер. с 3-го испр. англ. изд. А.В.Караева. – Челябинск: Социум, 2005. – 878 с.
3. Кейнс Дж. Бегльй вигляд на Россию/ Кейнс Дж.// Социологические исследования, 1991 - №7 с. 137-145
4. Кейнс Дж. Россия. / Кейнс Дж. // Социологические исследования, 1991 - №7 с. 146-148 исследования, 1991 - №7 с. 137-145
5. Поршнёв Б. Ф. Контрсуггестия и история. (Элементарное социально-психологическое явление и его трансформации в развитии человечества) // История и психология. Под. ред. Б.Ф. Поршнёва и Л.И. Анциферовой. – М.: Наука, 1971. – С. 10-21
6. Глобалізація і безпека розвитку: Монографія/ О.Г. Білорус, Д.Г. Лук'яненко та ін.; Керівник авт. колективу і наук. ред. О.Г. Білорус. – К: КНЕУ, 2001.-733с.
7. Васильев В.С., Раговский Е.А. Мировой финансовый рынок и фактор Гринспена. // США-Канада: экономика-политика-культура. – 2008. – №11. – с. 82-102.
8. Балацкий Е.. Глобальные институциональные ловушки: сущность и специфика. // Мировая экономика и международные отношения – 2006. - № 9. – С. 102-107.
9. Зомбардт В. Торгashi и герои. Раздумья патриота.// Собр. соч. в 3-х Т.: Т. II. СПБ., 205с.
10. Толстоухов Ю.В., Парапан И.Г., Мелков Ю.А. Демократия: власть, народ, нація / Толстоухов Ю.В./ Практична філософія, 2008. – №4(№30). – с. 69-80
11. Киссинджер Г. Дипломатия. Научно-издательский центр "Ладомир". Москва. Пер. с анг. В.В. Львова / Послесл. Г.А. Арбатова.- М. Ладомир., 1997.-с.848.

Н.В. Руденко, канд. екон. наук, доц.

ВПЛИВ ЗОВНІШНЬОЇ ТРУДОВОЇ МІГРАЦІЇ НА РОЗВИТОК НАЦІОНАЛЬНИХ РИНКІВ ПРАЦІ

В статті розглядаються сутність та чинники зовнішньої трудової міграції. Особливу увагу приділено позитивним і негативним наслідкам впливу трудової міграції на розвиток ринку праці в Україні.

Factors and essence of external labour-migration are being regarded in the article. Special attention is given to positive and negative consequences of labour-migration influence on the labour market development in Ukraine.

Ключові слова. Міграція, трудова міграція, імміграція, еміграція, ринок праці, глобалізація, трудовий потенціал, зайнятість.

Keywords. Migration, labour-migration, immigration, emigration, labour market, globalization, labour potential, employment.

В умовах економічної кризи і посилення глобалізації більшість соціально-економічних процесів набули нового змісту, змінилася їхня роль в економічному розвитку. Зокрема, відбулися зміни у напрямах і масштабах зовнішніх і внутрішніх переміщень населення, відокремилася і затвердилась нова форма міграції населення – трудова. Взаємозалежність міграційних процесів та розвитку національних ринків праці від загальноекономічного стану держави обумовлені об'єктивними причинами, які дають можливість вважати міграційні тенденції одним із індикаторів макроекономічних процесів.

Вивчення теоретичних і практичних питань зовнішніх міграційних переміщень присвячено праці багатьох зарубіжних і вітчизняних вчених, як: Дж.С. Бекера, Х.Р. Кларка, Д.Саймона, П. Самуельсона, Т.І. Заславської, В.А. Іонцева, А.А. Овсянникова, Л.Л. Рибаковського, Е.М.Лібанової, Л.С. Лісогор, В.Є. Новицького, Ю.М. Пахомова, І.Л. Петрової, Л.С. Шевченко та інших. Дослідження цих авторів злагодили теорію мотиваційної природи міжнародної міграції понятійним апаратом, визначенням напрямів руху робочої сили. Разом з тим в цих дослідженнях розглядаються міграційні процеси і явища в основному крізь призму державно-регулятивного і соціально-економічного напрямів. Однак для більш глибокого пізнання механізму функціонування ринку праці, формування системи впливу на нього, потрібні ґрутові дослідження об'єктивних передумов та мотиваційних чинників зовнішньої трудової міграції, її сучасних тенденцій.

Метою представленої статті є дослідження проблем, пов'язаних із впливом зовнішньої трудової міграції на розвиток національних ринків праці у відкритих економіках.

Термін «міграція» латинського походження (лат. *migratio*, *migro* — переходити, переселяючись), в перекладі означає переміщення, пересування, переселення.

Міграція, як ніякий інший процес, відбувається одночасно в часі й просторі, у цьому її важлива відмінність від інших демографічних процесів. Міжнародна міграція охоплює уесь світ - як його розвинуту частину, так і відсталу периферію. За оцінками ООН серед усіх зовнішніх мігрантів практично половину становлять працівники-мігранти. Разом з тим, єдиного визначення термінів «працівник-мігрант», «трудова міграція», як і єдиної класифікації міграції, не існує.

Найбільш повне визначення і перелік різних категорій працівників –мігрантів містить Міжнародна конвенція про захист прав усіх працівників-мігрантів та членів їхніх сімей, прийнята ООН у 1990 році (набула чинності у 2003р.). У ній записано, що термін «працівник-мігрант», означає особу, яка буде займатися, займалася або займається оплачуваною діяльністю у державі, громадянином якої він чи вона не є.²[1, с.8].

Також, цікавою представляється остання розробка експертів ООН з класифікації різних категорій мігрантів. Вони виділяють п'ять груп:

- 1) іноземці, допущені в країну в'їзду для отримання освіти й навчання;
- 2) мігранти, що в'їжджають на роботу;
- 3) мігранти, що в'їжджають з метою об'єднання родин, створення нової сім'ї;
- 4) мігранти, що в'їжджають на постійне проживання;
- 5) іноземці, допущені в країну в'їзду з гуманітарних міркувань (біженці, особи, що шукають притулок і ін.).³ [2, с.12].

Трудова міграція являє собою відносно новий як для України, так і для багатьох інших країн вид мобільності населення. Розвиток трудової міграції обумовлено важкою економічною ситуацією, руйнуванням колишньої сфери зайнятості внаслідок реструктуризації виробництва під впливом глобалізаційних процесів. У результаті трудової міграції сформувався значний сектор зайнятості, створений винятково завдяки особистій ініціативі працівників.

Причинами трудової міграції можуть бути різні фактори: політичні, релігійні, національні, сімейні, екологічні та інші. Однак більшість науковців визнають економічне походження трудової міграції і пояснюють її наступними чинниками:

- істотною різницею в умовах праці, рівні заробітної плати, рівні життя, умовах підприємницької діяльності, браком якісних робочих місць та відсутності належних стимулів до праці. Робоча сила переміщується із країн з низьким рівнем життя до країн з вищим рівнем;

- циклічним характером економічного розвитку, зокрема асинхронністю економічного циклу в різних країнах;

- нерівномірним розгортанням науково-технічної революції і структурних реформ.

² Зовнішня трудова міграція України//Український центр соціальних реформ, Держкомстат України, 2009.

³ Golini A. Migrants and international migrations: new issues and strategies of the United Nations // Международная миграция населения: Россия и современный мир. Международный семинар. М.. 9-10 апреля 1997.

Дані офіційної статистики не повно відображають дійсні масштаби трудової міграції за кордон. Загальна кількість сучасних трудових мігрантів піддається лише приблизній оцінці. Згідно з доповіддю Фонду народонаселення ООН (UNFPA), у 2005 році число мігрантів складало 191 млн. чоловік. Їхня кількість з початку 1950-х років майже подвоїлася⁴[3, с.282]. Станом на 7.07.2009р. кількість міжнародних мігрантів досягнула 214 мільйонів осіб. Ця рекордна цифра зазначена в доповіді генерального секретаря ООН.⁵

Обстеження трудової міграції 2008р. стало першим повномасштабним спостереженням спрямованим на визначення масштабів трудової міграції в Україні. Згідно з даними обстеження, з початку 2005 року до 1 червня 2008 року за кордоном працювали 1,5 млн. мешканців України, з яких майже 1,3 млн. перебували за межами України з метою трудової діяльності з початку 2007 року до 1 червня 2008 року. Особи, які брали участь у трудових міграціях протягом останніх 3,5 років, становлять близько 5,1% населення України працездатного віку, а за останні 1,5 року - 4,4%. [2, с.25].

Інтенсивність зовнішньої трудової міграції визначають наступні чинники:

- особливості менталітету населення (вирішення назрілих проблем власними зусиллями, зокрема шляхом трудової міграції);
- близькість більш розвинених країн з державними кордонами України (полегшує здешевлює трудову міграцію);
- загальний рівень розвитку регіону в якому проживає потенційний мігрант;
- економічна і політична нестабільність розвитку економіки України.

За даними Звіту про глобальну конкурентоспроможність Світового Економічного Форуму, в Україні серед найбільш проблемних чинників впливу на першому місці знаходиться політична нестабільність (15,4%), далі - інфляція (13,6%) та податкові платежі (13,4%), корупція (8,8%)⁶ [4, с.334].

Аналізуючи зовнішні і внутрішні чинники трудової міграції в Україні слід зазначити, що зовнішнім соціально-економічним фоном трудової міграції українців стали невдале реформування економіки та довготривала стагнація у 1990-х роках, які привели до різкого погіршення якості життя і зростання безробіття. Особливо гостро на соціально-економічні протиріччя в країні зреагувала молодь. Причинами її активної трудової міграції найчастіше були: низький рівень оплати праці, погані умови праці, загроза майбутнього вивільнення або закінчення строку контракту.

Внутрішніми мотивами трудової міграції стали незадоволені потреби працівників у розвитку їхньої особистості, що було характерно, зокрема для ринку наукових

⁴ Шевченко Л.С. Ринок праці: сучасний економіко-теоретичний аналіз: Монографія. – Харків: Видавець ФО-П Вапнірчук Н.М., 2007. – 336 с.

⁵ <http://www.un.org/russian/sg/>, від 7.07.2009р.

⁶ The Global Competitiveness Report 2008-2009 // World Economic Forum, Geneva, Switzerland, 2008. – 500p.

працівників. Майже 40 % спеціалістів, які емігрували з України у 2002 році, мали вищі вчені звання. З організацій Національної академії наук України вийшли за кордон 54 доктори і кандидати наук, Міністерства освіти і науки - 49, Міністерства охорони здоров'я - 19 науковців. 29 % емігрантів були у віці до 40 років, третина - у віці 41-50 років [4, с. 284].

Серед країн, в які спрямовані потоки трудової міграції з України — Росія, Польща, Чехія, Італія, Греція, Кіпр, а останнім часом — і Німеччина, Португалія, Іспанія та інші розвинені країни Західної Європи. Потік трудової міграції у цьому напрямку обумовлений перш за все близькістю кордонів та певною лояльністю місцевих законів до працівників-мігрантів. Введення візових режимів в окремих країнах (зокрема — Росія, Чехія тощо), де переважно працювали робітники з України, сприяє розширенню географії міграції робочої сили. Все більше українців емігрує для роботи у США, Канаду, країни Близького Сходу тощо.

Відкритість міжнародного ринку праці та зміни в зовнішній трудовій міграції серйозним чином впливають на розвиток національних ринків праці.

Розглянемо, спочатку, вплив міграції робочої сили на розвиток ринку праці в країнах-імпортерах. У таблиці показано кількість трудових мігрантів за країнами перебування у 2005-2008 роках.

Таблиця 1. Основні країни, що приймають трудових мігрантів України

Країни	Кількість мігрантів, тис. осіб	Частка числа мігрантів, %
Російська Федерація	710,3	48,1
Італія	198,3	13,4
Чеська Республіка	175,1	11,9
Польща	118,1	8,0
Угорщина	47,0	3,2
Іспанія	40,0	2,7
Португалія	39,0	2,6
Інші країни	148,3	10,1
Всього	1 476,1	100

*За даними звіту: Зовнішня трудова міграція України // Український центр соціальних реформ, Держкомстат України, 2009.

Приймаючи іноземну робочу силу, країни використовують її як фактор розвитку своїх національних ринків праці.

По-перше, іммігрантам пропонуються ті робочі місця і на тих видах виробництв, які не користуються попитом у місцевого населення. В результаті забезпечується безперебійний процес виробництва. Іноземні працівники, пред'являючи додатковий попит на товари й послуги, стимулюють зростання виробництва й додаткову зайнятість у країні перебування.

По-друге, у багатьох промислово розвинених країнах формується подвійний ринок праці. На одному йде „продаж“ національної робочої сили, а на іншому - іноземної. Населенню даної країни пропонується кваліфікована робота в промисловості й сфері послуг. Більшість же іммігрантів виконують трудомісткі і шкідливі для здоров'я види робіт із значно нижчою заробітною платою.

По-третє, використання дешевої іноземної робочої сили є вигідним для місцевих роботодавців, оскільки дозволяє їм маніпулювати рівнем заробітної плати своїх працівників. Відносно низька ціна іноземної робочої сили зменшує витрати виробництва і робить виготовлені в країні товари більш конкурентоспроможними.

Додатковими аргументами на користь приймання робочої сили дослідники вважають також наступні переваги імміграції:

- іноземні працівники часто розглядаються як певний амортизатор, у випадку кризи і безробіття вони першими можуть бути звільнені;
- іноземні працівники не забезпечуються пенсіями й не враховуються при реалізації різного роду соціальних програм;
- розвиток імміграції дозволяє країнам-реципієнтам заощаджувати кошти на підготовку кадрів.

Розглянемо також переваги трудової міграції для країн, що експортують робочу силу.

По-перше, експорт робочої сили означає зменшення тиску надлишкових трудових ресурсів на ринок праці і, відповідно, соціальної напруги в країні.

По-друге, країна-експортер одержує безкоштовне навчання робочої сили новим професійним навичкам, знайомство з передовою організацією праці та інші переваги.

По-третє, експорт робочої сили протягом останніх десятиліть розглядається як важливе джерело попілшення умов життя емігрантів та членів їхніх сімей, а також надходження валюти у країну.

Грошові перекази з-за кордону є найважливішим, а іноді єдиним засобом існування багатьох громадян України. Статистика свідчить, що більшість (61,1%) трудових мігрантів висилали з-за кордону кошти своїм сім'ям на батьківщину. Українські мігранти, які працювали в країнах ЄС за 2007 рік переслали в Україну 27 млрд. євро, що складає 8% від українського ВВП⁷[6, с.79]. Середньомісячний заробіток одного трудового мігранта становив 817 доларів США, що в тричі вище, ніж у середньому на одного штатного працівника, зайнятого в економіці України (268 доларів США). У чотирьох з десяти респондентів середньомісячний заробіток складав від 501 до 1000 доларів США, у третини – понад 1000 доларів США. Водночас майже у чверті респондентів він не перевищував 500 доларів США.

Величина заробітків відрізнялася залежно від країни перебування, правового статусу та характеру виконуваної роботи. Так, мігранти, які здійснювали свою останню

⁷ Стрельцова Я. Особенности российско-украинского миграционного обмена//Мировая экономика и международные отношения, 2009, №11, с.78-84

поїздку до Італії та Іспанії, заробляли за кордоном у середньому понад 1100 доларів США за місяць. Близько 1000 доларів США становив середньомісячний заробіток у Португалії. В Угорщині й Польщі ця цифра варіювала в діапазоні 535-635 доларів США, а в Чеській республіці та Російській Федерації – наближалася до 800 доларів США [1, с.48-49].

Тим часом країни-експортери робочої сили зіштовхуються й з серйозними негативними явищами. Так, з України від'їжджає молодь, переважно особи віком до 30 років, які здобули освіту і мають певний досвід роботи в Україні, що небезпечно для збереження та відтворення трудового потенціалу країни, подальшого ефективного функціонування вітчизняного ринку праці.

Не меншої уваги суспільства потребують і трудові міграції жінок, які вважаються сферою підвищеного соціального ризику. Основні небезпеки обумовлені передусім характером праці та видами економічної діяльності, в яких зазвичай виявляються зайнятими жінки-заробітчанки. Сферами прикладання жіночої праці за кордоном є здебільшого обслуговування, домашній та громадський сервіс, індустрія розваг.

Значними є й „інтелектуальні” втрати від експорту робочої сили – це, передусім, втрата кваліфікованих спеціалістів, що мають першочергове значення для країни (науковців, інженерів, програмістів, медиків) та безповоротна втрата значних коштів, вкладених в освіту й підвищення кваліфікації.

Отже, до негативних наслідків міжнародної трудової міграції для країн-експортерів трудових ресурсів слід віднести: тимчасову втрату державою частини свого трудового потенціалу, а мігрантами – професійних навиків за здобутою професією, спеціальністю; додаткові кошти з бюджету на підготовку нових спеціалістів; необхідність пошуку шляхів захисту своїх громадян-мігрантів від дискримінації, особливо стосовно нелегальних емігрантів; морально психологічні втрати, розлади здоров'я, розбиті сім'ї.

Таким чином, виявлені наслідки потребують формування виваженої державної політики щодо регулювання зовнішньої трудової міграції з метою зниження негативного впливу міграційних чинників на економічне реформування в країні.

Сьогодні практично в усіх країнах світу створена чітка система імміграційного захисту своїх кордонів. В її основі – визначення корисності для держави зовнішніх міграційних потоків та залучення до країни лише тих іноземних фахівців і робітників, які, враховуючи їхню професійно-кваліфікаційну підготовку, потрібні національному ринку праці.

Серед методів державного регулювання міграції робочої сили важливу роль відіграють:

1) урегулювання кількісного складу мігрантів. Для цього використовують показник імміграційної квоти, який розраховують і затверджують щороку з урахуванням статевовікової структури, рівня освіти, безробіття, наявності ринку житла та інших параметрів;

2) регулювання якісного складу іммігантів. З цією метою запроваджуються насамперед професійні (вимоги до рівня освіти й стажу роботи зі спеціальності) та особисті обмеження (вимоги до стану здоров'я іммігантів);

3) заборони наймати іноземну робочу силу на окремі професії та роботи.

Особлива увага останнім часом приділяється проблемі державного регулювання нелегальної міграції. За окремими оцінками, в Україні на нелегальному становищі перебуває близько мільйона громадян інших країн. Серед них немало представників злочинного світу, які контролюють торгівлю наркотиками та зброєю. У процесі регулювання нелегальної міграції Україна активно співпрацює з міжнародними організаціями, ініціює проведення різноманітних форумів з метою розширення міжнародного співробітництва в боротьбі з незаконною міграцією.

У зв'язку зі світовою економічною кризою і зростанням безробіття збільшується тиск на робочі місця українців у країнах, де вони працюють. Водночас спад виробництва в Україні ускладнює працевлаштування при поверненні мігрантів додому. Відповідно виникає необхідність більш ґрунтовного аналізу причин і наслідків трудової міграції як для української економіки в цілому, так і для окремих мігрантів і, як результат, внесення коректив до напрямів розвитку національного ринку праці.

Література:

1. Зовнішня трудова міграція України // Український центр соціальних реформ, Держкомстат України, 2009.
2. Golini A. Migrants and international migrations: new issues and strategies of the United Nations // Международная миграция населения: Россия и современный мир. Международный семинар. М.. 9-10 апреля 1997.
3. Шевченко Л.С. Ринок праці: сучасний економіко-теоретичний аналіз: Монографія. – Харків: Видавець ФО-П Вапнярчук Н.М., 2007. – 336 с.
4. <http://www.un.org/russian/sg/>, від 7.07.2009р.
5. The Global Competitiveness Report 2008-2009 // World Economic Forum, Geneva, Switzerland, 2008. – 500р.
6. Стрельцова Я. Особенности российско-украинского миграционного обмена //Мировая экономика и международные отношения, 2009, №11, с.78-84.

Е.А. Петренко, канд. экон. наук, доц.

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНЫХ КОРИДОРОВ УКРАИНЫ

В работе выполнен анализ состояния железнодорожных транзитных перевозок в Украине и рассмотрены проблемы использования и развития украинских международных транспортных коридоров.

This work contains the analysis of the current condition of the railway transit transportation in Ukraine and the main problems in the issue of utilization and development of the Ukrainian international transport corridors are discussed

Ключевые слова: транзит, международный транспортный коридор, железнодорожный транспорт, грузовые перевозки.

Keywords: trunk-to-trunk, international transport corridor, zhe-leznodorozhnyy transport, freight transportations.

Глобализация экономики и сопровождающие ее процессы развития внешнеторгового обмена требуют новых подходов к развитию транспорта, поиску новых технологий и рациональных путей освоения перевозок пассажиров и грузов.

Для повышения эффективности внешнеторговых и транзитных связей, международные организации и заинтересованные европейские и азиатские страны приступили к формированию системы международных транспортных коридоров (МТК). В условиях расширения международного сотрудничества и углублении интеграционных процессов, формированию МТК принадлежит ведущая роль в решении транспортных проблем, связанных с обеспечением межгосударственных экономических, культурных и иных связей, с целесообразностью создания международной транспортной инфраструктуры.

Вопросам управления транспортными процессами и развития международных транспортных коридоров посвящены работы Ф.Г. Аракелова, В.И. Арсенова, И.И. Батищева, И.В. Белова, Н.Н. Громова, А.А. Зенкина, Д.В. Зеркалова, Л.В. Канторовича, Г.Н. Ковшова, Т.Ю. Кондратенко, Б.М. Лапидуса, В.Н. Лившица, С.В. Милославской, В.Ф. Митина, Б.Ф. Новосельцева, Ф.С. Пехтерева, Л.П. Рыжовой, В.А. Соболина, В.Г. Фомина, Ю.В. Шишкова и др.

В последние годы наметилась тенденция ослабления транзитного потенциала Украины. В то же время продолжается разработка и реализация крупных международных транспортных проектов, предусматривающих создание евроазиатских связей в обход территории Украины на основе образования новых коридоров, альтернативных украинским. Все это может нанести значительный ущерб как экономике страны, так и ее политическим интересам.

Настоящая работа посвящена анализу состояния железнодорожных транзитных перевозок и проблем использования и развития украинских МТК.

Україна займає 13-е місце в світі і 5-е в Європі (после Росії, Франції, Німеччини та Польщі) по протяжності залізничної дороги — 22,5 тис. км, із яких електрифіковано 40%, і 4-е місце в світі (после США, Росії та Канади) по густоті залізнично-дорожніх путь.

Железнодорожний транспорт являється основою транспортної системи України; на нього припадає 83% грузообороту та близько 43% пасажирообороту. По обсягам перевозимих вантажів українські залізниці займають четверте місце на Євразійському континенті (после Китаю, Росії та Індії) і шосте місце в світі. Інфраструктура коридорів, що проходять по території України, дозволяє забезпечити пропуск існуючих та перспективних грузопотоків, а показник їхніх груженості в 3 - 5 разів вищий, ніж в розвинутих європейських країнах [1]. Так, наприклад, перевозочна робота, що виконується на них, практично дорівнює сумарній перевозці всіх країн ЄС разом взятих, в то ж час як їх загальна протяжність приблизно в чотири рази менша.

Железнодорожні підходи до міст та інші соєднення разом з іншими видами транспорту створюють територіальні соєднення під'їздів, техніческих засобів та служб перевозок, що включають усі види взаємодіючого транспорту. В транспортній системі України залізничний транспорт тесно взаємодіє з автомобільним транспортом (з трасами Харків – Ростов-на-Дону, шосе Харків - Севастополь та ін.), речним (з портами на Дніпрі, Десні, Дунаї), морським (з портами Одеса, Ніколаїв, Херсон) та іншими видами транспорту. Скоординованість дій всіх видів транспорту забезпечує ефективні смешані зв'язки, в яких відіграє роль контейнерних перевозок як прогресивного способа доставки товарів.

Залізничні дороги України являються не тільки важливою частиною народнохозяйственного комплексу країни, але та також слугують значительним транзитним коридором між Востоком та Західною Європою. Сучасні українські залізниці дороги непосредственно граничат та взаємодіють з залізничними дорогами Росії, Білорусі, Молдови, Польщі, Румунії, Словаччини, Угорщини, а також обслуговують 18 українських морських портів Чорноморсько-Азовського басейну.

Основні транспортні зв'язки між Україною та іншими державами виконуються по напрямкам міжнародних транспортних коридорів (МТК), тому їх розвиток є приоритетним напрямом діяльності залізничних дорог України, як основи інтеграції українського залізничного транспорту в європейську та світову транспортну систему.

Благоприятне географічне положення України забезпечує її значительний транзитний потенціал, виконуючи переміщення вантажів переважно з сходу на захід. Основою грузопотока українських залізничних дорог є перевозка масових вантажів: каменної сировини, нафтопродуктів, мінеральних добрив, чорних металів та інш.

Для более полного использования преимуществ географического положения Украины и укрепления ее роли в мировой хозяйственной системе, необходимо дальнейшее развитие украинских МТК, органично входящих в международную евроазиатскую транспортную инфраструктуру.

На сегодняшний день транзитная индустрия является самой выгодной торговой отраслью в мире, и страны, расположенные на транзитном пути, могут получать значительную прибыль.

Еще в 1980-х годах Еврокомиссия выступила с инициативой проекта развития транспортных коридоров, целью которого является оптимизация транспортных потоков в Западной Европе. При этом акцент был сделан на развитии транспортной инфраструктуры стран Восточной Европы для обеспечения растущего грузопотока между Европой и странами Юго-Восточной Азии. Использование для этих целей портов Болгарии, Румынии и Украины позволяет разгрузить от автотранспорта дороги Западной Европы. На это направлена и общая стратегия ЕС по повышению экологических стандартов и увеличению доли наиболее экологичных видов транспорта: железнодорожного и водного. В странах ЕС 44% от общего объема перевозок приходится на автомобильный транспорт, 41% - на морской, 8% - на железнодорожный и 4% - на внутренний водный. В Украине в последние годы доля железнодорожного транспорта составляет 50-55%, морского - около 25%, автомобильного - 20-25%.

Через территорию Украины проходят четыре из десяти международных транспортных коридоров: №3 - Берлин (Дрезден)-Вроцлав-Краков-Львов-Киев; №5 - Триест-Будапешт-Львов; №7 - Дунайский (водный); №9 - Хельсинки-С.-Петербург-Киев-Александруполис (Греция). Кроме того, через Украину проходят шесть коридоров Организации сотрудничества железных дорог (ОСЖД): №3 - Польша-Украина-Россия, общая протяженность 2209 км; №4 - Чехия-Словакия-Польша-Венгрия-Украина, общая протяженность с ответвлениями 2711 км; №5 - Венгрия-Словакия-Украина-Россия-Казахстан-Грузия-Азербайджан-Молдова-Китай-Кыргызстан, протяженность основной трассы составляет 11486 км; №7 - Польша - Украина, протяженность 1520 км; №8 - Украина-Россия-Казахстан-Узбекистан-Туркменистан, общая протяженность 5115 км; №10 - Грузия-Азербайджан-Туркменистан-Узбекистан-Кыргызстан-Таджикистан-Казахстана (наземная часть), с использованием паромных переправ из Болгарии, Румынии и Украины в Грузинский морские порты, общая протяженность коридора - 8847 км [2].

Трансъевропейская железнодорожная магистраль Е-30, берущая начало в Берлине, пересекает Украину по маршруту Мостиска-Львов-Киев и идет дальше до Москвы. Она же на территории Польши пересекается со скоростными магистралями Е-59 и Е-65, и создает возможность скоростного железнодорожного сообщения почти между всеми государствами Европы [3].

В 1996 г. Украина присоединилась к МТК Европа-Кавказ-Азия (TRACECA), совместно с Польшей началась реализация проектов МТК Гданьск-Одесса, а также

Европа-Азия (через пограничные переходы в Донецкой и Луганской областях с направлением на Казахстан).

В настоящее время общая протяженность сети железнодорожных транспортных коридоров на территории Украины составляет 3,2 тыс. км, по которым перевозится более 60% всех транзитных грузов.

В последние годы большую часть транзита, свыше 70%, составили грузы России, затем следует Казахстан (16% транзита за год) и Беларусь (6%).

В номенклатурной структуре транзита преобладали две позиции – угольные грузы (24%) и нефтегрузы (26%). Рудные грузы сформировали 17% годового объема транзита «Укрзалізниці», насыпные удобрения - 11%. Транзит черных металлов составил порядка 4 млн. тонн. Доля транзита грузов зерна не превысила 2% (около 0,9 млн. тонн).

Несмотря на рекордное количество транспортных коридоров и значительные потенциальные возможности, в последние годы на рынке железнодорожных транзитных перевозок Украина начала терять свои лидирующие позиции (см. рис.1).

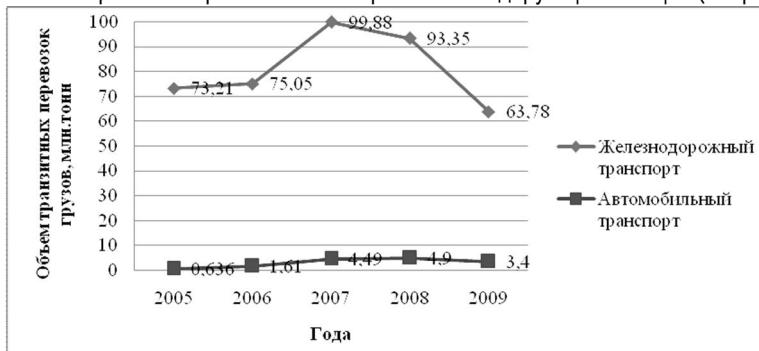


Рис. 1. Динамика объема транзитных перевозок грузов железнодорожным и автомобильным транспортом Украины за 2005 – 2009 гг., млн.тонн [4].

Таким образом, в период с 2005 по 2009 гг. объемы транзитных перевозок по украинским железным дорогам не обнаружили устойчивой положительной динамики. Наиболее успешным оказался 2007 г., когда было перевезено почти 100 млн. тонн грузов – наибольший объем за весь период существования «Укрзалізниці».

Спад этого показателя произошел уже в «докризисном» 2008 году, а по итогам 2009 года, в связи с мировым экономическим кризисом, объем транзитных перевозок грузов по железным дорогам Украины, по сравнению с 2008 г., уменьшился на 31,7% и составил 63,78 млн. тонн.

Динамика объемов транзитных перевозок автомобильным транспортом, приведенная для сравнения на рис.1 показывает, что по тенденции и темпам роста, как и во многих странах мира, в транзитных перевозках украинский

железнодорожный транспорт проигрывает в конкуренции с автомобильным транспортом. В связи с этим следует указать, что правительства стран Европы начали принимать кардинальные меры по содействию железнодорожным перевозкам даже за счет дискриминации автоперевозчиков. С этой целью в развитие железнодорожной инфраструктуры, строительство терминалов вкладываются значительные средства.

На заседании СНБО Украины, которое состоялось в октябре 2009 года, отмечалось, что «транзитный потенциал Украины, который по своим объемам оборота, инфраструктуры транспортных коммуникаций является наибольшим в Европе, используется только на 60%». Доходы от транзита и комплекса связанных с ним услуг составляют около 6% ВВП. Для сравнения: в странах Балтии этот показатель равен примерно 30%. Из-за неполноценного использования транзитного потенциала Украина ежегодно недополучает около 2,5 млрд. долл. Решением СНБО был предусмотрен ряд мер по выходу из создавшейся ситуации. Основная из них является чисто организационной — это создание национального агентства по транзитным перевозкам, основной функцией которого «должно стать изучение и планирование транзитных потоков, а также стратегическое и текущее управление всей системой транзитных перевозок» [5].

В то же время в условиях финансового кризиса перед железнодорожниками должна стоять задача привлечения дополнительных перевозок в конкурентных сегментах транспортного рынка, и в первую очередь организация контейнерных и контрейлерных перевозок.

На международной конференции «Восток-Запад: транзит 2010», состоявшейся 28 января 2010 года в городе Чоп, отмечалось, что Украина рассчитывает на наращивание объемов перевозок в направлении сухопутных западных границ Украины. При этом на сегодня одной из приоритетных задач «Укрзалізниці» является организация мультимодальных перевозок грузов, в частности, товаров из Китая в Западную Европу с использованием международных транспортных коридоров, которые проходят по территории Украины.

«Укрзалізниця» активно участвует в разработке технических, технологических и тарифных условий организации контейнерных поездов из Китая в страны Западной Европы и в обратном направлении. Ведомство также работает над организацией контрейлерных перевозок. В частности, с 2003 г. в Украине функционируют поезда комбинированного транспорта «Викинг» (Ильичевск—Клайпеда) и «Ярослав» (Луганск—Славкув), а к концу первого квартала 2010 года заработает в полном режиме комбинированный поезд «Зубр» (Таллинн (Эстония) - Рига (Латвия) - Минск (Беларусь) - Одесса/Ильичевск) [6, 7].

Железнодорожный транспорт испытывает конкуренцию не только со стороны автомобильного транспорта. Значительная конкуренция в сфере железнодорожного транзита происходит также со стороны соседних государств, в частности, Республики Беларусь. В последние годы из 6,5-7 млн. т транзитных объемов грузоперевозок

«Укрзалізниця» около 40 млн. т приходилось на перевозки в/из портов Украины и 25-30 млн. т — на сухопутные пограничные переходы на западной границе. За этот же период объемы железнодорожного транзита через Беларусь составили 50,6 млн. т, т.е. в два раза больше, чем сухопутный транзит Украины. Причем львиная доля этого грузопотока идет через один пограничный переход — Брест.

Ситуация с Беларусью показывает, что к соседним государствам ушли многие традиционные грузопотоки, которые теоретически было бы выгоднее направить через Украину. Например, транзит пиломатериалов из Сербии в Российскую Федерацию, а вина из Болгарии в Россию следуют намного более длинным путем — через Румынию, Венгрию, Словакию, Польшу и Беларусь.

Переориентация транзита из Балканских стран на Беларусь несет прямые потери для МТК №5, у которого, казалось бы, не должно быть конкурентных маршрутов при перевозках из стран Южной Европы.

Для железнодорожного транзита «узким местом» остается однопутный Бескидский тоннель, построенный еще в 1886 г. во времена Австро-Венгрии. Проблема этого тоннеля существует давно, однако о проектировании его реконструкции «Укрзалізниця» объявила только в июне 2008 г. Этот проект предполагается осуществить с участием ЕБРР с предоставлением кредита в 40 млн. долл.

Помимо состояния автомобильных и железных дорог, не менее значимым для МТК является конкуренция в сфере терминального бизнеса в приграничных районах на стыке Украины, Словакии и Венгрии. Необходимость перегруза из европейских вагонов в вагоны широкой колеи (и наоборот), а также неудовлетворительное состояние украинских автомобильных дорог и большие транзитные расстояния, предполагающие более оптимальный вариант доставки грузов из Европы автотранспортом с дальнейшим перегрузом на железнодорожный транспорт, способствовали развитию в регионе логистических центров. В районе Чопско-Батевско-Мукачевского транспортного узла основными логистическими центрами являются терминалы «Карпаты», «Закарпатинтерпорт», «ПАКОБО», «Лиски». Подобные терминалы работают в Венгрии и Словакии.

В 2008 г. для украинских терминалов в Закарпатье появилась серьезная конкурентная угроза. 25 ноября был подписан договор между ОАО «Трансконтейнер» (дочернее предприятие РЖД) и компанией «Карго Словакия» о передаче российским железнодорожникам контейнерного терминала «Добра» (10 км от границы с Украиной) в аренду сроком на 15 лет. Как было заявлено, «удобное географическое положение и инфраструктура терминала позволяют перерабатывать на нем более 250 тыс. TEU (эквивалент 20-футового контейнера) в год». Планируется, что из портов стран АТР контейнеры будут морем доставляться в порты Кoper и Триест, а оттуда — регулярными блок-поездами на терминал «Добра». Там планируется осуществлять перегрузку контейнеров с платформ европейской колеи на платформы колеи 1520 мм и далее блок-поездами (оператор — ОАО «Трансконтейнер») отправлять их в Россию транзитом через Украину».

Такой достаточно сложный маршрут доставки контейнеров в Россию показывает, что РЖД скорее нацелены на создание плацдарма в Словакии, чем на более удобные перевозки через порты Адриатики: проще доставлять контейнеры на недогруженные терминалы в Одессу или Ильичевск, из которых курсируют регулярные контейнерные поезда в Москву и другие регионы России. РЖД имеет также планы реализации подобного проекта и в Венгрии, на приграничной станции Захонь.

Наиболее оптимальным вариантом транзита из Болгарии-Румынии на Словакию-Польшу-Германию является МТК: №4 Берлин-Констанца (благодаря участку узкой (европейской) колеи протяженностью 113 км между Чопом и румынской станцией Халмеу). До повышения тарифов в начале 2009 г. на этом участке ежемесячно перевозилось до 1 млн. т грузов. Из-за непродуманной тарифной политики сейчас этот грузопоток практически иссяк и переориентировался на Венгрию.

Таким образом, дальнейшее развитие МТК на территории Украины, которые имеют большое государственное значение, является сложной проблемой и включает в себя комплекс различных технических, организационных, экономических, юридических и других вопросов. Для достижения согласованности действий всех структур, принимающих участие в формировании коридоров и заинтересованных в их эффективном функционировании, необходимы единые методические установки, обеспечивающие максимальный учет общественных интересов и должную объективность принимаемых решений. И здесь представляется необходимым усиление регулирующей роли государства.

По прогнозам Ассоциации европейских компаний — операторов грузовых перевозок (ERFA), к 2015 году доля железнодорожных перевозок в пределах Евросоюза вырастет до 35%. Поэтому Украина может занять одно из ведущих мест в разделе всего европейского или даже евроазиатского пространства транзитных железнодорожных перевозок.

Література:

1. Державна программа реформування залізничного транспорту (Проект) від 27 грудня 2006 року N 651-р / Кабінет Міністрів України. – Офіц. вид. – К: Парлам. вид-во, 2007. – 22 с.
2. А. Глонти. Международные транспортные коридоры Организации сотрудничества железных дорог // А. Глонти // Бюллетень ОСЖД. - 2009.- №4-5.- С. 32 – 34.
3. В. Мельничук. Железнодорожный транспорт Украины/ В. Мельничук // Бюллетень ОСЖД. - 2008.- №3.- С. 1 – 9
4. Державний комітет статистики України. – Режим доступа: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
5. А. Арбузов. Украина стала «камнем на дороге» европейского транзита /А. Арбузов// Комментарии. - 2010. - №6 (206). – 19 февраля.
6. В. Черный. «Укрзалізниця» в 2009 году снизила перевозку транзитных грузов на 35% - до 45,4 млн. тонн. – Режим доступа: <http://www.apk-inform.com/showart.php?id=88836>. – 01.02.2010
7. «Зубр» заработает в полную силу в I квартале 2010 г. //Информационный портал «Транспортный бизнес». – 2009. – 3 декабря. – Режим доступа: http://tbu.com.ua/news/zubr_zarabotaet_v_polnuy_silu_v_i_kvartale_2010_g_ekspert_.html

Н.С. Половян, канд. екон. наук, доц.,
А.С. Окуловська, пошукач

ВИБІР СТРАТЕГІЇ ЕКОНОМІКО-ЕКОЛОГІЧНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

Запропоновано модель вибору стратегії економіко-екологічного розвитку підприємства, яка є системою диференціальних рівнянь, які дозволяють врахувати економічну та фінансову складові при ухваленні економіко-екологічних рішень. Для знаходження екстремальних точок використано генетичний алгоритм.

Article is offered a model for the choice of economic-ecological strategy of enterprise development. A model is the system of differential equalizations which allow to take into account an economic and financial constituent at acceptance of economic-ecological decisions. It is suggested to carry out finding of extreme points by genetic algorithms.

Ключові слова: класичні методи оптимізації нелінійних функцій, генетичний алгоритм, управління активами і пасивами.

Keywords: classic methods of optimization of nonlinear functions, genetic algorithm, management of assets and passive voices.

Фінансово-економічна криза значно підвищила вимоги до системи управління підприємством. Керівництво повинне вирішувати не тільки оперативні завдання, але розробляти напрямки для стратегічного розвитку. В умовах значного підвищення вартості енергетичних ресурсів для українських підприємств єдиною можливістю забезпечення конкурентоздатності є впровадження енергозберігаючих технологій та екологізація виробництва. Тому пріоритетним завданням для керівництва вітчизняних підприємств є розробка стратегії економіко-екологічного розвитку для підвищення ефективності використання ресурсів підприємства. Дослідження Б. Данилишина [1], М. Долішнього [2], М. Чумаченка [3], В. Шевчука [4] та ін. спрямовані на розробку понятійного апарату, механізму функціонування і регіональних особливостей у сфері екологічної економіки. Результати досліджень у галузі кількісної оцінки техногенного впливу на навколошнє середовище містяться у роботах І. Александрова [5], К. Гофмана [6], В. Леонтьєва [7], Г. Моткіна [8], Є. Рюміної [9] та ін. Інструментарій економіко-екологічного регулювання та управління розроблений і удосконалений О. Амошою [10], Н. Андреєвою [11], Б. Буркинським [12], О. Веклич [13], А. Садиковим [14], І. Синякевичем [15], С. Харічковим [12] та ін. Проте, слід зазначити, що особливості розробки та вибору стратегії сталого розвитку підприємства недостатньо розроблені. Тому метою дослідження є розробка інструментарію, що дозволяє визначити основні фінансові напрямки формування стратегії економіко-екологічного розвитку.

Як відомо, підприємство складається з тих же елементів, що і суспільне виробництво. Проте, підприємство і суспільне виробництво виконують різні функції.

Наведений рис. 1 відображає принципову схему функціонування економічної системи, в якій використана ідея «чорної скриньки». На вході здійснюється надходження ресурсів (трудових, матеріальних, фінансових), після чого відбувається їх перетворення в готову продукцію. При цьому технологічний процес виробництва здійснюється з рядом втрат виробничих елементів (наприклад, екологічно шкідливі викиди та ін.). Проте ця структура не дозволяє врахувати особливості ухвалюваних рішень, особливо в області економіко-екологічного розвитку підприємства. Економіко-організаційними передумовами побудови оптимальних стратегій економіко-екологічного розвитку підприємства є наступні:

- 1) чітко сформульована і обґрунтована генеральна мета підприємства по основних напрямах діяльності та розвитку, заснована на принципах стійкого розвитку;
- 2) задовільна структура балансу, а також достатній рівень фінансової стійкості (платоспроможності) для реалізації запланованих заходів;
- 3) можливість розвитку за рахунок залучення як зовнішніх, так і власних джерел інвестицій.

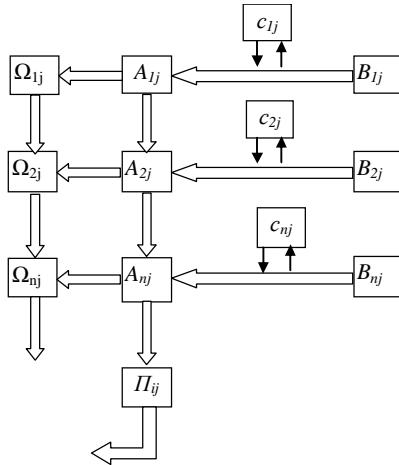


Рис. 1. Економічна структура підприємства

Примітки:

$A_{1j}, A_{2j}, \dots, A_{nj}$ – вартість виробничих елементів підприємства;

$B_{1j}, B_{2j}, \dots, B_{nj}$ – вартість надходження робочої сили, засобів праці та предметів праці;

$C_{1j}, C_{2j}, \dots, C_{nj}$ – вартість сировини і матеріалів;

$\Omega_{1j}, \Omega_{2j}, \dots, \Omega_{nj}$ – економічні та екологічні втрати виробничих елементів підприємства;

Π_{ij} – вартість продукції підприємства.

За наявності таких загальних передумов можливість стійкого і ефективного в стратегічній перспективі розвитку може бути досягнута при реалізації наступної фінансової схеми управління активами і пасивами (рис.2).

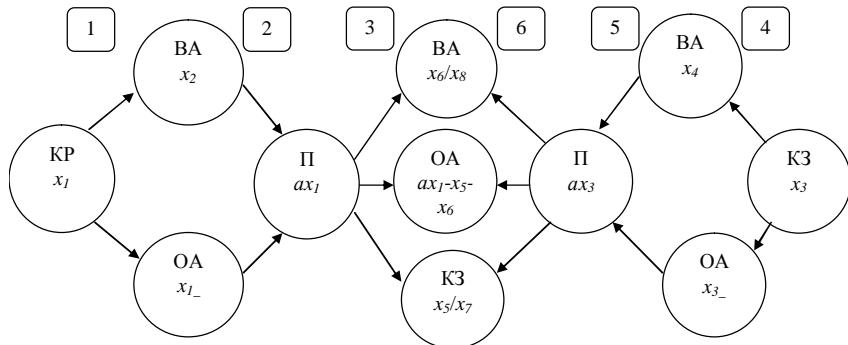


Рис. 2. Фінансова схема управління активами і пасивами підприємства для реалізації економіко-екологічної стратегії

Економічна інтерпретація цієї схеми комбінованого інвестування полягає в наступному:

1. Першочерговим імпульсом стратегічного розвитку виступають засоби зовнішнього кредитування – довгострокові кредити і позики (ДКЗ), які в концепції фінансового аналізу трактуються як власні засоби підприємства, а також джерела власних засобів: фонд накопичення, нерозподілений прибуток попередніх періодів, сальдо результатів іншої реалізації – в сумарному об'ємі x_1 (передбачається, що всі грошові потоки дисконтовані по чиннику часу і темпам інфляції).

Ці засоби розподіляються по двох напрямах. У розмірі x_2 – на цілі розвитку, пов'язані з перепрофілюванням підприємства, модернізацією і розширенням виробничих потужностей, технічною підготовкою виробництва і маркетингом продукції стратегічної групи, реалізація яких вимагає приросту позаоборотних активів (ВА). Інша частина цих джерел засобів ($x_1 - x_2$) – на приріст оборотних активів (ОА), перш за все запасів і витрат, обумовлених освоєнням виробництва стратегічної групи продукції та виробництвом тактичної групи.

2. Передбачається, що інвестиційний проект обґрунтovanий можливістю досягнення (за рахунок реалізації напрямів розвитку, що містяться в ньому) достатньої норми прибутку на капітал, що інвестувався, тобто в розмірі, не меншому середньої розрахункової ставки відсотка (СРСП) по позикових засобах. Таким чином, результатом інвестицій має бути отримання нерозподіленого (чистого) прибутку в розмірі, не меншому ax_1 (де $a = \text{СРСП}$).

3. Разом з довгостроковими короткострокові кредити і позики (ККЗ) служать засобами кредиторської заборгованості (КЗ) – у розмірі x_3 , які також розподіляються: в обсязі x_4 – на розвиток (приріст ВА); в обсязі ($x_3 - x_4$) – на поточне виробництво (наповнення і приріст запасів ОА).

4. У свою чергу, знов отриманий прибуток ax_1 може бути розподілений вже по трьом напрямам: у розмірі x_5 – на погашення найбільш термінових зобов'язань по платежах до бюджетів всіх рівнів і позабюджетних фондів, кредиторській заборгованості постачальникам, підрядчикам і персоналу підприємства, сплаті відсотків за користування банківським кредитом; у розмірі x_6 – на цілі розвитку, що вимагають приросту ВА; у розмірі ($ax_1 - x_5 - x_6$) – на приріст ОА.

5. Передбачається, що результатом використання кредитних засобів в обсязі x_3 має бути отримання нерозподіленого (чистого) прибутку ax_3 .

6. Отриманий прибуток ax_3 також підлягає подальшому розподілу за трьома напрямами: в обсязі x_7 – на чергові та своєчасні погашення короткострокової заборгованості; в обсязі x_8 – на розвиток (приріст ВА); в обсязі ($ax_3 - x_7 - x_8$) – на поточне виробництва (приріст ОА).

Відповідно до цієї схеми формалізуються обмеження і граничні умови. Вони визначають область таких значень параметрів стратегії розвитку, які будуть допустимими по вимогах забезпечення фінансової стійкості.

Найбільш узагальнюючим функціоналом розвитку є рентабельність активів:

$$RA = \frac{x_1 + a(x_1 + x_3)}{BA + OA + x_1 + a(x_1 + x_3) + x_3 - x_5 - x_7} \quad (1)$$

Коректність запропонованої схеми формування і використання інвестиційних засобів підтверджується дотриманням основної балансової тотожності, а також включенням в цю схему ряду інших балансових співвідношень і пропорцій господарського розвитку модельованого виробничого об'єкта:

– зменшення (продаж) оборотних активів в процесі стратегічного розвитку не передбачається:

$$x_1 - x_2 = 0 \quad (2)$$

– розмір кредиторської заборгованості, що погашається, не повинен перевищувати очікуваного від використання всіх джерел інвестицій нерозподіленого прибутку. Величина погашення короткострокової заборгованості не повинна перевищувати її середнього значення:

$$ax_1 + ax_3 - (x_5 + x_7) = 0,5(K3 + x_3) \quad (3)$$

– аналогічні решта балансових співвідношень:

$$x_3 - x_4 = 0$$

$$ax_1 - x_5 - x_6 = 0, \quad (4)$$

$$ax_3 - x_7 - x_8 = 0$$

- неперевищення важкореалізованих необоротних активів над постійними пасивами — капіталом і резервами, що забезпечить дотримання та інших найважливіших балансових пропорцій стійкого безкризового розвитку:

$$KP - BA + x1 + a(x1 + x3) > KP - BA + x2 + x4 + x6 + x3 \quad (5)$$

Звідси:

$$x1 - x2 + ax1 + ax3 - x2 - x4 - x6 - x8 = 0 \quad (6)$$

- поточна платоспроможність в процесі стратегічного розвитку не повинна втрачатися, тобто розриви ліквідності не допускаються, та її рівень не може бути нижче, ніж досягнутий на початок терміну реалізації інвестиційного проекту:

$$\frac{OA + x1 - x2 + ax1 + x3 + ax3 - x4 - x5 - x6 - x7 - x8}{K3 + x3 - x5 - x7} = \frac{OA}{K3} \quad (7)$$

- по рівню забезпеченості власними засобами:

$$\frac{KP + x1 + a(x1 + x3) - (BA + x2 + x4 + x6 + x8)}{OA + (x1 - x2) + a(x1 + x3) + x3 - x4 - x5 - x6 - x7 - x8} = \frac{KP - BA}{OA} \quad (8)$$

- оборотність активів не може бути понижена в результаті реалізації стратегії розвитку:

$$\frac{B(OA + x1 - x2 + a(x1 + x3) - x5 - x6 - x7 - K3)}{(OA - K3)(BA + OA + x1 + ax1 + x3 + ax3 - x4)} = \frac{B}{BA + OA} \quad (9)$$

У диференціальних рівняннях отримана модель може бути записана у вигляді системи наступних рівнянь:

$$\begin{cases} A_t = A_0 + \int_0^T R5 dt; BA_t = BA_0 + \int_0^T R1 dt; KP_t = KP_0 + \int_0^T R3 dt; \\ K3_t = K3_0 + \int_0^T R4 dt; OA_t = OA_0 + \int_0^T R2 dt; \Pi\Phi_t = \Pi\Phi_0 + \int_0^T x2_ dt; \\ I_t = I_0 + \int_0^T R7 dt - \int_0^T Idt; F_t = F_0 + \int_0^T Pr dt - \int_0^T x1 dt; L_t = L_0 + \int_0^T R6 dt \end{cases} \quad (10)$$

Проміжні змінні пропонованої моделі представлені наступними залежностями:

$$\begin{aligned} Y_t &= f(K_t, L_t), R1 = f^1(x2, x2_, x4, x6, x8), R2 = f^2(x1, x2, x2_, x3, x4, x5, x6, x7, x8), \\ R3 &= f^3(x1, x3), R4 = f^4(x3, x5, x7), R5 = f^5(x1, x3, x5, x7), R6 = f^6(R1, R2, K, L), \\ R7 &= f^7(D_t, S_t), B1 = f^8(x3, x4), B2 = f^9(x1, x6), B3 = f^{10}(x3, x8), E_t = f^{11}(Y_t, \Pi\Phi_t), \\ Y'^t &= f^{12}(D_t, S_t), C_t = f^{13}(z, L_t, E_t), K_t = f^{14}(BA_t, OA_t), \\ HBB &= f^{15}(x1, x2, x2_, x3, x4, x6, x8), \\ OCC_t &= f^{16}(KP_t, BA_t, OA_t, x1, x2, x2_, x3, x4, x5, x6, x7, x8), \\ Oba_t &= f^{17}(Y'^t, OA_t, K3_t, BA_t, x1, x2, x2_, x3, x4, x5, x6, x7), \\ S_t &= f^{18}(Y_t, I_t), D = f^{19}(t), Pr_t = f^{20}(Y'^t, C_t, tax), Re = f^{21}(x1, x3, x5, x7), \end{aligned}$$

$$SalOA = f^{22}(x1, x2, x2_), ПКЗ_t = f^{23}(K3_t, x1, x3, x5, x7),$$

$$TP_t = f^{24}(OA_t, K3_t, x1, x2, x2_, x3, x4, x5, x6, x7, x8),$$

$$UOI_t = f^{25}(OA_t, BA_t, x1, x3, x5, x7), URe = f^{26}(x1, x3, x5, x7)$$

де E – сума екологічно шкідливих викидів; Y^r – виручка від реалізації; OCC – забезпеченість власними засобами; $ОбА$ – оборотність активів; S – об'єм пропозиції; D – обсяг попиту; Pr – операційний прибуток; HBB – неперевищення внеоборотних активів; $ПФ$ – природоохоронні фонди; Re – приріст рентабельності; $SalOA$ – продаж оборотних коштів; I – продукція на склад; z – середня заробітна плата; tax – ставка податку на прибуток; TP – поточна платоспроможність; UOI – умова освоєння інвестицій; URe – умова рентабельності.

Оптимізацію запропонованої моделі рекомендується проводити з використанням генетичних алгоритмів. Цей метод на відміну від класичних методів оптимізації нелінійних функцій не пов'язаний з проблемами локального екстремуму і «прокляття розмірності».

Генетичний алгоритм можна розглядати як один з різновидів випадкового пошуку, який заснований на механізмах, що нагадують природний відбір і розмноження.

На відміну від існуючих методик, генетичний алгоритм починає роботу з деякого випадкового набору початкових рішень, який називається популяцією. Кожен елемент з популяції називається хромосомою і є вирішенням проблеми в першому наближенні. Хромосома є рядком символів деякої природи, не обов'язково бінарних. Хромосоми еволюціонують впродовж безлічі ітерацій (генерацій). В ходіожної ітерації хромосома оцінюється з використанням міри відповідності (англ. fitness function) або функції відповідності. Для створення наступного покоління нові хромосоми (нащадки), формуються або шляхом схрещування (англ. crossover) двох хромосом - батьків з поточної популяції, або шляхом випадкової зміни (мутації) однієї хромосоми. Нова популяція формується шляхом:

- (а) вибору згідно функції відповідності «батьків» і «нащадків»;
- (б) видалення тих, що залишилися для того, щоб зберігати постійним розмір популяції.

Хромосоми з більшою функцією відповідності мають більше шансів бути вибраними (вижити). Після певної кількості ітерацій алгоритм сходиться до кращої хромосоми, яка є або оптимальним, або близьким до оптимального рішенням.

Більшість класичних методів оптимізації генерують детерміновану послідовність обчислень, засновану на градієнті або похідній цільової функції вищого порядку. Ці методи застосовуються до однієї початкової точки пошукового простору. Потім рішення поступово поліпшується у напрямі найскорішого зростання або убування цільової функції. При такому поточковому підході існує небезпека потрапити в локальний оптимум.

Генетичний алгоритм здійснює одночасний пошук по багатьом напрямам шляхом використання популяції можливих рішень. Переход від однієї популяції до іншої дозволяє уникнути попадання в локальний оптимум. Популяція зазнає еволюції: у кожному поколінні відносно «хороші» рішення репродукуються, тоді як відносно «погані» відмирають. Генетичні алгоритми використовують імовірнісні правила для визначення хромосоми, що репродукується, або знищуваної, щоб направити пошук до областей вірогідного поліпшення цільової функції.

Існують дві головні переваги генетичних алгоритмів перед класичними оптимізаційними методиками:

1. Генетичний алгоритм не має значних математичних вимог до видів цільових функцій і обмежень. Дослідник не повинен спрощувати модель об'єкта, втрачаючи її адекватність, і штучно добиваючись можливості застосування доступних математичних методів. При цьому можуть використовуватися найрізноманітніші цільові функції і види обмежень (лінійні і нелінійні), визначені на дискретних, безперервних і змішаних універсальних множинах.

2. При використанні класичних покрокових методик глобальний оптимум може бути знайдено тільки у тому випадку, коли цільова функція є опуклою. Еволюційні операції генетичних алгоритмів дозволяють ефективно відшукувати глобальний оптимум.

Таким чином, запропонована модель дозволяє врахувати не тільки економічну складову при ухваленні економіко-екологічних рішень, але і фінансову. Знаходження екстремальних точок дозволяє отримати оптимальну структуру балансу підприємства. При цьому рішення ухвалюються з урахуванням довгострокової стратегії розвитку, а не поточної ефективності підприємства. Використання даної моделі дозволяє врахувати вплив рішень, що приймаються в рамках системи екологічного менеджменту і екологічної політики господарюючого суб'єкта, на фінансовий і економічний стан цього суб'єкта. Крім того, модель надає можливість оцінити довгострокові наслідки економіко-екологічних рішень, що дозволяє виробити не тільки оперативну, але стратегічну політику. Результати запропонованої моделі використовуються в системі збалансованих показників діяльності підприємства як основні цільові орієнтири для ефективної реалізації обраної стратегії розвитку.

Література:

1. Данилишин Б.М., Дорогунцов С.І., Міщенко В.С., Коваль Я.В., Новоторов О.С., Паламарчук М.М. Природно-ресурсний потенціал сталого розвитку України. – Київ, РВПС України. 1999. – 716 с.
2. Долішній М.І., Кравців В.С. Економічний розвиток і екологічна безпека: шлях України/Проблеми сталого розвитку України. – Київ: „БМТ”, 1998. – С.69-80.
3. Чумаченко М.Г. Екологія і економіка в Україні/Проблеми сталого розвитку України. – Київ: БМТ, 1998. – С.334-343.

4. Шевчук В. Про концепцію переходу України до сталого розвитку/ Проблеми сталого розвитку України. – Київ: БМТ, 1998. – С.23-27.
5. Александров И.А. Экономический рост и окружающая среда (введение в методологию измерения и анализа). – Донецк: ИЭП НАН Украины, 1996. – 158 с.
6. Гофман К.Г. Экономический механизм природопользования в условиях перехода к рыночной экономике//Экономика и математические методы. – 1991. – Т.27.- Вып.2. – С.315-321.
7. Леонтьев В., Форд Д. Межотраслевой анализ воздействия структуры экономики на окружающую среду//Экономика и математический методы. – Т.VIII. – 1972. – Вып.3. – С.370-400.
8. Моткин Г.А. Основы экологического страхования. – М.: Наука, 1996. – 192 с.
9. Рюмина Е.В. Экологический фактор в экономико-математических моделях. – М.: Наука, 1980. – 166 с.
10. Амоша О.І. Проблеми реструктуризації промисловості в контексті сталого розвитку/ Проблеми сталого розвитку України. – Київ: БМТ, 1998. – С.344-353.
11. Андреева Н.Н. Экономико-экологические аспекты обеспечения национальной безопасности//Наукові праці Донецького державного технічного університету. Серія: економічна. Випуск 47. – Донецьк, ДонНТУ, 2002. – С.42-47.
12. Буркиньський Б.В., Степанов В.М., Харічков С.К. Еколо-економічні орієнтири стратегії сталого розвитку України/Проблеми сталого розвитку України. – Київ: БМТ, 1998. – С.81-92.
13. Веклич О. Совершенствование экономических инструментов экологического управления в Украине//Экономика Украины. – 1998. - №9. - С. 65-74.
14. Садеков А.А. Механизмы эколого-экономического управления предприятием. – Донецк: ДонГУЭТ им. М. Туган-Барановского, 2002. – 311с.
15. Синякевич І. Концепція щодо формування системи інструментів національної екологічної політики//Економіка України, 2002. - №7. – С.70-77.

О.А. Діденко, канд. екон. наук, доц.

ПАБЛІК РІЛЕЙШНЗ ДЛЯ ДОВКІЛЛЯ ЯК ЕЛЕМЕНТ КОНКУРЕНТОНОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА

Статтю присвячено питанням впливу екологізації на конкурентоспроможність підприємств. Особливу увагу приділено паблік рілейшнз для довкілля як важливому елементу конкурентної стратегії підприємства в умовах сталого розвитку. Визначені особливості паблік рілейшнз для довкілля та проблеми їх застосування в умовах вітчизняної економіки.

The article is devoted the questions of influencing ecologisation on the competitiveness of enterprises. Particular attention is paid to public relations to the environment as an important element of competitive business strategy in terms of sustainable development. Defined features public relations for environmental and analyzed the problem of the use of public relations to the environmental conditions in the domestic economy.

Ключові слова: стабільний розвиток, екологізація, конкурентоспроможність, паблік рілейшнз, екологічний менеджмент, екологічний маркетинг, екологічне маркування, екологічна сертифікація.

Key words: sustainable development, ecologisation, competitiveness, public relations, environmental management, environmental marketing, environmental labeling, environmental certification.

Прийняття на саміті в Ріо-де Жанейро в 1992р. концепції сталого розвитку суспільства започаткувало формування нової парадигми суспільного розвитку, що передбачає гармонізування трьох його основних складових – економіки, екології та соціуму. Однак досвід останніх років показує, що далеко не всі аспекти сталого еколого-економічного розвитку досліджені достатньо. Нами вже розглядалась проблема впливу процесів екологізації суспільного відтворення на суспільну свідомість і, зокрема, така її складова як екологізація споживчого вибору [1, 2]. Сьогодні це питання набуває більшої актуальності у зв'язку з відповідними змінами у процесі підприємницької діяльності.

В Україні до проблем екологізації бізнесу зверталися Л.Г.Мельник, В.Я.Шевчук, Ю.М.Навроцький. Окрім питання розглядаються в літературі з стійкого розвитку. Зокрема, Р.М.Марутовським у виданні Програми Розвитку ООН «Практика сталого розвитку в Україні» проаналізовано досвід окремих підприємств. Теорію комунікації та паблік рілейшнз розробив Г.Г.Почепцов. У напрямі екологічної соціології та її взаємодії з комунікацією працює вітчизняний соціолог О.Г.Стегній. Особливості екологічної реклами досліджуються переважно іноземними вченими. У СНД ця тематика лише починає розроблятися. Про її можливості згадують російські практики І. Вікентьев та І. Захаров.

Провідний фахівець з питань конкуренції М.Портер в своїй класифікації конкурентних переваг відносить до переваг найвищого порядку (найбільш значимих в діяльності підприємства) технічний рівень продукції, запатентовану технологію виробництва і високий професіоналізм персоналу. Сьогодні вітчизняні вчені визначають конкурентоспроможність підприємства як узагальнючу оцінку його конкурентних переваг у питаннях формування ресурсного потенціалу, якості задоволення споживчого попиту та досягнутої за рахунок цього ефективності функціонування господарської системи на момент чи протягом періоду оцінювання, а висока конкурентоспроможність підприємства зумовлюється наявністю трьох ознак: задоволеності споживачів та їх бажання зробити повторну покупку; відсутності претензій до фірми з боку суспільства, акціонерів та партнерів; відчуття гордості працівників фірми за діяльність у ній та бажання сторонніх отримати роботу саме в цій компанії [3, 4]. Відповідно до цього американські фахівці вважають, що є три основні моменти, які заохочують підприємців ставати «зеленими»: маркетинг, соціальна відповідальність та економічний ефект [5].

Отже, відповіддо на сучасні виклики конкурентоспроможності підприємств стало формування екологічного менеджменту та маркетингу як інструментів, за допомогою яких підприємство зможе більш ефективно й результативно управляти всією сукупністю своїх джерел і факторів впливу на навколоишнє середовище, а також приводити свою діяльність у відповідність із різноманітними екологічними вимогами. Питання про співвідношення цих понять, категоріальний та методологічний апарат екологізації підприємницької діяльності порушувались різними дослідниками неодноразово, але, на нашу, думку поки що відсутній системний розгляд проблеми впливу екологізації суспільної свідомості на конкурентоспроможність продуктів та підприємств.

Мета даного дослідження полягає у визначенні впливу екологічного чинника на формування конкурентоспроможності підприємств та вивченні особливостей паблік рілейшнз для довкілля.

Завдяки екологізації споживацької поведінки відбувається екологізація підприємницької стратегії, зокрема, у вигляді формування екологічного маркетингу. Екологічні маркетинг та менеджмент не тільки спрямовані на забезпечення максимальної задоволеності споживачів, а й на високий рівень соціальної відповідальності. Великою мірою це завдання вирішується за допомогою такого засобу як паблік рілейшнз для довкілля. За своїм змістом паблік рілейшнз є складовою частиною стратегії менеджменту та виконує дві основні функції. По-перше - це реагування на очікування тих осіб, поведінка, судження та точки зору яких можуть вплинути на функціонування та розвиток організації. По-друге – мотивування поведінки цих людей. Розробка стратегії паблік рілейшнз насамперед має на меті гармонізацію інтересів організації з інтересами тих, від кого залежить її розвиток [6, с.22].

Паблік рілейшнз для довкілля можна визначити як співпрацю з громадськістю шляхом вивчення громадської думки та узгодження дій організації з громадськими

інтересами в галузі навколошнього середовища, або як всі пов'язані з довкіллям акції тієї чи іншої організації, а також залучення та причетність їх до суспільної політики, які слугують завданням комунікації між внутрішніми та зовнішніми частинами громадськості цієї організації, а також довгостроковому створенню основи для діалогу між організацією та частинами громадськості, котрий має вести до врахування їхніх інтересів [5].

Слід зауважити, що паблік рілейшнз і громадська робота є поняттями, які використовуються майже синонімічно. Але окремі науковці зауважують: паблік рілейшнз, насамперед, історично зорієтована на комерційні інституції й діє як інструмент впливу на ринки. В той же час громадська робота означає, що йдеться не стільки про спеціальний вид комунікації підприємців, а насамперед, про некомерційний сектор. Як вважають німецькі вчені, громадську роботу треба розуміти, головним чином, політично, бо вона зорієтована на громадян, а не на споживачів [5].

Паблік рілейшнз для довкілля в загальній роботі організації з паблік рілейшнз упорядковано на двох рівнях: як окрему, самостійну ланку поруч з іншими (так звані «environmental relations», або «екологічні зв'язки») або інтегровану ділянку роботи до вже існуючих. Проте одна особливість властива обом розглянутим типам - акції паблік рілейшнз для довкілля не можуть відбуватися нібито самі по собі, лише привертаючи увагу [5].

Оцінюючи зміни у менталітеті споживачів й, відповідно, – у структурі попиту, необхідно зауважити, що екологізація свідомості, яка проявляється у зацікавленості громадян станом довкілля, їх потенційній готовності придбавати екологічні товари, ще не свідчить про дійсний перехід до екологічно орієнтованого споживання. Крім того, міра екологізованості свідомості та зміни структури споживання значно розрізняються як всередині однієї держави (серед різних груп населення), так і в різних країнах світу. Як важливу характеристику екологічно орієнтованої поведінки слід відзначити різницю між усвідомленням необхідності тих чи інших дій та практичним їх втіленням. Так, за результатами одного з соціологічних досліджень, у Німеччині кількість громадян, що стурбовані станом довкілля та готові придбавати екологічні товари, становила 61% від загального числа респондентів. Водночас доля дійсно екологічно орієнтованих споживачів, тобто тих, хто на практиці віддавав перевагу екологічним товарам, складала лише 31%. Тобто мало місце фактично двохратне розходження між потенційно та реально екологічно орієнтованими споживачами [1, с.164]. Згідно дослідженням «Огляд національної технічної готовності», що було підготовлене аналітичною фірмою Rockbridge Associates Inc і центром підвищення якості сервісу при бізнес-школі Університету штату Меріленд, інтерес до зелених технологій виявляють 71% дорослих американців. Потенціал продажу в США екологічних товарів і послуг, які не спричиняють негативного впливу на навколошнє середовище, оцінюють в \$104 млрд. [7]

Фірми використовують декілька бізнес-стратегій, які поєднали зменшення впливу на довкілля та зростання власних прибутків. До них належать диференціація продукції

у залежності від впливу на довкілля, скорочення відходів, позицювання себе як «екологічного лідера» з подальшими перевагами на ринку, спільне встановлення «екологічних» стандартів для певної галузі з метою попередження появи більш витратних державних нормативів, перехід від виробництва товарів до надання послуг тощо. Деякі компанії, наприклад, British Petroleum, переглянули свою політику щодо охорони природи лише після бойкоту їхньої продукції споживачами й громадськими організаціями. Для більшості західних підприємців процес екологізації є добровільно, але в умовах жорсткої конкуренції – абсолютно необхідною справою. Виділення продуктів за критерієм їх натуральності (екологічності) забезпечує додаткові конкурентні переваги на ринках традиційних товарів і послуг. За статистикою компанії «Вимм-Білль-Данн» приставка «біо» дає приріст продажів на 15% у порівнянні зі звичайними йогуртами [8]. Хоча екологічність і виступає суттєвим чинником диференціації продукту, водночас вона вимагає суттєвої PR-підтримки. Оскільки саме за допомогою засобів паблік рілейшнз можливо сформувати довіру до виробника та регіону походження товару, пояснити значення та зміст екологічного маркування. Водночас екологічна сертифікація, що переважно носить добровільний характер, вимагає суттєвих капіталовкладень. Один із найбільш відомих сьогодні екологічний знак «Блакитний ангел», що був започаткований в Німеччині в 1978 р. за сприяння федеральної агенції з охорони навколошнього середовища, потребує щорічних державних витрат на свої інформаційні компанії в розмірі 4 млн. євро. Ця та інші національні системи екологічного маркування (в тому числі український національний екологічний знак «Екологічно чисто та безпечно» (емблема «Зелений лелека»)) входять до мережі екологічного маркування Global Ecolabelling Network (GEN). У той же час великою проблемою еко-маркування в Україні є величезна кількість псевдо еко-знаків, так звана самодекларація, що являє собою створені самим підприємством екологічні написи або графічні зображення. Очевидно, що чим більше таких випадків, тим менше довіра до справжнього еко-знаку.

Але не тільки ці екологічні питання вимагають суттєвої підтримки держави. За оцінкою Комісії ЄС (1998 р.), перехід до європейських стандартів лише в сфері екологічної політики вимагатиме від 10 країн ЦСЄ до 2010 року значних витрат – близько 120 млрд. євро, що відповідає в середньому 2,5% ВВП щорічно. Оцінки вартості виконання вимог ЄС, зроблені кількома країнам ЦСЄ, так само свідчать про значний масштаб необхідних коштів. Згідно даних міністерства з питань довкілля Польщі, наприклад, "виконання базових директив ЄС щодо чистоти води, повітря та ґрунтів" до 2010 року коштуватиме від \$33 млрд. до \$44 млрд. Зважаючи на те, що на початку століття щорічні інвестиції в Польщі в охорону довкілля вже сягнули від \$1,9 млрд. до \$2,2 млрд. (1,7% ВВП), для досягнення її власної нижньої оцінки країні довелося додатково збільшити витрати в цьому десятиріччі ще більш, ніж на третину [9].

Отже, паблік рілейшнз не тільки створює певну громадську думку та сприяє соціальній відповідальності підприємців в умовах переходу до сталого екологі-

економічного розвитку, вони є важливою умовою формування конкурентних переваг як окремих підприємств, так і національної економіки в цілому.

Екологічний маркетинг має ще декілька інструментів впливу на конкурентоспроможність продукту та підприємства. Зокрема, такі як створення екологічної легенди, персоналізація виробника. Ці засоби досить успішно вже сьогодні використовуються українськими компаніями.

З іншого боку, 1.02.2010р. Бюро Глобального договору ООН заявило, що в період з 1.02.09р. до 1.01.2010 р. 859 компаній-учасників Глобального договору (найбільша в світі глобальна ініціатива по затвердженню відповідальної громадянської позиції корпорацій, що ставить своїм першочерговим завданням демонстрацію і забезпечення соціальної легітимності бізнесу і ринків) були виключені зі списку діючих учасників ініціативи. До списку екс-учасників потрапили й 7 українських компаній [10].

На нашу думку, такою є реакція українських підприємців на те, що суспільний та споживчий менталітет в нашій країні не змінився у напрямку екологічної орієнтації. Результати дослідження ставлення українців до довілля були оприлюднені ООН у Києві на першому бізнес-саміті з екологічних проблем. Вони свідчать, що 82% українців виявили бажання впроваджувати енергозберігаючі технології, ефективніше використовувати ресурси у промисловості та переходити на відновлювальні джерела енергії у майбутньому, однак половина опитаних вважають, що природні катастрофи через шкоду екології на них не позначаться [11]. Інше експертне опитування з проблем екологізації підприємницької діяльності й оцінки ефективності діючої системи управління підприємством з точки зору врахування екологічних чинників проводилося серед підприємств-членів Донецької торгово-промислової палати. Результати засвідчили, що з усіх респондентів тільки 3,3% у повному обсязі мають інформацію про екологічні вимоги до основних видів продукції і технологій, використовуваних для її виробництва, 59,2% володіють нею лише частково. Водночас 37,5% не змогли оцінити власну поінформованість, що свідчить про їхню необізнаність у цьому питанні [12].

Поки що у нашій державі відсутні об'єктивні передумови для формування прошарку споживачів, які були б зацікавлені у придбанні екологічної продукції. Відповідно, вітчизняні товаровиробники мають відчутно менше стимулів до екологізації своєї діяльності, ніж західні. Основними чинниками екологізації споживчого попиту є структура споживання й тип товарів, яким віддається перевага, рівень доходів, рівень загальної культури та освіти [2, с.163].

Рівень доходів переважної більшості населення в Україні за світовими стандартами є низьким. Екологічні товари, як правило, дорожчі, оскільки більш повно враховують екологічні витрати. Проте через низькі доходи вітчизняний споживач практично завжди обирає з аналогічних товарів більш дешевий. У таких умовах екологічні товари не можуть закріпітися на ринку.

Незважаючи на загалом незадовільний екологічний стан, стурбованість українців екологічними проблемами за роки незалежності зменшилася в два рази й залишається в цілому дуже низькою (лише 4% опитаних) [1, с.105]. Така суперечність між реальним

станом довкілля, незадовільним рівнем екологічного управління в країні та невелика стурбованість цими проблемами в суспільстві пояснюється не тільки негараздами перехідного періоду. На нашу думку, незначна увага до екологічних проблем пов'язана із низьким рівнем екологічної культури українського суспільства. Важливими чинниками цього процесу виступають екологічна освіта та екологічне виховання.

Екологізація суспільної та споживчої свідомості, що відбулася наприкінці ХХ ст. в економічно розвинених країнах спричинила екологізацію підприємницької діяльності. Тому в умовах сталого розвитку конкуренті переваги формуються під впливом екологічних чинників. Важливим елементом конкурентної стратегії підприємств в таких умовах стає паблік рілейшнз для довкілля.

Література:

1. Діденко О.А. Екологізація в умовах глобалізації економічних відносин // Вісник Академії праці і соціальних відносин. – №.1 – 2004. - с.100-106
2. Діденко О.А. Екологізація споживчого вибору в умовах глобалізації // Теоретичні та прикладні питання економіки. Збірник наукових праць. Випуск 6. К.: ВПЦ "Київський Університет", 2006. – с.159-166
3. Економіка торговельного підприємства / Під ред. Н.М. Ушакової. – К., 1999. – 800 с.
4. Фасхиев Х.А., Попова Е.В. Как измерить конкурентоспособность предприятия? // Маркетинг в России и за рубежом. – 2003. – № 4 (36). – С. 53–68.
5. Беляков О.О. Паблік рілейшнз для довкілля // Наукові записки Інституту журналістики. – 2002. –Т. 9. – С. 180-186.
6. Королько В. Г. Основы паблик рилейшнз. М., «Рефл-бук», К.: «Ваклер». — 2001. — 528 с.
7. Бондаренко Д. В США зростає ринок екологічних товарів. // Економічні відомості - 7 квітня 2008
8. Ершова Е. Перспективы «зеленого» дифференцирования. //Компаньон. 2005. - №41 – 11 октября.
9. Вовк В., Гаврилишин Б. Стратегія сталого розвитку та європейська модель “еко-соціальної ринкової економіки” як основа конкурентоздатності України в сучасну епоху // Аналітична записка подана керівництву Секретаріата Президента України в лютому 2005 р. // <http://clubofrome.org.ua/> - сайт української асоціації римського клубу
10. 7 українських компаній виключені зі списку Глобального договору ООН //Бізнес і довкілля. - 9 лютого 2010
11. Українці готові захищати довкілля. Але не зараз. // Екологічні проблеми. - 25 березня 2009
12. Садеков А. Оцінка й врахування екологічного фактора в підприємницькій діяльності // Економіка. - 2003. - № 53.

Т.Б. Харченко, канд. екон. наук, доц.

ФОРМУВАННЯ ТА ВПРОВАДЖЕННЯ СИСТЕМИ ЕКОЛОГІЧНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ

У статті розглянуто основні підходи до формування системи екологічного менеджменту та можливості їх застосування на підприємстві в сучасних умовах розвитку економіки України. Зазначено переваги застосування екологічного менеджменту, а також перспективи розвитку даного сектору у сучасних умовах господарювання.

This article contains basic ecological management system forming approaches and possibilities of their application on an enterprise in the modern conditions of Ukraine economy development. Advantages of ecological management application, and also development prospects of given sector in the management modern conditions are explained.

Ключові слова: екологічний менеджмент, екологічні стандарти, екологічно-економічні відносини, система екологічного управління, екологічне законодавство.

Keywords: *ecological management, environmental standards, ecological and economical relations ship, system of environmental management, ecological low.*

Сучасний розвиток суспільства характеризується суперечністю між зростаючими потребами людей і обмеженими можливостями природних ресурсів, неконтрольоване використання яких призводить до порушення балансу природних систем та загострення екологічної ситуації. Природне середовище України, яка і сьогодні залишається індустріально розвиненою державою, постійно зазнає техногенних навантажень, що у багато разів перевищують аналогічні навантаження у розвинених країнах. Як потенційні джерела забруднення навколошнього середовища, на сьогоднішній день в Україні розглядаються: енергетика, паливний комплекс, металургія, хімічна промисловість та інші підприємства. На жаль, на початок економічних реформ економіка України виявилася структурно деформованою та неефективною. Масштаб її негативного впливу на навколошнє середовище (у розрахунку на одиницю виробленої продукції) значно вищий, ніж у технологічно розвинених країнах. Також, значна частина основних виробничих фондів України не відповідає сучасним екологічним вимогам. Велика кількість територій України, де проживає майже половина населення, не відповідає вимогам екологічних стандартів. Таким чином, сучасна епоха ринкових відносин характеризується цілим рядом глобальних змін, що обумовлені взаємозалежністю між подальшим розвитком суспільства та формуванням навколошнього природного середовища. За таких обставин виникає необхідність перегляду головних та суттєвих принципів самого механізму взаємовідносин між сучасним суспільством та природою, а також нових засобів та підходів до господарського освоєння природно-ресурсного потенціалу, формування нових закономірностей природоохоронного напрямку, оновленого

господарського механізму, що охоплює різноманітні та складні процеси взаємодії суспільства та природи. Цим процесам властива внутрішня суперечливість, що обумовлена діаметрально протилежною спрямованістю екологічних та економічних інтересів. Екологічні інтереси потребують збереження природного середовища у недоторканості, а економічні – зростаючих масштабів впливу на нього [5]. У цій ситуації все більш очевидною стає необхідність пошуку нових, придатних у сучасних умовах, шляхів та підходів до мінімізації антропогенного впливу на навколишнє середовище. Одним з основних таких шляхів у розвинених країнах світу став розвиток екологічного бізнесу та екологічного управління.

Одразу слід зазначити, що в Україні проблеми екологічного управління практично не дослідженні. окрім аспектів екологічного менеджменту опрацьовували такі вчені як: В.І. Андрейцев, Б.М. Данілішин, С.І. Дорогунцов, О.Л. Кащенко, О.О. Погрібний. Серед закордонних авторів, на працях яких базуються дослідження вітчизняних науковців, доречно виділити В. Дітріха, Е. Лемінга, Г. Леджвурта, Є. Стріт та інших авторів.

Концентрація зусиль світової спільноти щодо пошуку шляхів ефективної взаємодії з навколишнім середовищем через зменшення забруднення довкілля, впровадження запобіжних природоохоронних заходів, використання екологічно чистих технологій знайшла своє відображення у Декларації про навколишнє середовище, яка була прийнята у 1992 році на конференції ООН у Ріо – де – Жанейро в рамках Уругвайського раунду переговорів по Всесвітній торговельній угоді. Під час всесвітнього саміту представниками більш, ніж 100 держав був прийнятий і узгоджений «Порядок денний на ХХІ століття», яким передбачалось створення цілісної системи природоохоронних нормативно – правових документів. Відповідно до цього документу та потреб сьогодення Міжнародна організація зі стандартизації (ISO) у 1993 році створила технічний комітет зі стандартизації з метою розроблення системи міжнародних стандартів, які б могли впроваджувати різні підприємства, організації, установи державного та приватного бізнесу. Вже у 1996 році Міжнародна організація зі стандартизації опублікувала комплекс з п'яти основоположних міжнародних стандартів ISO серії 14000 «Системи управління навколишнім середовищем» (Environmental management systems – EMS). Ці стандарти пропонують структуру, методологію і практичні інструментальні засоби з метою допомоги підприємствам та організаціям щодо зменшення негативного впливу на навколишнє середовище. Центральним серед цих документів вважається стандарт ISO 14001 «Системи управління навколишнім середовищем. Склад та опис елементів і настанови щодо їх застосування». Саме відповідність цьому стандарту і є предметом сертифікації. Всі інші стандарти цієї серії розглядаються як допоміжні. З метою підготовки українських підприємств до правил світової торгівлі, розуміючи, що наявність сертифікованої системи EMS може стати не-від'ємною частиною вимог стратегічних партнерів України при купівлі українських товарів, Держспоживстандарт України, вперше серед країн СНД, здійснив пряме введення міжнародних екологічних стандартів, які з 1 січня 1998 р. почали діяти на території нашої країни як добровільні [1].

Існуючі на сьогодні системи екологічного менеджменту подані у британському стандарті BS 7750, у директиві Європейського Союзу з екологічного менеджменту в Eco-Management and Audit Scheme (EMAS) та у міжнародній програмі для хімічної промисловості Responsible Care.

Основні засади екологічного менеджменту згідно стандарту ISO 14000 "Системи екологічного управління" подані на рис. 1 [2]. Всі ці документи, в принципі, розраховані на добровільне застосування, але за згоди підприємства на застосування системи, воно повинно жорстко дотримуватись її принципів. Разом з тим, між системами існують і певні відмінності. Директива EMAS та програма Responsible Care передбачають регулярну публікацію даних з існуючих впливів та їх змін, а стандарт BS 7750 цього не передбачає. EMAS, крім того, накладає обов'язок надання даних, призначених для публікації, спеціально акредитованим експертам для перевірки. Реально це означає розповсюдження практики аудиторських перевірок відносно даних з екологічних аспектів діяльності підприємства. Інша відмінність між цими системами полягає у тому, що займається організацією системи управління та які підрозділи вона охоплює. Програма Responsible Care впроваджується та організується всередині самої хімічної промисловості та базовою одиницею управління у даному випадку є підприємство. Стандарт BS 7750 передбачає існування офіційних органів з сертифікації, але центральною ланкою в цій системі також є підприємство. У системі EMAS основною ланкою є робоче місце.



Рис. 1. Модель системи екологічного управління (згідно стандарту ISO 14000)

При цьому принципово новим у даній системі є те, що в сфері регулювання екологіко-економічних відносин основний акцент робиться на внутрішньофірмові методи захисту навколошнього середовища. Нова система EMAS створює для підприємств такі стимули (насамперед економічні), які спонукають їх до добровільного прийняття офіційних вимог в галузі екологічного менеджменту. Вона визначає на основі економічних чинників рамочні умови добровільної участі в ній, тобто являє собою суто ринковий інструмент [4]. Отже, із застосуванням екологічних стандартів відбувається екологізація економічної стратегії підприємства.

Відповідно до стандарту ISO 14000 **екологічний менеджмент (екологічне управління) трактується як функція управління, що спрямована на забезпечення гармонізації діяльності та розвитку господарських та інших об'єктів із екологоправовими вимогами і реалізується на об'єктивному рівні в будь-якій галузі господарювання [1]**. Екологічний менеджмент у тому чи іншому вигляді існує на будь-якому об'єкті, діяльність якого пов'язана з використанням природних ресурсів або може спрямлювати вплив на довкілля, та виявляється в організаційно-інституційному забезпеченні природоохоронної діяльності об'єкта з покладанням відповідальності за цю сферу на певні підрозділи (осіб), в організації руху екологічної інформації та її носіїв (документації) каналами інформаційних зв'язків, у веденні первинного обліку та екологічної звітності (в тому числі статистичної), у здійсненні виробничого контролю тощо. Водночас, починаючи з кінця 90-х років ХХ ст., підприємства та інші об'єкти, які намагаються підвищити екологічну спроможність, покращити показники екологічних впливів своєї діяльності на довкілля, а також екологічну якість продукції чи послуг, отримали таку можливість завдяки адаптації в Україні міжнародних стандартів серії ISO-14000. Стандартами, зокрема, передбачено створення, впровадження та функціонування структурованої системи екологічного менеджменту, інтегрованого в менеджмент підприємства. Системи екологічного менеджменту запроваджуються виключно на добровільних засадах на підприємствах (організаціях), їх відокремлених структурних підрозділах, галузях господарства щодо окремого виду діяльності тощо (далі — підприємство). Створена на підприємстві система екологічного менеджменту може бути впроваджена як шляхом її сертифікації з боку акредитованих органів із сертифікації (реєстрації), так і шляхом самодекларації. Мотивація до впровадження таких систем пов'язана із загальною оптимізацією показників виробничої діяльності, підвищенням конкурентоспроможності продукції на ринку товарів та послуг, вимогами споживачів або суміжників, з якими працює підприємство, бажанням виходу на міжнародний ринок тощо. При цьому слід усвідомлювати, що запровадження систем екологічного менеджменту, крім безумовних переваг, накладає на підприємство додаткові зобов'язання, пов'язані з підвищеннем рівня контролю екологічних показників його господарської діяльності (крім загального державного, громадського, відомчого контролю, якому підлягають такі об'єкти, їх діяльність за загальним правилом є предметом нагляду з боку органу із сертифікації та інших зацікавлених інстанцій).

Законодавство України до останнього часу не регулювало відносин, пов'язаних зі створенням, впровадженням та функціонуванням систем екологічного менеджменту, що можна пояснити добровільною природою цього управлінського інструменту. Починаючи з 1998 р. ця сфера регулювалася виключно стандартами серії ISO 14000. Водночас останніми роками почали з'являтися, здебільшого на галузевому чи локальному рівнях, нормативно-правові акти, якими привертається увага до доцільності впровадження систем екологічного менеджменту. Так, 13 жовтня 2004 р. Мінприроди України видало наказ № 392 «Про організацію роботи щодо впровадження екологічних міжнародних стандартів ISO серії 14000». А наказом від 4 вересня 2006 р. № 395 «Про політичні пріоритети, стратегічні напрями і завдання Міністерства» з метою впровадження систем управління довкіллям протягом 2007—2011 років передбачені розробка та затвердження Концепції та Державної програми підтримки впровадження систем управління довкіллям та екологічної сертифікації продукції відповідно до європейських та міжнародних вимог. Рішенням Міністерства освіти і науки України від 20 грудня 2001 р. № 13/6-19 «Про концепцію екологічної освіти в Україні» в освітньо-професійних програмах підготовки бакалавра, спеціаліста та магістра-еколога запроваджено викладання серед інших професійно-орієнтованої дисципліни «Екологічний менеджмент». Проте, на жаль, законодавство України про екологічний менеджмент розвинуте все ще недостатньо. Наразі правове регулювання екологічного менеджменту здійснюється в двох напрямах:

- визнання еколога - правового статусу суб'єктів екологічно небезпечної діяльності;

- впровадження систем екологічного менеджменту.

Істотною проблемою першого напряму є розкиданість правових приписів щодо здійснення екологічного менеджменту в численних актах екологічного законодавства. Кожен із законів визначає окремі аспекти екологічного менеджменту підприємства або порядок застосування окремих заходів екологічного менеджменту (екологічна статистика, екологічний облік, оцінка екологічного впливу тощо). Це призводить до неефективності екологічного законодавства України в частині здійснення екологічного менеджменту підприємств. Проте, у сучасних умовах жорсткі вимоги ринку, тиск законодавчих норм та споживачів, зростаючий попит на етичні інвестиції призвели до того, що кількість підприємств та організацій, які сертифікували свої системи екологічного менеджменту, стрімко зростає. За даними Федерального агентства з охорони навколишнього середовища (Німеччина), станом на 01.01.2008 р. світова п'ятірка лідерів в галузі сертифікації за стандартами ISO 14000 виглядає так: Японія - 23819 підприємств та організацій; Німеччина - 9150; США - 5474; Велика Британія - 4917; Франція - 4344. Далі для нас цікаві такі країни: Угорщина - 937 підприємств та організацій; Чехія - 805; Естонія - 94; Литва - 52; Росія - 88. Очевидно, що турбота про екологію є поки що привілеєм заможних країн, які вступили в постіндустріальну фазу розвитку. В Україні, де значними темпами розвивається сертифікація систем менеджменту якості на продукцію за стандартами ISO серії 9000, в Реєстрі Державної

системи сертифікації - УкрСЕПРО - станом на 01.01.2008 р. зареєстровано 56 сертифікованих систем EMS [3].

ЄС підтримує адаптацію законодавства України до норм і вимог спітвовариства шляхом надання технічної допомоги. На покращання екологічного стану українських підприємств був спрямований проект, фінансований Європейською економічною комісією ООН в рамках програми TACIS «Системи екологічного менеджменту на підприємствах України», який проходив з серпня 2002 р. по серпень 2004 р. Вартість проекту - 1,5 млн. євро. За час проведення робіт для представників наукових, освітніх інститутів, державних та громадських організацій, промислових підприємств було організовано понад тридцять семінарів, а для аудиторів - навчання та стажування. Також здійснювалась підготовка до акредитації органів із сертифікації систем управління навколошнім середовищем. В результаті п'ять українських підприємств впровадили у себе системи EMS і отримали сертифікати відповідності згідно з вимогами стандарту ISO 14001. Це ЗАТ «Лакма» (Київ), Житомирський маслозавод «Рудь», міжнародний аеропорт «Бориспіль», машинобудівний завод «ФЕД» (Харків), морський порт «Південний» (Одеса).

У цілому по Україні системи за стандартом ISO 14001 станом на 01.01.2005 р. сертифіковано близько 57 підприємств. Більш точна статистика відсутня у зв'язку з тим, що зарубіжні органи з сертифікації, інформацію про сертифікацію систем екологічного менеджменту на українських підприємствах не надають, а в Україні відсутні державні органи влади, які б займалися означеними питаннями. Для моніторингу цієї роботи в Україні було б доцільно підприємствам та організаціям, які отримали сертифікати на системи EMS не в державній системі сертифікації, сповіщати про цей факт територіальним органам Держспоживстандарту України. В Україні, де значними темпами розвивається сертифікація систем менеджменту якості продукції (послуг, робіт) за стандартами ISO серії 9000, незначна кількість підприємств та організацій, які розробили та впровадили системи EMS, свідчить про те, що в українському промисловому спітвоваристві ставлення до екології, як до дуже важливого напряму, ще не сформувалось. З часом це може стати серйозними проблемами, тому що дотримання норм екологічного законодавства та інших норм стосовно охорони навколошнього середовища, виконання експортних вимог, виконання міжнародних домовленостей стануть важливими стимулами бути конкурентноздатними на спільному ринку.

Тут слід зауважити, що на сьогодні в Україні склалася і діє система екологічних та гігієнічних нормативів, якими встановлюються критерії до якості природного середовища та вимоги до об'єктів його забруднення. Значна частина цих нормативів є більш жорсткою, ніж нормативи, рекомендовані міжнародними організаціями і адаптовані в ЄС. Внаслідок технічної і технологічної неможливості дотримання в сучасних умовах відповідних нормативів, виконання яких до того ж погано контролюється, в цілому ці нормативи не розглядаються підприємствами як обов'язкові до виконання, а лише такі, до яких необхідно прагнути. В цих умовах

підприємства пристосувались до вибіркового державного контролю і визнають за краще платити штрафи або компенсацію за збиток, ніж доводити свої екологічні параметри до нормативних. Якщо ж вони впровадять у себе системи екологічного менеджменту, то автоматично попадають у сферу підвищеної уваги як з боку державних екологічних інспекторів і санітарного нагляду, так і з боку органу з сертифікації (сертифікаційний аудит, наглядові аудити), а також органів місцевого самоврядування. Тому доцільно зменшити перелік нормативів якості елементів навколишнього середовища, що підлягають контролю, підвищивши реалістичність їх виконання, використовуючи вже існуючі європейські стандарти.

Створенням систем екологічного менеджменту в Україні займаються переважно великі та середні підприємства. Малий бізнес через нестачу людських ресурсів, часу, витрат на сертифікацію таких систем не впроваджує. Комплекс стандартів ISO серії 14000 постійно розвивається. При споживанні продуктів харчування, використанні побутової техніки, обладнання, матеріалів споживачі хочуть мати достовірну інформацію щодо їх екологічних характеристик. При цьому виникає проблема виділення екологічно чистих виробів на фоні великої кількості інших. Технічним комітетом ISO/ 207 розроблений комплекс міжнародних стандартів з екологічного маркування та етикеток, які прийняті як національні стандарти України і які є чинними в нашій країні від 01.07.2004 року. Стандарти передбачають єдиний підхід відносно аналізу технічної обґрунтованості екологічних заяв підприємств для забезпечення їх точності, технічної перевірки та достовірності. Будь - яка продукція в процесі її виробництва, використання та утилізації так чи інакше впливає на навколишнє середовище. Наслідки цих впливів можуть коливатись від незначних до дуже суттєвих, в залежності від того, мають вони короткочасну чи довгострокову дію, а масштаби наслідків розповсюджуються на глобальний, регіональний чи місцевий рівень.

Впроваджена та діюча система екологічного управління на підприємстві вже на перших етапах свого розвитку здатна привести до суттєвих економічних ефектів за рахунок економії та збереження сировини, матеріалів, енергетичних ресурсів, зниження екологічних платежів та штрафних санкцій тощо. Також впровадження системи екологічного менеджменту дозволить підприємству отримати суттєві конкурентні переваги на ринку. Таким чином до потенційних переваг, пов'язаних із впровадженням вищезазначеної системи, можна віднести: можливість задоволення вимог інвесторів і полегшення доступу на ринки капіталів; збільшення частки ринку підприємства за рахунок покращення його іміджу; удосконалення управління витратами; економія сировини, електроенергії, матеріалів; створення сприятливих умов для вирішення екологічних питань; розширення доступу на закордонні ринки тощо.

Як висновок слід зазначити, що від впровадження стандартів ISO 14000 отримають вигоду всі учасники ринкової економіки. Виробники зможуть вирішувати екологічні проблеми на системній основі, сприяючи покращенню екологічних показників навколишнього середовища. Дані стандарти будуть формувати у постачальників

впевненість у ділових партнерах, оскільки будуть охоплювати всі аспекти діяльності підприємства у галузі управління природокористуванням, а саме: питання екологічного аудиту, визначення екологічних показників, задоволення претензій, розробки документів, що містять екологічну інформацію. На рівні державних органів влади доцільно розробити міждержавні програми з охорони навколошнього середовища, які б відповідали вимогам Європейського співтовариства. Сьогодні надзвичайно актуальним для України є приведення системи управління навколошнім середовищем до вимог, прийнятих у практиці промислово розвинених країн. Саме такий підхід дозволить покращити якість навколошнього середовища у нашій країні та забезпечити екологічну чистоту та конкурентоспроможність продукції на зовнішніх ринках.

Література:

1. ДСТУ ISO 14004-97 Системи управління навколошнім середовищем. Загальні настанови щодо принципів управління, системи та засобів забезпечення. Введ. 18.08.97. – К.: Держстандарт України, 1997. – 38 с.
2. Екологія: Підручник /С.І. Дорогунцов, К.Ф. Коценко, М.Ф. Хвесик та ін. – К.: КНЕУ. – 2005. – 371 с.
3. Коробко В. И. Экологический менеджмент. – М. ЮНИТИ – ДАНА. – 2010. – 303 с.
4. Системы экологического менеджмента для практиков / под.ред. С.Ю. Даймана. – М.: Узд-во РХТУ им. Д.И. Менделеева, 2004. – 248 с.
5. Сухорукова С.М. Экономика и экология. – М.: ЭКСМО, 1988. – 147 с.
6. Сучасна екологія: наукові, етичні та філософські ракурси. Навчальний посібник / Л.І. Сидоренко. – К.:Азимут. – 2002. – 153 с.

Н.Е. Дєєва, канд. екон. наук, доц.,
Ю.Є. Шулаєва, асп.

ІНСТИТУЦІЙНІ ЗАХОДИ РЕГУЛЮВАННЯ ПОВОДЖЕННЯ З ЕЛЕКТРОННИМИ ВІДХОДАМИ

Проведений аналіз законодавства, регулюючого поводження з електронними відходами в країнах ЄС. Обґрунтована доцільність внесення доповнень і коректив у аналогічне діюче законодавство України, і прийняття нових нормативно-правових актів, керуючись досвідом розвинених країн ЄС.

The analysis of the legislation concerning regulation of electronic waste management in the EU countries is done. The reasonability of making additions and amendments in the analogous legislation of Ukraine and new legal documents adoption guiding by experience of the developed EU countries is substantiated.

Ключові слова: електронні відходи, директиви про відходи електричного і електронного устаткування, директива про обмеження вживання деяких небезпечних речовин.

Keywords: electronic wastes, directive about wastes of electric and electronic equipment, directive about limitation of the use of some hazardous substances.

Важливу роль в інституційній системі управління екологічною безпекою відіграє правовий механізм, який створюється державою в умовах переходу до стійкого розвитку для полегшення або стимулювання природоохоронної діяльності суб'єктів господарювання. Правове регулювання у сфері охорони довкілля в Україні знаходитьться в процесі постійного розвитку і удосконалення. Природоохоронні нормативно-правові документи в більшості випадків діють в окремій області (охорона атмосферного повітря [1], охорона і раціональне використання водних ресурсів [2], охорона земельних ресурсів [3] і так далі). Це ускладнює комплексне управління охороною довкілля як на державному і місцевому рівні, так і на рівні підприємств, і не стимулює впровадження ефективних механізмів управління нею.

Нормативно-правова база з управління відходами також не досконала. Її вивченю і аналізу присвячені праці ряду вчених, наприклад, Александрова І.А. [4], Половся О.В. [5], Братчикова В., Віговської А. [6], Депко Х.І., Байцара Р.І. [7], Міщенко В. С. [8], Пелюгіної І. Ю. [9]. Законодавство не враховує як всієї специфіки управління відходами, так і напрімів, пов'язаних зі збором, переробкою, утилізацією і рециклінгом окремих потоків відходів. Воно потребує подальшого вивчення і удосконалення, тому метою даної статті є аналіз європейського законодавства з управління електронними відходами і обґрунтування доцільності його використання при розробці аналогічного законодавства в Україні.

Ефективне управління електронними відходами є одним із завдань, виконання якого необхідне для досягнення загальної мети – переходу на шлях до стійкого

розвитку, – оскільки модернізація електричного і електронного устаткування, його повторне використання і рециклування матеріалів сприяють раціональному використанню первинних ресурсів і скороченню об'ємів утворення відходів. Концепція стійкого розвитку стала причиною виникнення нових напрямів дослідження і появи відповідних понять в промисловому дизайні, прийняття ряду законів, які необхідні для досягнення мети концепції.

Екологічна шкода, що наноситься електронними відходами, стала основною причиною прийняття Європейською Комісією двох головних директив: Директиви про відходи електричного і електронного устаткування (WEEE – Waste from Electrical and Electronic Equipment Directive) і Директиви про обмеження використання деяких небезпечних речовин в електричному і електронному устаткуванні (RoHS – Restriction of Hazardous Substances Directive). Устаткування, що відповідає ряду критеріїв, підлягає регулюванню директивами WEEE і RoHS (рис. 1).

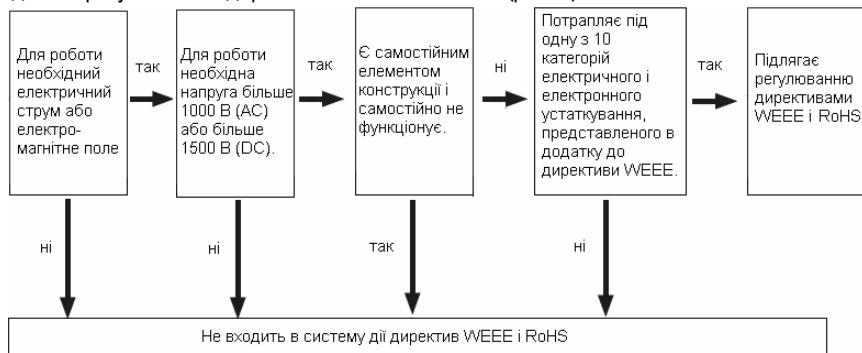


Рис. 1. Критерії віднесення устаткування до сфери дії директив WEEE і RoHS

У додатку до директиви WEEE наведено 10 категорій електричного і електронного устаткування, що охоплюються дією директиви:

- 1) великовагабаритна побутова техніка (холодильники, морозильники, пральні машини, посудомийні машини);
- 2) дрібногабаритна побутова техніка (тостери, кавоварки, праски, фени);
- 3) інформаційні технології і телекомунікаційне устаткування (персональні комп'ютери, телефони, мобільні телефони, ноутбуки, принтери, сканери, фотокопіювальні пристройі);
- 4) побутова апаратура (телевізори, стерео устаткування, електричні зубні щітки, транзисторні радіоприймачі);
- 5) освітлювальне устаткування (флуоресцентні лампи);
- 6) електричні і електронні інструменти (електричні дрілі, пили, викрутки);
- 7) електричні і електронні іграшки, устаткування для спорту і відпочинку;
- 8) медичне устаткування;

- 9) пристрой для контролю і моніторингу;
- 10) торгівельні автомати (автомат з продажу напоїв, банкомат).

Мета директиви WEEE – підвищення об'ємів вторинної переробки електронних відходів і скорочення темпів їх накопичення на полігонах відходів [10]. Директива WEEE закріплює чіткі норми відновлення матеріалів і переробки електронних відходів, стимулює повторне використання їх комплектуючих частин і матеріалів. У директиві WEEE встановлено, що до 2011 р. має бути досягнутий рівень утилізації електронних відходів від 75% до 85%, а повторного використання і рециклирування відпрацьованого устаткування – від 55% до 80% залежно від виду електронних відходів [11]. У директиві RoHS передбачені заборони і обмеження щодо використання ряду небезпечних речовин при виробництві більшості електричного і електронного устаткування, їх комплектуючих частин і матеріалів [12]. До таких речовин відносяться: свинець, ртуть, кадмій, шестивалентний хром, полібромовані біфеноли і полібромовані дифеніл-ефіри (табл.1).

Таблиця 1. Небезпечні речовини, вживання яких обмежене директивою RoHS [13]

Речовини	Устаткування, комплектуючі частини, матеріали
Свинець	Електронно-променеві трубки, електронні деталі, припой, скло, батареї, люмінесцентні лампи, упаковка, пластмасові деталі, гумові частини, стабілізатори, фарбувальні речовини, добавки до фарби, покриття, чернила та ін.
Кадмій	Стабілізатори, електродетонатори, пластмасові деталі, гумові частини, фарбувальні речовини, добавки до фарби, покриття, чернила, упаковка, електронні частини, припой, скло та ін.
Шестивалентний хром	Гальванічні покриття, фарбувальні речовини, добавки до фарби, покриття, чернила, упаковка та ін.
Ртуть	Батарейки, термометри, упаковка, електронні деталі та ін.
Полібромовані біфеноли	Розчинники, змащувальні матеріали, конденсаторне масло та ін.
Полібромовані ефіри дифенілу	Сполучні кабелі, пластмасові деталі, електропроводи та ін.

Прийняття директив і їх дотримання привело до того, що Євросоюз став лідером зі зниження об'ємів електронних відходів, що накопичуються, і зменшенню екологічної шкоди, що завдається. Директива WEEE зобов'язала всі країни-члени ЄС закріпити її положення в національних законодавствах до 13.08.2004 р. Єдиною державою, що задовольнила цю вимогу в строк, був Кіпр. Інші країни (крім Мальти і Великобританії) прийняли відповідні закони у 2005 р. Оскільки у Великобританії і на Мальті прийняли відповідне національне законодавство лише у 2007 р., інші країни ЄС мають перед ними значні переваги в області управління електронними відходами і розробки необхідних технологій їх рециклирування [14].

Аналіз директив WEEE і RoHS за деякими критеріями наведений у табл. 2.

У промислово розвинених країнах ЄС відпрацьоване електричне і електронне устаткування переробляється окрім від інших відходів, враховуючи його сировинний склад. Розробка і розвиток ефективного механізму управління електронними відходами в цих країнах в значній мірі стимулюється чинним законодавством. Європейські виробники електричного і електронного устаткування поступово вносять зміни в процес виробництва, приймають на себе відповіальність з управління своєю продукцією в кінці її життєвого циклу, проектують нову техніку відповідно до вимог директив WEEE і RoHS.

Таблиця 2. Аналіз директиви про відходи електричного і електронного устаткування і директиви про обмеження вживання деяких небезпечних речовин

Директива про відходи електричного і електронного устаткування (WEEE)	Директива про обмеження вживання деяких небезпечних речовин (RoHS)
Дата прийняття	
27.01.2003 р.	27.01.2003 р.
Ціль	
<ul style="list-style-type: none"> - запобігання утворенню відходів відпрацьованого електричного і електронного устаткування, стимулювання рециклирування, відновлення, повторного використання таких відходів з метою зниження об'ємів їх накопичення і поховання; - підвищення екологічних характеристик всіх підприємств, зачалучених в життєвий цикл електричного і електронного устаткування, а саме виробників, дистрибуторів, споживачів і підприємств, які безпосередньо беруть участь в переробці відходів електричного і електронного устаткування. 	<ul style="list-style-type: none"> - уніфікація законодавчих актів держав-учасників про обмеження вживання небезпечних речовин в електричному і електронному устаткуванні; - обмеження і запобігання використанню деяких небезпечних речовин в електричному і електронному устаткуванні і, як наслідок, сприяння захисту здоров'я людей, відновленню екології і утилізації відпрацьованого електричного і електронного устаткування.
Учасники ринку електричного і електронного устаткування, на яких поширюється дія директив	
<ul style="list-style-type: none"> - виробники і постачальники електричного і електронного устаткування під власними фірмовими марками; - торгівельні посередники, ділери і дистрибутори електричного і електронного устаткування, що використовують власні торгівельні марки, а також ті, що продають устаткування інших постачальників; - професійні імпортери і експортери, що поставляють устаткування як з ЄС, так і в країни ЄС; - підприємства-збирачі і переробники електронних відходів; - покупці електричного і електронного устаткування. 	<ul style="list-style-type: none"> - виробники і постачальники електричного і електронного устаткування під власними фірмовими марками; - торгівельні посередники, ділери і дистрибутори електричного і електронного устаткування, що використовують власні торгівельні марки, а також ті, що продають устаткування інших постачальників; - професійні імпортери і експортери, що поставляють устаткування як з ЄС, так і в країни ЄС.

Продовження таблиці 2

Продукція, на яку поширюється дія директив	
Електричне і електронне устаткування категорій 1-10, наведених в додатку до Директиви WEEE	Електричне і електронне устаткування, наведене у додатку до Директиви WEEE, окрім наступного: - категорій 8 і 9; - електроприладів і електронного устаткування, яке вперше введено в експлуатацію до 1.07.2006 р. у будь-якій державі ЄС; - запчастин, призначених для ремонту і повторного використання електроприладів і електронного устаткування, які вперше введені в експлуатацію до 1.07.2006 р.
Важливі строки, позначені в директивах	
До 13.08.2005 р. все устаткування, що імпортуються в ЄС, повинне мати маркування «recycling». До 31.12.2011 р. виробники, дистрибутори і продавці повинні забезпечити виконання вимог збору, утилізації і рециклирування.	До 1.07.2006 р. відповідне устаткування повинне задовольняти вказаним в директиві граничним значенням за змістом небезпечних речовин.
Встановлені норми і обмеження	
Країни ЄС повинні досягти певних мінімальних показників до 31.12. 2011 р. Для відпрацьованого устаткування категорій 1 і 10 директиви: - збір – 85%; - утилізація – 85%; - повторне використання і рециклирування – 80%. Для відпрацьованого устаткування категорій 3 і 4 директиви: - збір – 85%; - утилізація – 80%; - повторне використання і рециклирування – 70%. Для відпрацьованого устаткування категорій 2, 5, 6, 7, 8 і 9 директиви: - збір – 85%; - утилізація – 75%; - повторне використання і рециклирування – 55%.	Заборонено вводити до експлуатації нові електроприлади і електронне устаткування, в яких міститься більше 0,1% питомої ваги свинцю, ртуті, шестивалентного хрому, полібромованого дифенілу або полібромованого дифенілового ефіру за гомогенним матеріалом або більше 0,01% ваги кадмію за гомогенним матеріалом.

Ці вимоги поширюються і на виробників інших країн, що експортують свою продукцію на територію ЄС [15].

У більшості країн, що розвиваються, включаючи Україну, існує неорганізований сектор ринку, орієнтований на відновлення і модернізацію відпрацьованого або застарілого устаткування. Це сприяє тимчасовому уповільненню темпів накопичення електронних відходів. Повторне використання електричного і електронного устаткування подовжує його життєвий цикл, проте не запобігає утворенню і

накопиченню електронних відходів. Відсутність ефективного механізму управління електронними відходами в країнах, що розвиваються, і виникнення неорганізованих секторів ринку, орієнтованих на ремонт, перепродаж устаткування або витягнення коштовних металів з електронних відходів, зумовлено наступними причинами:

- небажання користувачів безоплатно доставляти і здавати відпрацьоване електричне або електронне устаткування. Це пояснюється тим, що таке устаткування розглядається їх власниками як можливість одержання додаткового прибутку в разі його перепродажу;
- недолік інформованості користувачів, збирачів і переробників про екологічну безпеку електронних відходів;
- відсутність або неефективність схем збору електронних відходів;
- відсутність інфраструктури для рециклизації;
- недолік грошових коштів і інвестицій для закупівлі сучасних потужностей для переробки електронних відходів;
- відсутність законів, регулюючих управління електронними відходами, недотримання чинних інструкцій і постанов про міжкордонне пересування електронних відходів [13].

В Україні не існує контролю за поводженням фізичними особами з відпрацьованим електричним або електронним устаткуванням. Для юридичних осіб діє ряд постанов, інструкцій і затверджених форм бухгалтерського обліку з його списання. Нормативні акти, регулюючі управління електронними відходами, подібні директивам WEEE і RoHS, відсутні. Це суттєва вада українського законодавства, оскільки безконтрольне позбавлення від застарілої техніки і її накопичення на полігонах відходів, перш за все, є результатом відсутності відповідної нормативної бази.

Першим кроком при створенні ефективного механізму управління електронними відходами є прийняття ряду нових нормативно-правових актів і внесення доповнень і коректив у чинні закони, що регулюють поводження з відходами в Україні. Доцільно використовувати досвід розвинених країн ЄС, де діють відповідні норми і правила і досягнуті певні результати. Це обґрунтовано наступними факторами:

1) з проблемою накопичення електронних відходів країни ЄС зіткнулися значно раніше за Україну, тому уряди цих держав приймають активні заходи для її вирішення і запобігання нанесенню шкоди довкіллю такими відходами;

2) країни ЄС є найбільшими партнерами України з товарообміну, у тому числі з експорту і імпорту електричного і електронного устаткування. Підприємства України, що виробляють електричне і електронне устаткування і що експортують його в країни ЄС, вимушенні враховувати вимоги директиви RoHS про обмеження використання небезпечних речовин при виробництві продукції і директиви WEEE, відповідно до якої вони зобов'язані приймати на себе відповідальність за збирання та утилізацію відпрацьованої техніки.

Таким чином, з метою вдосконалення нормативно-правової бази з управління електронними відходами, що діє в Україні, при розробці нових законів доцільно керуватися законодавством, регулюючим поводження з такими відходами в країнах ЄС.

Література:

1. Закон України «Про охорону атмосферного повітря»: за станом на 03.06.2004 / Верховна Рада України. – Відомості ВР України. – К., 1992. – № 50. – с. 678.
2. Водний кодекс України: за станом на 03.06.2008 / Верховна Рада України. – Відомості ВР України. – К., 1995. – № 24. – с. 189.
3. Земельний кодекс України: за станом на 05.06.2009 / Верховна Рада України. – Відомості ВР України. – К., 2002. – № 3-4. – с. 27.
4. Александров И.А. Институциональные основы охраны окружающей среды / И.А. Александров, А.В. Половян, Н.С. Красовская // Наукові праці Донецького національного технічного університету. Сер.: економічна. – Донецьк: ДонНТУ. – 2004. – Вип. 75. – С. 207-217.
5. Половян А.В. Анализ законодательной основы обеспечения эколого-экономической безопасности хозяйствующих систем//Экономические проблемы и перспективы стабилизации экономики Украины: сб. науч. трудов / НАН Украины. Ин-т экономики пром-ти.–Донецк:2003.– С. 427-442.
6. Братчиков В. Управление промышленными отходами. Учебное пособие / Братчиков В., Виговская А., Мищенко В. – Харьков, 2000. – 168 с.
7. Депко Х.І. Міжнародне і національне законодавство у сфері управління твердими відходами / Х.І. Депко, Р.І. Байцар // Полігони твердих побутових відходів: проектування та експлуатація, вимоги Європейського Союзу: наук.-техн. конф., 3-5 вер. 2008 р. – Славсько, 2008. – С. 157 – 162.
8. Міщенко В. С. Проблеми розвитку нормативно-правової бази поводження з відходами в Україні / В. С. Міщенко // Сотрудничество для решения проблемы отходов: 2-я междунар. конф., 9-10 февраля 2005 г.: тезисы докл. – Х., 2005. – С. 33-36.
9. Пелюгіна І.Ю. Підвищення ефективності регіонального управління у сфері використання відходів виробництва: дис... канд. наук з державного управління: 25.00.04 / Пелюгіна І.Ю. – Донецьк, 2001. – 276 с.
10. Directive 2002/96/EC of the European Parliament and of the Council of 27 January 2003 on waste electrical and electronic equipment // Official Journal of the European Union. – 2003. – p. 24-38.
11. Innocent Chidi N. Achieving Resource Conservation in Electronic Waste Management: A Review of Options Available to Developing Countries / Innocent Chidi Nnorom, Oladele Osibanjo, Stanley Onyedikachi Nnorom // Journal of Applied Sciences. – Ibadan: Asian Network for Scientific Information. – 2007. – № 7. – p. 2918-2933.
12. Directive 2002/95/EC of the European Parliament and of the Council of 27 January 2003 on the restriction of the use of certain hazardous substances in electrical and electronic equipment // Official Journal of the European Union. – 2003. – p. 19-23.
13. Tang L.-L. RFID Application in waste monitoring management of electronic products / Tang L.-L., Lu M.-T. // International Journal of Electronic Business Management. – Yuan Ze. – 2008. – Vol. 6, No 3. – p. 161-173.
14. Мюррей Р. Цель — Zero Waste / Мюррей Р.; [Перев. с англ.]. — М.: ОМННО «Совет Гринпис», 2004. — 232 с.
15. Assessing opportunities for ICT to contribute to sustainable development: [Information Society Technologies and European Commission Information Society and Media]. – Copenhagen, 2005. – p. 15-16.

О.Ю. Мірошниченко, канд. екон. наук, асист.

ОЦІНКА СТАНУ ЛЮДСЬКОГО РОЗВИТКУ ТА АНАЛІЗ ТЕНДЕНЦІЙ ЙОГО ЗМІН В КРАЇНАХ СНД

Розглянуто послідовність розрахунку індексу людського розвитку. Проведено оцінку стану людського розвитку та визначено основні тенденції щодо його змін в країнах СНД.

Sequence of Human Development Index computing is considered. The main tendencies of its changes in Commonwealth of Independent States are estimated.

Ключові слова: індекс людського розвитку, країни СНД, ВВП, очікувана тривалість життя, рівень грамотності дорослого населення, сукупна частка учнів у системі освіти.

Key words: *Human Development Index, Commonwealth of Independent States, GDP, life expectancy at birth, adult literacy rate, combined gross enrolment ratio.*

Серед найбільш відомих показників, що дають узагальнену оцінку соціально-економічному розвитку країн та дозволяють проводити міжнародні зіставлення, є індекс людського розвитку (Human Development Index). Даний показник було розроблено пакистанським економістом Махбубом уль-Хаком [1]. Починаючи з 1990 р., цей індекс використовується експертами Програми розвитку ООН (ПРООН) при підготовці щорічних доповідей про людський розвиток. Індекс людського розвитку відображає рівень досягнення країн в галузі людського потенціалу, а саме: можливості тривалого та здорового життя, отримання освіти та удосконалення знань, а також достатнього рівня доходів для забезпечення гідного рівня життя.

Складові індексу людського розвитку та послідовність його розрахунку представлено на рис. 1.

Індекс людського розвитку визначається як середня арифметична прosta з трьох показників: індексу очікуваної тривалості життя при народженні, індексу рівня освіти населення, індексу ВВП у розрахунку на одну особу, обчисленого на основі паритету купівельної спроможності (ПКС) валют різних країн. ПКС враховує кількість одиниць національної валюти, що необхідна для купівлі аналогічного за складом стандартного набору товарів та послуг на 1 дол. США в США. Використання ПКС дозволяє враховувати купівельну спроможність доходів в різних країнах.

Перша доповідь ООН про людський розвиток базувалася на статистичних даних 1987 р. та охоплювала 130 країн ООН [2]. На той час лідером за рівнем людського розвитку була Японія. Країни, які на сьогодні формують СНД, входили до складу Радянського Союзу. СРСР у доповіді за 1990 р. посідав 25 місце і був віднесений до групи країн з високим рівнем людського розвитку. Протягом наступних двох років Радянський Союз почав втрачати свої позиції, змістившись за даними доповіді 1991 р.

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 22

на 31 місце, за даними доповіді 1992 р. – на 33 місце, при цьому залишаючись в групі країн з високим рівнем людського розвитку.

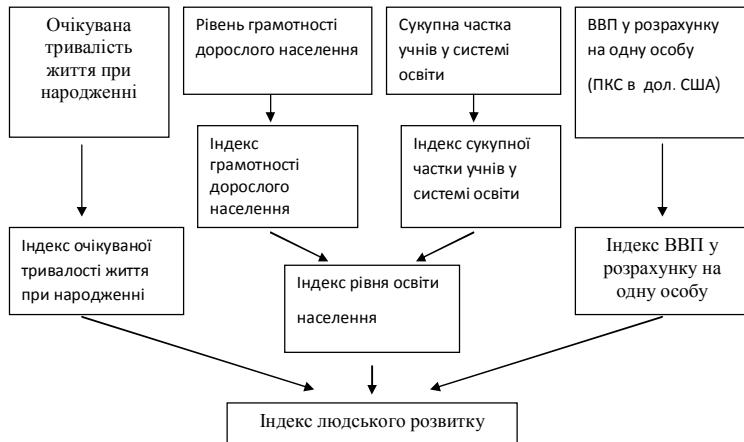


Рис. 1. Послідовність розрахунку індексу людського розвитку

В доповіді ООН за 2009 р. індекс людського розвитку розраховано на основі статистичної інформації за 2007 р., тому він не відображає впливу світової кризи на показники соціально-економічного розвитку країн ООН. Варто зазначити, що у доповіді за 2009 р. вперше виокремлено групу країн з дуже високим рівнем людського розвитку, так звані «розвинені країни». Інші три групи (країни з високим, середнім та низьким рівнем людського розвитку) віднесено до «країн, що розвиваються». В попередніх доповідях ООН країни за рівнем людського розвитку були поділені на три групи, на відміну від доповіді за 2009 р., в якій вперше виокремлено чотири групи країн (табл. 1).

Таблиця 1. Класифікація країн за рівнем людського розвитку*

№ з/п	Назва групи країн	Значення індексу людського розвитку
1.	Країни з дуже високим рівнем людського розвитку	0,900 і вище
2.	Країни з високим рівнем людського розвитку	0,800 – 0,899
3.	Країни з середнім рівнем людського розвитку	0,500 – 0,799
4.	Країни з низьким рівнем людського розвитку	0,499 і нижче

*Складено автором за матеріалами доповіді ООН про людський розвиток 2009 р. [4]

В доповіді ООН про людський розвиток за 2009 р. серед 182 країн світу перше місце за рівнем людського розвитку посідає Норвегія (значення індексу становить 0,971), останнє місце, як і десять років тому, займає Нігер (значення індексу – 0,340).

Країни СНД вперше були включені в доповідь ООН у 1993 р., яка базувалася на статистичних даних 1990 р. За рівнем людського розвитку країни Співдружності посідали з 37 по 88 місця серед 173 країн ООН [3]. Слід зазначити, що такі країни СНД, як Росія, Білорусь, Україна, Вірменія, Грузія, Казахстан входили в групу країн з високим рівнем людського розвитку, інші сім країн СНД було віднесено в групу з середнім рівнем. При чому за даними доповіді 1990 р. лідером за індексом людського розвитку серед країн СНД була Росія, а останнє місце посідав Таджикистан.

В доповіді ООН за 2009 р. країни Співдружності займають позиції в межах від 68 по 127 місце у світовому рейтингу і віднесені до «країн, що розвиваються». Значення індексу людського розвитку, його складових та рейтинг країн СНД за рівнем даного індексу наведено в табл. 2.

Таблиця 2. Індекс людського розвитку та його складові для країн СНД у 2007 р.:

№ з/п	Країни СНД	Індекс людського розвитку	Очікувана тривалість життя при народженні, років	Рівень грамотності дорослого населення, %	Сукупна частка унів'їв у системі освіти, %	ВВП у розрахунку на одну особу (ПКС в дол. США)	Рейтинг країн за рівнем людського розвитку
Країни СНД з високим рівнем людського розвитку							
1.	Білорусь	0,826	69,0	99,7	90,4	10 842	68
2.	Росія	0,817	66,2	99,5	81,9	14 690	71
3.	Казахстан	0,804	64,9	99,6	91,4	10 863	82
Країни СНД з середнім рівнем людського розвитку							
4.	Вірменія	0,798	73,6	99,5	74,6	5 693	84
5.	Україна	0,796	68,2	99,7	90,0	6 914	85
6.	Азербайджан	0,787	70,0	99,5	66,2	7 851	86
7.	Грузія	0,778	71,6	100,0	76,7	4 662	89
8.	Туркменістан	0,739	64,6	99,5	73,9	4 953	109
9.	Молдова	0,720	68,3	99,2	71,6	2 551	117
10.	Узбекистан	0,710	67,6	96,9	72,7	2 425	119
11.	Киргизстан	0,710	67,6	99,3	77,3	2 006	120
12.	Таджикистан	0,688	66,4	99,6	70,9	1 753	127

Складено автором за матеріалами доповіді ООН про людський розвиток 2009 р. [4]

Лідером за рівнем людського розвитку серед країн СНД є Білорусь, друге місце посідає Росія, третє – Казахстан. Білорусь, Росія, Казахстан входять до групи країн з високим рівнем людського розвитку (значення індексу для даної групи країн СНД складає від от 0,804 до 0,826). Інші дев'ять країн Співдружності віднесено до групи з середнім рівнем людського розвитку (значення індексу – від 0,688 до 0,798). Перше місце серед країн ООН та країн СНД даної групи посідає Вірменія, друге – Україна, третє – Азербайджан. На останньому, дванадцятому місці, серед країн СНД знаходиться Таджикистан, поступаючись Білорусії 59 позицій, лідеру своєї групи (Вірменії) – 43 позиції. Таке положення Таджикистану обумовлено низьким рівнем ВВП у розрахунку на одну особу за ПКС в дол. США. Значення даного показника для Таджикистану в 8,4 рази менше значення аналогічного показника для Росії, яка є лідером серед країн СНД за рівнем ВВП у розрахунку на одну особу.

Як показав аналіз динаміки ВВП країн Співдружності за 1990 – 2007 рр. в першій половині 90-х рр. спостерігалося суттєве зниження даного показника в усіх зазначених країнах. В Україні, Молдові та Таджикистані цей спад продовжився до 2000 р. Так в Україні у 2000 р., порівняно з 1990 р., ВВП зменшився в 2,2 рази (на 54,1%), в Молдові – 2,7 рази (на 62,3%), Таджикистані – 2,9 (на 67,3%). Для країн СНД у 1990–1995 рр. ВВП в середньому зменшився на 48,7%. Починаючи з 2000 р., в більшості країн Співдружності спостерігається стало зростання даного показника. В країнах СНД за останні три роки щорічно ВВП зростав в середньому на 9,2%. Найбільший середній темп приросту протягом 2005 – 2007 рр. був зафікований в Азербайджані (28,4%), найменший – в Киргизстані (4,7%). Для Білорусії, Росії, Казахстану, Вірменії, Азербайджану та Узбекистану показник ВВП у 2007 р. перевищив рівень 1990 р., на відміну від таких країн СНД, як Україна, Грузія, Молдова, Киргизстан та Таджикистан, для яких значення даного показника навіть не досягло рівня 1990 р. (рис. 2).

Аналіз інших складових індексу людського розвитку за даними 2007 р. показав:

- в Туркменістані найменша очікувана тривалість життя при народженні – 64,6 роки, найбільше значення даного показника має Вірменія – 73,6 роки;
- в цілому країни СНД мають високий рівень грамотності дорослого населення (блізько 100%), дещо відстає від більшості за цим показником Узбекистан, рівень грамотності для якого становить 96,9%;
- в Азербайджані найменший відсоток сукупної частки учнів у системі освіти – 66,2%, найбільше значення даного показника має Казахстан – 91,4%.

При аналізі тенденцій у людському розвитку варто звернути увагу на те, що при підготовці щорічних доповідей ООН використовуються дані, які є в наявності на даний момент часу, тобто значна частина статистичних даних відноситься до різних років і приймається до розрахунку по наближенні вихідній інформації. Щорічно ООН проводить уточнення показників для обчислення індексу людського розвитку, тому при аналізі динаміки індексу та показників, що його формують, не слід брати дані з попередніх звітів ООН.

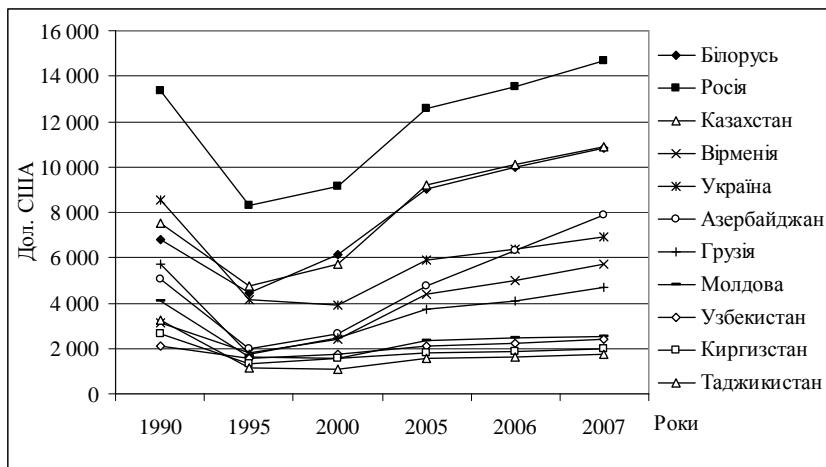


Рис. 2. Динаміка ВВП у розрахунку на одну особу для країн СНД у 1990 – 2007 pp., за ПКС в дол. США*

*Не представлено Туркменістан через відсутність даних.

З метою коректного порівняння індексу людського розвитку у часі було використано його уточнені значення, розраховані за п'ятирічними інтервалами для 1980 – 2007 pp. і наведені в доповіді ООН за 2009 р. Для країн СНД уточнені значення індексу людського розвитку представлені за 1990 – 2007 pp. (табл. 3).

Таблиця 3. Динаміка індексу людського розвитку для країн СНД у 1990 – 2007 pp.*

№ з/п	Країни СНД	1990	1995	2000	2005	2006	2007
1.	Білорусь	0,795	0,760	0,786	0,812	0,819	0,826
2.	Росія	0,821	0,777	...	0,804	0,811	0,817
3.	Казахстан	0,778	0,730	0,747	0,794	0,800	0,804
4.	Вірменія	0,731	0,693	0,738	0,777	0,787	0,798
5.	Україна	0,754	0,783	0,789	0,796
6.	Азербайджан	0,755	0,773	0,787
7.	Грузія	0,739	0,765	0,768	0,778
8.	Туркменістан	0,739	0,739
9.	Молдова	0,735	0,682	0,683	0,712	0,718	0,720
10.	Узбекистан	0,687	0,703	0,706	0,710
11.	Киргизстан	0,687	0,702	0,705	0,710
12.	Таджикистан	0,707	0,636	0,641	0,677	0,683	0,688

*Складено автором за матеріалами доповіді ООН про людський розвиток 2009 р. [4]

З табл. 3. бачимо, що в 1995 р. відбулося суттєве зменшення індексу людського розвитку в представлених країнах СНД. Насамперед, це можна пояснити спадом виробництва і скороченням ВВП, пов'язаним з трансформаційним переходом до ринкової економіки. Варто вказати на позитивні тенденції щодо змін у людському розвитку країн СНД, починаючи з 2000 р. Виходячи з представленої ООН інформації, такі країни СНД, як Білорусь, Казахстан та Вірменія за рівнем людського розвитку перевищили значення 1990 р. За останні три роки найбільший середньорічний темп приросту індексу людського розвитку спостерігався в Азербайджані (2,06%), найменший – в Узбекистані (0,51%). В середньому щорічне зростання даного показника для одинадцяти країн Співдружності становило 0,89%. Відсутність уточнених значень індексу людського розвитку для певної частини країн СНД за 1990 – 2000 рр., а для Туркменістану за 2005 р., не дозволяє здійснити більш детальний аналіз.

Таким чином, виходячи з викладеного можна зробити такі висновки:

–індекс людського розвитку – це комплексний показник, що визначає середній рівень досягнень країни в галузі довголіття, освіти, доходів;

–аналіз динаміки індексу людського розвитку свідчить про здійснення позитивних зрушень у більшості країн СНД починаючи з 1995 р., на відміну від 1990 – 1995 рр., коли значення даного індексу різко знизилося у зв'язку з розпадом Радянського Союзу та суттєвими економічними перетвореннями;

–починаючи з другої половини 90-х років, соціально-економічна ситуація в країнах СНД поступово поліпшується, насамперед за рахунок позитивних тенденцій в динаміці ВВП, але рівня індексу людського розвитку, що існував у 1990 р., у більшості країн СНД ще не досягнуто.

Література:

1. Индекс развития человеческого потенциала. – <http://ru.wikipedia.org/wiki/>
2. Human Development Report 1990. – <http://hdr.undp.org/en/reports/global/hdr1990/>
3. Human Development Report 1993. – <http://hdr.undp.org/en/reports/global/hdr1993/>
4. Human Development Report 2009. – <http://hdr.undp.org/en/reports/global/hdr2009/>

Г.О. Харламова, канд. екон. наук, асист.

ПРОБЛЕМИ ЕФЕКТИВНОГО ВИКОРИСТАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИХ РЕСУРСІВ В УМОВАХ СТАЛОГО РОЗВИТКУ

В статті аналізується ефективність надходжень прямих іноземних інвестицій у галузі промисловості України. Запропонована методика оцінки ефективності інвестиційних надходжень на рівні галузей промисловості.

The efficiency of foreign direct investing in industries of Ukraine is analyzed in the paper. The method for estimation of efficiency of foreign direct investments for Ukrainian industries is proposed.

Ключові слова: прямі іноземні інвестиції, ефективність.

Key words: foreign direct investments, efficiency.

Іноземні інвестиції розглядаються сьогодні не лише як засіб отримання доступу до зовнішнього джерела фінансування, а й як засіб забезпечення конкурентоспроможності національної економіки в геоекономічному середовищі.

Урядовці багатьох країн слідують спеціально-орієнтованій політиці націленій на приваблення прямих іноземних інвестицій (ПІ). Найвражаючим прикладом є Ірландія (достатньо розвинута країна), яка спромоглася досягти економічного зростання приблизно на 8% за рік у 90-х роках в основному завдяки ефективному привабленню та розміщенню у країні ПІ. Така політика мотивована швидко зростаючими ефектами від ПІ на національні компанії (*the spillover effect*). Емпіричні дослідження цього явища не змогли повністю пояснити механізм цих ефектів [1-5].

В реаліях України статистичний моніторинг надходжень ПІ здійснюють різні державні органи, у тому числі і Кабінет Міністрів, однак, досі ще чітко не вирішено не тільки питання впливу тих чи інших факторів на обсяги залучених іноземних інвестицій, навіть не існує єдиної національно-визначененої методики оцінки інвестиційної привабливості регіонів, галузей, підприємств. У попередніх роботах ми вже запропонували комплексний підхід до аналізу інвестиційної привабливості об'єктів України (регіонів, видів економічної діяльності (ВЕД), галузей промисловості), до оцінки інвестиційного клімату України [6-8]. В цій роботі переходимо до визначення ефективності надходжень інвестиційних ресурсів при сталому розвитку країни. Зробимо спробу пояснити фактори, через які ПІ можуть ефективно впливати на економіку реципієнта при сталому економічному розвитку, використаємо економіко-математичний апарат для оцінки цієї ефективності на рівні галузей промисловості України.

Мету роботи буде реалізовано через наступні етапи дослідження:

- 1) аналіз динаміки надходжень ПІ в країну;
- 2) аналіз складових збільшення/зменшення надходжень ПІ в Україну;

3) підбір факторів, які можуть бути індикаторами ефективності надходжень ПІІ у їх впливі на економіку реципієнта при сталому економічному розвитку;

4) розробка та реалізація методики оцінки ефективності надходжень ПІІ на прикладі галузей промисловості України.

Державне регулювання залучення інвестицій - це процес, що припускає безліч складових, його активізація неможлива без раціонального використання факторів інформаційного, правового, організаційного і економічного забезпечення, які, в свою чергу, при раціональному використанні формують привабливий інвестиційний фон реципієнта. Від інвестиційного потенціалу країни-реципієнта залежать як обсяги залучених ПІІ, так і те, які капіталі прийдуть в країну, наскільки гармонійно іноземний капітал „впишеться” у національну структуру економіки, наскільки ефективно країна зможе використати вигоди іноземного інвестування (якою є її адсорбційна здатність). Адекватна та своєчасна оцінка та аналіз інвестиційного клімату реципієнта дозволить формувати оптимальні територіальні та галузеві інвестиційні потоки, знизити ризик інвестування, проводити гнучку і адекватну інвестиційну політику та вдалий інвестиційний маркетинг. Системний моніторинг інвестиційної ефективності об'єктів (регіонів, ВЕД, а в цьому дослідженні - галузей промисловості) з метою об'єктивності, реалістичності та подальшої обґрунтованості необхідно здійснювати, виходячи виключно з інформації, що пропонується офіційною статистичною звітністю, абстрагуючись від суб'єктивності поглядів на змістовність наявної статистичної інформації.

Відсутність статистичних даних за певними показниками чи групами показників на певному рівні (регіональному чи галузевому) вже є, як показує практика, для потенційного інвестора індикатором слабкості або недооцінки цього фактору на даний момент, чи неважливості такого блоку факторів при національному урядовому регулюванні.

Дослідження ефективності ПІІ не можливо без розгляду та аналізу як самої динаміки надходжень ПІІ в Україну, так і за рахунок яких складових відбувається збільшення/зменшення інвестиційних надходжень. Надходження сукупних ПІІ в економіку України мають зростаючий характер (рис. 1) (згідно даних [9]).

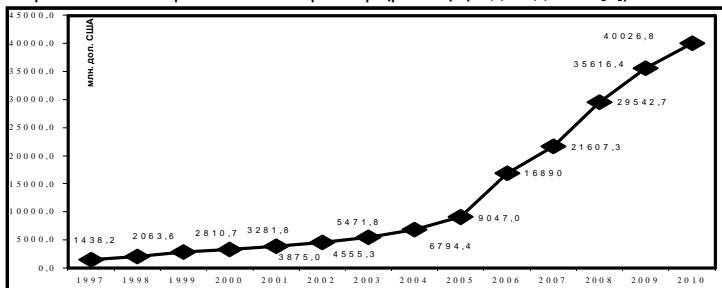


Рис. 1. Надходження ПІІ в Україну за період 1997-2009 рр.

Ця зростаюча тенденція не змінюється не зважаючи на кризову ситуацію в економіці. Хоча обсяг надходжень ПІІ зменшився на половину, і в січні – вересні 2009 року склав 3948,3 млн дол. США, що складає 46,3% обсягу відповідного періоду попереднього року, згідно Держкомстату [9].

Для порівняння, у Польщі – лідеруючої країни серед країн ЦСЄ (за формулюванням агенції Рейтарс „most friendly country for FDI“) за показником залучення ПІІ – обсяг ПІІ досягнув у 2009 році приблизно 7 млрд. євро, і склав у накопиченні більше 115 млрд. євро і приблизно 3000 дол. США на 1 особу [11]. На кожного ж українця приходиться на порядок менше зарубіжних вкладень, ніж на поляка, чеха чи угорця (табл. 1), за даними [11-12].

Таблиця 1. Обсяги ПІІ на душу населення (кумулятивно), дол. США

	1990	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2009
Чехія	7	331	440	712	832	897	1397	1708	2108	2604	3790	4655	5530	3000	7594	10892
Угорщина	55	543	692	1168	1470	1587	1835	1922	1942	2311	3749	4726	5914	2400	8018	6354
Польща	3	60	98	203	297	377	581	675	870	1010	1253	1580	1591	1200	2600	3000
Словенія	-	480	666	886	1006	1112	1398	1336	1411	1709	2046	2500	2481	2000	3726	7683
Україна				5,2	15,7	27,3	42,2	52,0	64,1	80,1	111	140	177	349	464	774

На другому етапі проаналізуємо баланс інвестиційних надходжень за останні роки (табл. 2). Розрахунки питомої ваги (P) кожної складової балансу збільшення/зменшення капіталу нерезидента будемо проводити за наступними формулами:

$$P = K_{зб} * 100\% / K_{зб \text{ заг}} \text{ або } P = K_{зм} * 100\% / K_{зм \text{ заг}}$$

де $K_{зб}$ - обсяг збільшення капіталу нерезидента за певною статтею балансу, $K_{зб \text{ заг}}$ - загальний обсяг збільшення капіталу нерезидента, $K_{зм}$ - обсяг зменшення капіталу нерезидента за певною статтею балансу, $K_{зм \text{ заг}}$ - загальний обсяг зменшення капіталу нерезидента.

Розрахунок показує, що найвпливовішими складовими збільшення і зменшення капіталу нерезидента є грошові внески та вилучення грошових, майнових та інших внесків. У 2008 році значний вплив мала курсова різниця, що вказує на певну нестабільність у банковій системі реципієнта.

На третьому етапі – підбір факторів - ми обмежилися лише галузевою диференціацією. Важливу роль має специфіка галузі, в якій планується реалізація інвестиційного проекту. Оцінка галузевої інвестиційної ефективності повинна бути узагальненою характеристикою з точки зору перспективності та мінімізації ризику інвестування.

Таблиця 2. Баланс надходжень ПII в Україну у 2008-2009рр. за основними складовими*

Показники	2008	2009	Значення Р, %	
	млн. дол. США		2008	2009
Капітал нерезидента в Україні на початок відповідного року	29542, 7	35616, 4		
Збільшення капіталу нерезидента ($K_{зб\ заг}$)	10911, 1	5634,6*	100,0	100,0
У тому числі за рахунок:				
грошових внесків	8440,9	5008,9	77,36	88,90
внесків у формі цінних паперів	24,3	19,4	0,22	0,34
внесків за рахунок скасування боргу	13,2	4,5	0,12	0,08
реінвестування доходів	171,9	22	1,58	0,39
внесків у формі рухомого і нерухомого майна	688,0	384,8	6,31	6,83
внесків у формі нематеріальних активів	5,0	28,4	0,05	0,50
придбання корпоративних прав в результаті приватизації державного майна	1,3	2,3	0,01	0,04
інших форм здійснення інвестицій	80,4	164,3	0,74	2,92
Зменшення капіталу нерезидента ($K_{zm\ заг}$)	847,8	941	100,0	100,0
У тому числі за рахунок:				
виолучення грошових, майнових та інших внесків	630,4	776,3	74,36	82,50
інших форм вилучення капіталу	217,4	164,7	25,64	17,50
Переоцінка капіталу	-54,2	-33,1		
Втрати капіталу	19,9	60,3		
Курсова різниця долара	-3872,2	-184,4		
Капітал нерезидента в Україні на кінець відповідного року	35723, 4	40026, 8		

* Обсяги прямих інвестицій, отримані на підставі даних НБУ та ФДМУ (щодо різниці між ринковою та номінальною вартістю акцій, майна тощо, не облікованої у статистичній звітності окремих підприємств) [9])

Всі показники систематизуємо за складовими інвестиційної ефективності галузі:

- ✓ показники, що впливають на інвестиційний потенціал галузі;
- ✓ показники, що визначають рівень некомерційних інвестиційних ризиків інвестування у галузь;
- ✓ показники, що визначають інвестиційну активність галузі (табл. 3).

Рекомендуємо для подальшого дослідження взяти до аналізу наступні показники, які не надаються у відкритій офіційній статистиці, а саме:

⇒ група РС: експортно-імпортна складова виробничої діяльності та показники фондів підприємств галузі: експортна частка продукції галузі (% до загального експорту), імпортна частка продукції галузі (% до загального імпорту); коефіцієнт співвідношення експорту до імпорту;

⇒ група НС: професійно-освітній рівень трудових ресурсів;

⇒ група FP: показники власного та статутного капіталу підприємств, банківські показники на галузевому рівні;

⇒ група ER: показники витрат на оплату праці у розрахунку на 1-цю виробленої продукції, загальних витрат на 1-цю продукції;

⇒ зазначені в табл. 3, але не наявні в відкритій офіційній статистиці, і тому не взяті для даного дослідження показники групи EcoR.

Таблиця 3. Показники і фактори для галузей промисловості України

Умовне позначення фактора	Назва фактора	Показники, які входять до означеного фактора	Пояснення
Фактори інвестиційного потенціалу (IP) галузей промисловості			
PC	Виробничий капітал	PC ₁ – індекс промислового виробництва, у % до попереднього року; PC ₂ – рівень рентабельності операційної діяльності підприємств галузі, (відношення фінансового результату від операційної діяльності до витрат на операційну діяльність), % (розрахунковий показник); PC ₃ – оборотні активи підприємств галузі, млн. грн.; PC ₄ – фінансові результати від звичайної діяльності до оподаткування, млн. грн.; PC ₅ – підприємства, які одержали прибуток від звичайної діяльності, % до загал. кіл-сті підприємств; PC ₆ – індекс цін виробників промислової продукції, % до відповідного періоду поперед. року; PC ₇ – темпи приросту/зниження обсягів продукції, у порівнянніх цінах, у %; PC ₈ – індекси продуктивності праці, % до поперед. року; PC ₉ – розподіл продукції промисловості, %.	Харacterизує стан виробничої сфери, рентабельність діяльності підприємств галузі, фактори комерційної привабливості виробничої діяльності підприємств галузі. Зазначимо, що високий рівень рентабельності є привабливим і вагомим показником для потенційного інвестора.
InP	Інноваційний потенціал	InP ₁ – розподіл обсягу реалізованої інноваційної продукції підприємств галузі, % до загал. кількості; InP ₂ – кількість підприємств галузі, які здійснювали інноваційну діяльність, % їх загальної кількості; InP ₃ – впровадження прогресивних технологічних процесів, од.	Харacterизує рівень інноваційної активності підприємств на галузевому рівні.

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 22

Продовження таблиці 3

HC	Людський капітал	НС ₁ – середньомісячна номінальна плата найманіх працівників, у середньому на 1-го штатного працівника, грн.; НС ₂ – середньомісячна номінальна плата найманіх працівників, % до середнього рівня по економіці; НС ₃ – кількість працівників, які працювали в умовах вимушеної неповної зайнятості, працюючи в режимі неповного робочого дня, у % до загальної кількості працівників; НС ₄ – використання робочого часу працівників, у % до фонду робочого часу; НС ₅ – використання робочого часу працівників, що відпрацьовано в середньому на одного штатного працівника (годин); НС ₆ – СОЧ штатних працівників, осіб.	Включає трудовий потенціал галузі, тобто наявність трудових ресурсів та рівень оплати праці робочої сили.
InstP	Інституціональний потенціал	InstP ₁ – питома вага приватних підприємств в загальній кількості підприємств галузі, %; InstP ₂ – питома вага державних підприємств в загальній кількості підприємств галузі, %; InstP ₃ – питома вага колективних підприємств в загальній кількості підприємств галузі, %; InstP ₄ – питома вага підприємств, спільних із зарубіжними партнерами (юр. та фіз. особами - нерезидентами) у загал. кількості підприємств галузі, %.	Показує тенденції формування відносин власності на підприємствах галузі.
FP	Фінансовий потенціал	FP ₁ - об'єм короткострокових кредитів, виданих комерційними банками суб'єктам господарської діяльності, млн. грн.	Враховує показники фінансової діяльності підприємств галузі.
Фактори інвестиційного ризику (IR) галузей промисловості			
ER	Економічні ризики	ER ₁ – дебіторська заборгованість галузевих суб'єктів господарювання, млн. грн.; ER ₂ – незавершене будівництво, млн. грн.; ER ₃ – поточні зобов'язання підприємств галузі, млн. грн.; ER ₄ – поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями підприємств галузі, млн. грн.; ER ₅ – кредиторська заборгованість підприємств галузі, млн. грн.; ER ₆ – підприємства, які одержали збиток від звичайної діяльності, % до загал. кількості підприємств галузі; ER ₇ – індекс цін виробників промислової продукції, % до відповідного періоду попереднього року.	Відображають негативні тенденції у економічному розвитку галузі, які можуть у подальшому негативно вплинути на її інвестиційну ефективність.

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 22

Продовження таблиці 3

EcoR	Екологічні ризики	<p>EcoR – викиди шкідливих речовин в атмосферне повітря стаціонарними джерелами забруднення, тис. т;</p> <p>EcoR – викиди шкідливих речовин в атмосферне повітря стаціонарними джерелами забруднення, % до попереднього року;</p> <p>EcoR – викиди шкідливих речовин в атмосферне повітря стаціонарними джерелами забруднення у середньому одним підприємством, т.;</p> <p>EcoR - загальні обсяги використання первинного та вторинного палива, у % до загального об'єму.</p>	<p>Відображають рівень екологічної забруднюваності виробництвом галузі, що може супроводжуватися істотними екологічними наслідками та зумовлювати надмірні витрати на екологічні компенсації.</p>
------	-------------------	---	---

Фактори інвестиційної активності (ІА) галузей промисловості

IF	Інвестиційні притоки	<p>IF₁ – поточні фінансові інвестиції в промислові галузі, млн. грн.;</p> <p>IF₂ – накопичені обсяги ПII, млн. дол. США;</p> <p>IF₃ – частка накопичених ПII, % у загальному обсязі інвестицій;</p> <p>IF₄ – прямі інвестиції з України в економіку інших країн за галузевими напрямами, тис. дол. США;</p> <p>IF₅ – інвестиції в основний капітал, млн. грн.</p>	<p>Показники інвестиційної активності характеризують ринкову реакцію та означають формування передумов для покращення інвестиційної ефективності галузі у подальшому.</p>
RIA	Ретроспективна інвестиційна активність	<p>RIA₁ - накопичені обсяги ПII у галузі, млн. дол. США, станом на попередній рік;</p> <p>RIA₂ – частка накопичених ПII у галузі, % у загал. обсязі інвестицій, станом на попередній рік;</p> <p>RIA₃ – прямі інвестиції з України в економіку інших країн за галузевими напрямами, тис. дол. США, станом на попередній рік.</p>	<p>Характеризує „інвестиційне минуле”.</p>

Зауважимо, що на галузевому рівні не враховувалася складова „соціальні ризики“ через відсутність у відкритій офіційній статистиці даних за показниками, які можна було б віднести до групи ризиків такого виду (напр. кількість страйків на підприємствах галузі, кількість профспілкових організацій у галузі, і т.п.).

Схематично групування показників для оцінки інвестиційної ефективності на рівні галузей промисловості України можна навести наступним чином (рис. 2):

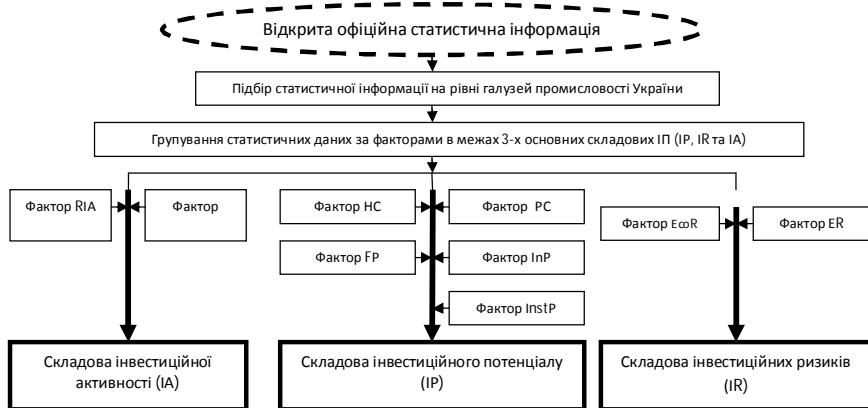


Рис. 2. Схема групування показників для оцінки інвестиційної ефективності на рівні галузей промисловості України (скорочення згідно табл. 3)

На четвертому етапі нашого дослідження процедуру обчислення інтегральної оцінки інвестиційної ефективності на основі формалізації операцій порівняння пропонуємо проводити за 7 кроками (табл. 4).

Таблиця 4. Обчислення інтегральної оцінки інвестиційної ефективності

Крок 1.1.	Підбір статистичних даних: $\{x_{ni}\}$
Крок 1.2.	Стандартизація показників: $x^*_{ni} = x_{ni} / x_n$
Крок 2.	Кореляційно - регресійний аналіз як критерій відбору показника: $\rho \geq \pm 0,5$, $\rho \rightarrow \max$, виключення мультиколінеарності (впливаюча змінна - показники складових IP та IR, залежна змінна - показник фактора IF)
Крок 3.	Формування бази даних $\{x^*_{ni} : \rho_{x^*ni} \geq \pm 0,5\}$ - скоригований та стандартизований набір даних
Крок 4.	Кластеризація об'єктів за кожним показником методом k-середніх кластерного аналізу ($k=3$ галузей промисловості)
Крок 5.	Застосування на рівні факторів авторської системи ранжування об'єктів
Крок 6.	Застосування на рівні трьох інтегруючих складових IP, IR та IA авторської системи ранжування для надання інтегральної оцінки кожному об'єкту
Крок 7.	Розрахунок ефективності реалізації інвестиційного потенціалу об'єкта (E) як відношення інвестиційної активності до його потенціалу: $E = IA_{t+1} / IP_t$

Необхідні розрахунки ефективності ПІІ на 7-му кроці (табл.4) проводимо виходячи з наявності причинно-наслідкового зв'язку між інвестиційним потенціалом об'єкта та його інвестиційною активністю. Так, ефективність реалізації інвестиційного потенціалу об'єкта (E) оцінюємо як відношення інвестиційної активності в ньому до його потенціалу:

$$E = IA_{t+1} / IP_t$$

де $(t+1)$ вказує на перспективність впливу інвестиційного потенціалу. Оскільки інвестиційні можливості об'єкту (галузі) – його інвестиційний потенціал – більшою

мірою реалізуються, як показують результати регресійного аналізу [7, 13], з певним лагом, то ця обставина враховується у вигляді різниці між t та $t+1$, що відображає наявність часового запізнення реакції довжиною у один рік (звичайно, можливий і інший часовий період).

Реалізувавши нашу авторську схему (табл. 4), ми можемо продемонструвати зведену таблицю інтегральних оцінок для кожної галузі промисловості за IP, IR, IA та надані їм певні місця у рейтингу (табл. 5), де високий рівень – оцінка 1, середній рівень – оцінка 2, низький рівень – оцінка 3.

Таблиця 5. Характеристики інвестиційної ефективності галузей промисловості

ГАЛУЗІ ПРОМИСЛОВОСТІ	Інтегральна оцінка					
	інвестиційного потенціалу (IP)		інвестиційного ризику (IR)		інвестиційної активності (IA)	
	Оцінка	Місце	Оцінка	Місце	Оцінка	Місце
Добувна промисловість	3	8	2	9-10	3	5-10
Харчова пром-ть та перероблення с/г продуктів	2	3	2	9-10	1	1-2
Легка пром-ть	3	9-10	1	1-5	3	5-10
Виробництво деревини та виробів з деревини	3	4-7	1	1-5	3	5-10
Целюлозно-паперова, поліграф. пром-ть; видавнича справа	3	4-7	1	1-5	3	5-10
Виробництво коксу та продуктів нафтоперероблення	3	9-10	2	6-8	3	5-10
Хімічна та нафтохімічна пром-ть	3	4-7	1	1-5	2	3-4
Виробництво будматеріалів та інш. неметалевих та мінеральних виробів	3	4-7	1	1-5	3	5-10
Металургія та оброблення металу	2	2	2	6-8	1	1-2
Машинобудування	1	1	2	6-8	2	3-4

Проведемо співставлення „потенціал \leftrightarrow ризики”. Залежно від значень інтегральних оцінок IP та IR (табл. 5) побудуємо матрицю 3x3 „IP-IR”, в клітинках якої зазначимо кількість галузей промисловості, які потрапляють до певних зон на перехресті стовпця (IR) та строки (IP) (табл. 6).

Таблиця 6. Матриця співвідношення „IP-IR”

IP \ IR	1 низький	2 середній	3 високий	Загалом
1 високий		1		1
2 середній		2		2
3 низький	5	2		7
Загалом	5	5	-	10

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 22

Найбільш заповненою (5) виявилася клітинка, до якої потрапили галузі промисловості з низьким інвестиційним потенціалом, хоча і низьким інвестиційним ризиком.

Аналогічно в матриці „IP-IA“ найбільш заповненою (6) виявилася клітинка, до якої потрапили галузі промисловості з низькими як інвестиційним потенціалом, так і інвестиційною активністю (табл. 7).

Таблиця 7. Матриця співвідношення „IP-IA“

IP \ IA	1 висока	2 середня	3 низька	Загалом
1 високий		1		1
2 середній	2			2
3 низький		1	6	7
Загалом	2	2	6	10

На кроці 7 розраховуємо ефективності реалізації (E) інвестиційного потенціалу галузями промисловості України (табл. 8).

Таблиця 8. Ефективність реалізації IP галузями промисловості України*

ГАЛУЗІ ПРОМИСЛОВОСТІ	IA _{t+1}	IP _t	E _{t+1} = IA _{t+1} / IP _t
Добувна промисловість	3	3	1 = (3/3)
Харчова пром-ть та перероблення с/г продуктів	1	2	0,5 = (1/2)
Легка пром-ть	3	3	1 = (3/3)
Виробництво деревини та виробів з деревини	3	3	1 = (3/3)
Целюлозно-паперова, поліграфічна пром-ть; видавнича справа	3	3	1 = (3/3)
Виробництво коксу та продуктів нафтоперероблення	3	3	1 = (3/3)
Хімічна та нафтохімічна пром-ть	2	3	0,7 = (2/3)
Виробництво будматеріалів та інш. неметалевих та мінеральних виробів	3	3	1 = (3/3)
Металургія та оброблення металу	1	2	0,5 = (1/2)
Машинобудування	2	1	2 = (2/1)

* Оцінки IA_{t+1} розраховані методом k -середніх кластерного аналізу за даними обсягів ПІІ у галузях промисловості станом на ($t+1$) період, а оцінки IP_t взято з табл. 5.

Оскільки оцінка 1 є найкращою, а 3 – найнижчою, то значення $E \leq 1$ вказує на більш повне використання інвестиційного потенціалу об'єкта за рахунок ефективної нейтралізації негативного впливу інвестиційних ризиків та створення організаційно-економічними засобами додаткових ефективних стимулів для інвесторів. Більш пильної інвестиційної стратегії повного використання потенціалу потребує машинобудування. Ця галузь при вдалому інвест-промоушенні та необхідних інвест-

стратегіях здатна наростили показники обсягу зачутчених ПІІ. Як видно, харчова промисловість та металургія є „лідерами” серед галузей промисловості України. Можна підсумувати, що вигоди від ПІІ є позитивними та значими лише у випадку експортно-орієнтованих ПІІ.

Результати дослідження інвестиційної ефективності галузей промисловості України на основі запропонованого в роботі авторського підходу цілком адекватні до реальних тенденцій іноземного інвестування. Це свідчить про те, що запропонований підхід може застосовуватися на практиці при вирішенні конкретних інвестиційних завдань. Головною перевагою нашого підходу є те, що вже на кожному проміжному етапі надається практична інформація для користувача (потенційного інвестора) за складовими інвест-ефективності (інвест-потенціал, інвест-ризик, інвест-активність) об'єкта. Маючи в наявності результати комплексного моніторингу країни, інвестор може оцінити ринок, побачити свою „нишу” та перспективу свого бізнесу на цьому рівні. Зауважимо, що сучасна статистична звітність ще не досконала. Необхідно надавати у відкритому доступі інформацію за всіма показниками інвестиційної діяльності у розрізі не тільки регіонів, видів економічної діяльності, а і галузей промисловості. Національні галузі можуть показувати кращу адсорбційну здатність до прямих іноземних капітальних надходжень на наступний період, і стимулювати більші потоки ПІІ до цих галузей. Країна, яка веде постійний контроль ефективності процесів іноземного втручання в її економіку забезпечує економічну безпеку та проводить соціально-орієнтовану політику відповідальності перед населенням та національним виробником за обрану зовнішню політику уряду.

Література:

1. Aitken, Brian J., and Ann E. Harrison (1999) Do Domestic Firms Benefit from Foreign Direct Investment? Evidence from Venezuela. American Economic Review 89, no. 3 (June): 605–18.
2. Aizenman Joshua and Mark M. Spiegel (2002) Institutional Efficiency, Monitoring Costs, and the Investment Share of FDI. NBER Working Paper No. 9324.
3. Djankov S., and B. Hoekman (2000) Foreign Investment and Productivity Growth in Czech Enterprises. World Bank Economic Review 14, no. 1: 49–64.
4. Blomström, Magnus, and Ari Kokko (1998) Multinational Corporations and Spillovers. Journal of Economic Surveys 12, no. 2: 1–31.
5. Haskel, Jonathan E., Sonia C. Pereira, and Matthew J. Slaughter (2002). Does Inward Foreign Direct Investment Boost the Productivity of Domestic Firms? NBER Working Paper 8724. Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research.
6. Чорноус Г.О., Харламова Г.О. Моніторинг інвестиційного клімату України // В кн.: Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект. - Д.: ДонНУ, 2004. - С. 300-306.

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 22

7. Харламова Г.О. Формування інвестиційного потенціалу трансформаційної економіки України // Актуальні проблеми розвитку підприємницької діяльності в Україні. - К.: ВПЦ „Київський університет”, 2003. - Вип. 3. - С. 132-143.
8. Харламова Г.О. Маркетинг країни: промоушн як засіб реалізації інвестиційної стратегії на рівні регіонів України // Економіка: проблеми теорії та практики. - Дніпропетровськ, 2004. - Вип. 196, Т. IV. - С. 759-775.
9. Офіційний Інтернет – сайт: Державний комітет статистики України. - Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
10. Invest in Poland [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.paiz.gov.pl>
11. World Investment Reports 2006-2009 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.unctad.org/WIR
12. Vaknin Sam Global Recession and Foreign Direct Investment in Central and East Europe. – NY: United Press International (UPI), 2005. – 564 p.
13. Харламова Г.О. Нова економічна динаміка у трансформаційних економіках: інвестиції та економічне зростання // Економіст. – 2004. - № 11. - С. 48-51.

С.В. Мицюк, канд. екон. наук, м.н.с.

ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНОГО СЕРЕДОВИЩА ЯК ПЕРЕДУМОВИ ДОСЯГНЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

В статті проаналізовано проблеми формування конкурентного середовища. Розкрито значення конкурентного середовища як передумови досягнення конкурентоспроможності.

The problems of forming of competition environment are analysed in the article. The value of competition environment as pre-conditions of achieving a competitiveness is exposed.

Ключові слова: конкуренція, конкурентоспроможність, конкурентне середовище, конкурентні переваги, економічна політика.

Keywords: competition, competitiveness, competition environment, competitive edges, economic policy.

Формування конкурентного середовища є принципово новим і перспективним завданням для досягнення конкурентоспроможності нашою країною. Конкурентоспроможність стала універсальною вимогою, що висувається відкритою економікою будь-якому економічному суб'єктові. Переваги національної економіки, її окремих галузей і підприємств в економічній конкуренції вирішальною мірою зумовлюють динамізм сталого економічного зростання. Рівнем конкурентоспроможності, насамперед, визначаються й глобалізаційні метаморфози, а також виклики, що постали перед країнами у процесі розбудови власної політико-економічної та техно-промислової ідентичності. У країнах з розвинutoю ринковою економікою державні органи, на які покладено функції захисту й розвитку конкуренції, є одними з найвпливовіших інституцій, що визначають економічну політику держави.

У світовій економічній науці досліджувана проблематика має тривалу історію та вагомі здобутки, починаючи від теорій абсолютних і порівняльних переваг англійської класичної політекономії й закінчуючи сучасними неофактичними та неотехнологічними теоріями. Згідно з відомою парадигмою "динамічного ромба" М. Портера [3], складовими міжнародної конкурентоспроможності країн є: стратегія, культура і суперництво; умови попиту; споріднені й суміжні галузі; стан додаткових факторів (природні ресурси; освіта і фаховий рівень; рівень оплати праці; інфраструктура). У ринковій системі концепція конкурентоспроможності визначається як здатність національної економіки виробляти та споживати товари й послуги в умовах конкуренції з товарами й послугами, виробленими в інших країнах. При цьому результатом конкуренції має бути підвищення рівня життя населення за умови дотримання міжнародних екологічних стандартів [2].

Для України, яка отримала статус країни з ринковою економікою, питання створення й розвитку конкурентного середовища є надзвичайно важливим. Без

конкуренції ринку не існує. Саме тому в Україні актуалізується необхідність створення ефективного механізму конкуренції. На сучасному етапі розвитку економіка України потребує утвердження національної ідеології конкурентоспроможності, яка б дала змогу збалансувати політичні, гуманітарні, соціально-психологічні, макро- і мікроекономічні фактори, визначити та забезпечити оптимальні траекторії подальшого розвитку [2].

Формування конкурентного середовища у транзитивній економіці зумовлює необхідність сучасного стану висококонцентрованих і монополізованих товарних ринків України, з'ясування природи й визначення чинників, що спричиняють перешкоди (бар'єри) та ускладнюють вихід нових суб'єктів господарювання на ці ринки за умов трансформаційних процесів. Дослідження проблеми формування конкурентного середовища й передумови визначення бар'єрів потребує аналізу взаємодії монопольних і конкурентних елементів економічних відносин, що виявляються в економічному просторі та мають історично обумовлений характер. Дослідження спонукає виходити із взаємозумовленості процесів монополізації, конкуренції в умовах формування єдиного ринкового економічного простору.

Світова практика функціонування ринкової економіки та результати її теоретичних досліджень переконливо доводять об'єктивність існування досить різноманітної класифікації моделей, що дають змогу ретельно розглянути стан конкурентного середовища та його складові [1].

Більш точну уяву про стан конкурентного середовища дає розрахунок питомої ваги в економіці монопольного сектора, тобто сектора, в якому можливості конкуренції обмежені внаслідок структурних особливостей ринків. При цьому можливі різні способи розрахунку обсягу монопольного сектора. Один з них – підрахувати обсяг діючих на даних ринках монополій. Адже, якщо навіть монопольна структура не захоплює увесь ринок, конкурентне середовище на ньому істотно деформується.

Слід зазначити, що найвищі темпи приросту виробництва були в тих галузях, де свого часу було сформовано конкурентне середовище, а також в експортно-орієнтованих галузях економіки, що зазнали впливу високого рівня конкуренції з іноземними товаровиробниками на зовнішніх ринках.

Разом з тим для зміцнення досягнутої макроекономічної стабілізації, з огляду на завдання переходу до сталого економічного зростання, необхідним є подальший розвиток ринкових відносин, в основі яких лежить добросовісна, ефективна конкуренція між суб'єктами господарювання. Лише чесне змагання підприємців за споживача здатне забезпечити оптимальний розподіл ресурсів, свободу покупців у виборі товарів широкого асортименту, кращої якості та за нижчими цінами і як результат, ефективне функціонування економіки країни. Тому питання формування повноцінного конкурентного середовища на товарних ринках, створення рівних умов для ведення підприємницької діяльності, усунення негативних факторів у сфері природних монополій, зменшення залежності економічної діяльності від монопольного сектора постійно повинні перебувати у полі зору урядових структур.

Розбудова ефективного конкурентного середовища потребує створення дієвих механізмів державного регулювання діяльності суб'єктів монополізації й посилення захисту підприємців і споживачів від монопольних проявів, насамперед з боку природних монополій.

З метою забезпечення конкурентного середовища та захисту підприємств і споживачів у 1996 р. було створено Антимонопольний комітет. Також розроблялися і впроваджувалися Державні програми демонополізації економіки та розвитку конкуренції, Міжгалузеві програми наукових досліджень (напрямів) у сфері демонополізації економіки й розвитку конкуренції.

Проте дослідження українського ринку свідчить, що більша частина вітчизняних виробників не володіє теорією та практикою ведення конкурентної боротьби, а наявність конкурентоспроможності продукції не гарантує багатьом підприємствам можливості її ефективної реалізації. Крім того, не всі підприємства ставлять за мету підвищення рівня власної конкурентоспроможності, майже відсутні вітчизняні теоретичні розробки з питань оцінки конкурентоспроможності підприємств, формування конкурентної стратегії, які б враховували сучасні умови господарювання.

У сучасних умовах країни можуть підтримувати економічне зростання тільки в тому разі, якщо ключові гравці-підприємства здатні створювати й розвивати конкурентні переваги. Зовнішнє середовище відображає складні взаємодії між стимулами, чинниками ринку і тими суспільними інститутами, з якими контактує підприємство. Стимули – це сигнали, що виходять від ринку: конкурентний тиск у своїй країні та за кордоном, перспективи росту і т.д. Ринкові чинники включають в себе всі витрати на потреби підприємства – від інформації й капіталу до кваліфікованих і некваліфікованих робітників, що утворюють інфраструктуру. Суспільні інститути – це і правила гри (закони та культурні норми), і визначальні чинники (студенти, якість, навчання і т.п.), що доповнюють або містять у собі ринкові чинники. У кожній країні існує певний набір стимулів, чинників і суспільних інститутів, що залежить від її історичних, політичних та інших традицій. У сукупності це впливає на формування системи нововведень і навчання, адже чим міцнішою є система, тим більшою є кількість конкурентоспроможних промислових підприємств.

Вихідна база конкурентних спроможностей і можливостей навчання зумовлює те, наскільки добре країна освоює нові технології. Швидко змінити тип спеціалізації досить складно. Зростання національної технологічної зрілості вимагає від промислового сектора руху в напрямі від простих технологій до складних і в межах останніх – від секретів виробництва (know-how) до знання того, для чого потрібні ці технології. На кожному етапі можливі втрати, ризик, перешкоди і несподіванки, причому їх кількість збільшується з ускладненням технологій і розвитку конкурентоспроможності.

Однак поставлене завдання виконати досить складно. Крім розробки і затвердження законодавчої бази та формування системи спеціальних регуляторних органів, важливо створити відповідні умови для ведення підприємницької діяльності, навчити учасників процесу виробництва та працівників органів влади основам

конкурентної політики, тобто забезпечити реальне виконання проголошених намірів щодо ефективного захисту конкуренції. Практика ринкових реформ свідчить, що більшість вітчизняних суб'єктів виявилися не готовими до цивілізованих форм і методів конкуренції. І, як наслідок, Україна має слабкі конкурентні позиції на міжнародному ринку: питома вага вітчизняного експорту у світовому становить тільки 0,2%, до того ж переважають товари з низькою доданою вартістю.

Конкурентоспроможність є складним явищем. Найбільший внесок у вивчення конкурентних переваг і міжнародної конкуренції належить М.Портеру, який і нині продовжує дослідження цих проблем у співпраці з ВЕФ [5]. Насамперед це розробка методики оцінки міжнародної конкурентоспроможності відповідно до індексу мікроконкурентоспроможності (Microeconomic Competitiveness Index – MICI) за допомогою таких факторів, як якість бізнес-середовища і досконалість стратегій підприємств.

Що стосується України, то існує велика необхідність проведення диференційованої, залежно від галузей і сфер економічної діяльності, політики розвитку та захисту конкуренції. Предметом першочергової уваги державних органів мають бути ті галузі, в яких конкуренція є обмеженою або спостерігаються тенденції до послаблення її інтенсивності. При цьому розвиток і захист конкуренції повинні реалізовуватись як через забезпечення дотримання заборонних вимог законодавства про захист економічної конкуренції, так і шляхом стимулювання економічного розвитку галузей і регіонів.

В емпіричних дослідженнях, що використовують структурні дані з різних груп країн світу, економісти вже визначили багато чинників впливу на зростання рівня конкурентоспроможності продукції. В одному з таких досліджень, із зачлененням великих баз даних про світовий розвиток, сучасна міжнародна статистика, розробляє та постійно вдосконалює методики розрахунку міжнародної конкурентоспроможності країн, які відображають потенціал і порівняльні переваги кожної з них. Авторський колектив, очолюваний Дж. Саксом, виходить з того, що в умовах глобальної конкуренції досягнення конкурентних переваг можливе тільки на основі інновацій [4].

Для сучасного рівня розвитку інновації, технологічні зміни й інші нематеріальні аспекти не менш важливі, ніж накопичення капіталу. Однак ефект об'єднання потоків капіталу і технологій дав прибуток лише деяким країнам, що розвиваються, а саме тим, які приділили першочергову увагу підвищенню продуктивності та формуванню сприятливого клімату для інвестицій. Промислова конкурентоспроможність країн вимагає створення можливостей для використання нових технологій.

Тому на особливу увагу заслуговує і загальний індекс макроконкурентоспроможності – Growth Competitiveness Index (або індекс зростання конкурентоспроможності – GCI), який також щороку визначається ВЕФ [5]. Цей індекс відображає здатність національних економік протягом середньострокового періоду досягти сталого розвитку на основі нових знань і технологій. Тому його ще називають “індекс інноваційної сприйнятливості країн”, адже за допомогою нових технологій і виготовлення на їх основі нових видів товарів можна забезпечити сталі темпи

економічного зростання країни й підвищувати добробут її населення. Цей індекс охоплює такі фактори, як технологія, макроекономічне середовище та суспільні інститути, а його розрахунок ґрунтуються на статистичних даних і результатах анкетувань.

Обидва індекси (GCI і MIC) є надзвичайно важливими для аналізу та прогнозування, а також для оцінки дій урядів щодо посилення міжнародної конкурентоспроможності країн. Вони охоплюють досить великий обсяг соціально-економічної інформації та є найбільш універсальними для визначення міжнародної конкурентоспроможності країн. Проте такі індекси слід сприймати з обережністю. У середньому вони можуть застосовуватися до великої групи країн, проте існує, як правило, значне варіювання. Навіть у найбільш ретельних дослідженнях велика частка варіації в конкурентному середовищі між країнами залишається непоясненою, і складні взаємодії між різними факторами, які впливають на конкурентоспроможність, залишаються, переважно, прихованими. Можливість спостерігати формування конкурентного середовища в різних рівнях конкурентоспроможності з високою варіацією основних індикаторів є, умовно кажучи, випробувальним стендом для економічних концепцій та теорій. Популярні раніше макроекономічні дослідження відходять на другий план, оскільки не можуть однозначно пояснити різницю конкурентоспроможності перехідного періоду в різних країнах. Більшу увагу починають приділяти мікроекономіці й інституціям, які, вірогідно, мають зручніші інструменти дослідження конкурентоспроможності й, відповідно, потенційно вищі можливості пояснити чинники формування як національної, так і регіональної конкурентоспроможності.

Серед окремих чинників мікроекономічної стратегії та практики найбільше впливають на економічне зростання технології виробничих процесів, кваліфікація вищої управлінської ланки, досвід маркетингу. З боку підприємницького середовища найбільш важливі чинники мікроекономічної стратегії – інтенсивність конкуренції на внутрішніх ринках, розвиток інформаційної інфраструктури, ускладнення характеристик попиту й адекватність внутрішньої пропозиції попиту за кількістю та якістю. В останні роки особливу роль набув чинник децентралізації корпоративної діяльності, пов'язаний із диверсифікацією (спеціалізацією) компаній.

Визначаючи для кожної країни відповідно до трьох мікроекономічних чинників потенційні конкурентні переваги у сфері корпоративної стратегії і тактики, а також у сфері підприємницької діяльності, експерти ВЕФ для України, відповідно, виділили: збільшення інвестиційного потенціалу, поліпшення товарного дизайну, забезпечення замкнутості виробничо-вартісних ланцюжків у межах товарних груп, а також рівень науково-дослідних інститутів, наявність розвинutoї транспортної інфраструктури, кваліфікацію наукових та інженерних кадрів.

У числі трьох чинників, що послаблюють конкурентні процеси в Україні, слід зазначити: нерозвиненість внутрішньої конкуренції, відсталість основних виробничих технологій, слабкий розвиток маркетингу. Саме ці чинники визначають високий потенціал ринково-конкурентних позицій розвинутих країн у світі.

Деякими з основних чинників, що перешкоджають зростанню конкурентоспроможності вітчизняних підприємств, є старе устаткування і нестача фінансових ресурсів, а сподівання

їхніх керівників пов'язані з найменш реальними джерелами фінансових засобів – позичками банків і держбюджетом, а не з кредитами приватних інвесторів.

У ситуації, що склалася, реалістичною є надійною позицією України вбачається її інтеграція в економічний простір Європи. Відносини між ЄС і Україною, зокрема ідея участі в загальноєвропейському економічному просторі, мають бути стрижнем міжнародних відносин. Широта реформ і структурні зміни, необхідні для поступової інтеграції України в економічний простір Європи, одержать довгострокову підтримку населення тільки в тому разі, якщо цей процес швидко і позитивно вплине на рівень життя. Необхідно перетворити інтеграцію в інструмент швидкого розвитку України, щоб додати відносинам між ЄС і Україною динамічності з позитивним результатом.

Конкурентні переваги і конкурентоспроможність тісно взаємопов'язані. Конкурентні переваги, що характеризують об'єкти або суб'єкти господарювання, є факторними ознаками, а конкурентоспроможність – результатуючою. Виходчи з теорії Портера, зрозуміло, що конкурентоспроможність є проявом системи багатьох факторів, які створюють різні конкурентні переваги залежно від конкурентного середовища. Необхідним елементом ринкового механізму є конкуренція, яка в умовах глобалізації зростає, змінюються її суть, форми й методи. Кожний суб'єкт конкуренції має індивідуальний набір переваг. Положення, сформульовані Портером в останніх його працях [5, 6], передбачають зосередження переваг на факторах виробництва, інвестиційного економічного зростання, в основі якого лежить процес підвищення конкурентоспроможності національної економіки.

Кардинальне розв'язання проблеми національної конкурентоспроможності нерозривно пов'язане зі станом вітчизняної економіки, її ймовірними досягненнями на шляхах до ринкового типу господарювання і досягненням глибшої та ефективнішої інтеграції в систему світового господарства.

У сформованих умовах вийти на закордонні ринки і закріпитися на них надзвичайно складно навіть для великих господарських структур. Для підприємств промислового комплексу України це завдання набуває особливої складності. Тому на державному рівні необхідно проводити політику укрупнення підприємств, сприяти розвитку наявних і створенню нових великих промислових утворень, на противагу розукрупненню, продажу великих пакетів акцій найбільш ліквідних промислових підприємств, що спостерігається в реальній дійсності.

У сучасних умовах глобальної конкуренції, непередбачених і динамічних змін зовнішнього середовища й кон'юнктури світового ринку, фактично завершенному розподілі зон стратегічного господарювання і ринків збути тільки потужні, великі промислові підприємства можуть скласти конкуренцію головним компаніям закордонного бізнесу.

Процес об'єднання господарських структур у більші утворення в Україні в останні роки став помітнішим, однак поки що він здійснюється скоріше спонтанно внаслідок дії багатьох негативних чинників (політичної заангажованості, корупційності та ін.).

У сучасному світі немає альтернативи ринковій економіці на основі ефективної конкуренції. Створення й підтримка ефективного конкурентного середовища висуває на порядок денний питання про оптимізацію державної підтримки суб'єктів господарювання і

галузей економіки. Недосконала податкова політика, яка передбачає невиправдані пільги окремим підприємствам і галузям, не лише гальмує вирішення фінансових проблем держави та зміцнює становища суб'єктів господарської діяльності, а й істотно спотворює умови конкуренції. Невирішенність цих умов здебільшого поглибується неврегульованістю механізмів надання інших форм державної підтримки. З огляду на це постає невідкладна потреба законодавчого врегулювання питання про надання державної допомоги за прикладом Європейського Союзу.

Аналіз економічної ситуації в країні, дослідження проблем, що перешкоджають поступальному розвитку і зміцненню конкурентоспроможності економіки на макро- та мікрорівнях, дають підставу для вагомих висновків. Ключовим із них є такий: здійснення стратегічного управління на всіх рівнях господарювання і, насамперед, активне сприяння створенню великих господарських структур - своєрідних «локомотивів» економіки, здатних вивести її на світовий рівень конкурентоспроможності, цілеспрямоване проведення комплексу заходів, що сприяють підвищенню управлінського потенціалу вітчизняних товаровиробників, ефективності їхньої діяльності, захисту інтересів, як це прийнято у всіх країнах із розвинутою ринковою економікою.

Недосконалість управління підприємствами часто призводить до спотворення мотивів їхньої ринкової поведінки, виключає їх із реальної конкуренції. Тому стратегічними завданнями сьогодення є забезпечення формування й розвитку ефективного конкурентного середовища як одного з основних принципів, якому повинні відповідати механізми управління підприємствами та всі напрями економічної політики держави на сучасному етапі.

Література:

1. Базилевич В. Формування конкурентного середовища у транзитивній економіці: проблеми, тенденції, протиріччя / Конкуренція. Вісник Антимонопольного комітету України, №2(5). – 2003. – С.25.
2. Гальчинський А., Геєць В., Кінах А., Семіноженко В. Інноваційна стратегія українських реформ. К., Знання України. 2002. – 336 с.
3. Портер М. Міжнародная конкуренция: Пер. с англ. / Под ред. и с предисл. В.Д.Щетинина. – М.: Международные отношения, 1993. – 896 с.
4. Сакс Джерфі, Пивоварський О. Економіка перехідного періоду: Уроки для України. Пер.с англ. – К., 1996.
5. Porter M. Building the Microeconomic Foundations of Prosperity: Findings from the Microeconomic Competitiveness Index (www.weforum.org).
6. Porter M. Clusters of Innovation Initiative: Regional Foundations of V.S. Competitiveness. Washington, DC: Council on Competitiveness, 2001.

О.М. Гончарова, канд. екон. наук, асист.

ВПЛИВ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ НА МЕТАЛУРГІЙНУ ПРОМИСЛОВІСТЬ УКРАЇНИ

В статті досліджено тенденції розвитку металургійної промисловості, визначено проблеми і причини кризових явищ на вітчизняних металургійних підприємствах, досліджено вплив економічної кризи на українських виробників металопродукції та запропоновано основні заходи для подолання негативних наслідків.

The tendencies of the metallurgical sector are researched, the problems and the reasons of the crisis for national metallurgical enterprises are defined, the economical crisis' influences on national metal-manufactures are researched and the main ways of way out from crisis are offered.

Ключові слова: рецесія, економічна криза, економічний цикл, модернізація, технологічна відсталість

Key words: recession, economical crisis, economical cycle, modernization, technological backwardness.

Металургійна промисловість є однією з тих галузей вітчизняної економіки, що є головним джерелом надходження валютної виручки через свою експортну орієнтованість. Оскільки металургійна промисловість є найбільшим джерелом поповнення валютних резервів країни та надходжень до бюджету, дослідження її стану та розвитку останнім часом приділяється особлива увага з боку науковців та експертів, що безсумнівно визначає актуальність дослідень та рекомендацій щодо розвитку металургійного сектора економіки.

Різним аспектам розвитку металургійного сектору в різні часи присвятили свої праці такі вітчизняні економісти, як О.Амоша, Ю.Адно, І.Александров, Ю.Єхануров, С.Довбня та інші. Проте, вплив кризових явищ на металургійну галузь на сучасному етапі та пошук оптимальних шляхів і способів подолання підприємствами металургії негативних наслідків як світової фінансової кризи, так і внутрішньої економічної потребує спеціальних досліджень.

В цілому для виробництва сталі характерним є достатньо високий рівень галузевих ринків, що обумовлено цілим рядом факторів. В першу чергу, характерним і визначальним для ринку чорних металів є нестабільність попиту та ціни на металопродукцію. По-друге, металургійні промисловості властива висока чутливість до економічних циклів, а також до кон'юнктури світового ринку металу. Серед особливостей вітчизняного металургійного сектору, так важливо врахувати значну капіталомісткість та високу матеріаломісткість виробництва, що призводить до високого рівня постійних витрат, які значно перевищують відповідні світові показники, і навіть є вищими, порівнюючи з Росією. Звичайно ж, це спричиняє зниження гнучкості

вітчизняних металовиробників та збільшує масштаби негативного впливу кризових явищ.

Поки в країні не існувало проблем із сировинним забезпеченням, що тривало аж до липня 2008 року, відбувалося постійне нарощення обсягів металовиробництва. Це, в свою чергу, відбивалося і на загальному зростанні галузі та ВВП країни. Проте, саме тоді вже виникала загроза для галузі через значну експортну орієнтованість та стрімке зростання китайського металовиробництва, який досить швидко нарощував обсяги виробництва та збільшував частку на світовому ринку металу. Вже тоді необхідно було вживати заходів щодо поліпшення якості та зниження собівартості виробництва металу в Україні, зниження матеріалоємності та проведення модернізації та впровадження енергозберігаючих технологій. Однак, постійне зростання виробничих та фінансових показників вітчизняних металовиробників свідчило про відносно нормальній стан галузі, і відтягувало у строках початок справжнього розвитку галузі, а не лише її підтримання в існуючому стані. Восени 2008 року фінансова криза внесла свої корективи і всі виробники раптово відчули всі наслідки такого байдужого ставлення до власних проблем. За підсумками 2008 року спад виробництва склав більше 13%, такого значного та стрімкого зниження виробництва в цьому періоді не спостерігалося в жодній з країн, що формують десятку світових лідерів з виробництва сталі.

На початку 2009 року ситуація в українській металургії стабілізувалась, а обсяги виробництва навіть трохи збільшились, порівнюючи з останнім кварталом попереднього року. Проте, все ще залишається низьким рівень завантаження виробничих потужностей, а спад виробництва порівняно з аналогічним періодом 2008 року складає майже 40% (в січні-березні 2009 року обсяг виробництва сталі склав лише 6,8 млн. т). Ускладнювало ситуацію також і те, що попит так і залишався на низькому рівні, що сприяло існуванню і надалі низьких цін на металопродукцію в світі.

У 2009 році відповідно до аналізу Всесвітнього банку стан економіки України різко погіршився через негативні умови торгівлі та перепрофілювання потоків капіталу, а найбільший ризик для України створюють фіiscalний дисбаланс, викликаний падінням бюджетних доходів, витратні бюджетні зобов'язання і значні фінансові потреби Нафтогазу. Суттєвою проблемою вітчизняної металургії вже понад п'ять років залишається її експортна орієнтованість, тобто її спрямованість на зовнішні ринки – понад 80% виробленого металу спрямовується на експорт, що робить її надзвичайно чутливою до коливань світових ринків чорних металів, а також застосування різноманітних дискримінаційних заходів, зокрема, значну чисельність антидемпінгових розслідувань. Серед проблем, які вже давно зводять нанівець всі шанси вітчизняної металургії претендувати на світові лідируючі позиції слід виділити також і те, що більше половини українського метало експорту складають напівфабрикати, що перетворює країну на сировинний придаток, замість провідного виробника кінцевого продукту.

З початку кризи, про яку оголосило Мінпромполітики в жовтні 2008 року, на металургійних підприємствах України зупинено 15 доменних печей. У вересні обсяги

виробництва чавуну, сталі, прокату скоротилися на 33% відносно середньомісячного фактичного обсягу за 7 місяців поточного року. Замовлення на українську металопродукцію зменшилися в середньому на 50%, а ціна наблизилась до рівня цін у грудні 2007 – січні 2008 року (при збільшенні за перше півріччя 2008 р. витрат на виробництво металопродукції на 59%, за рахунок зростання цін на матеріали, зокрема на газ). За оцінками об'єднання «Металургпром» в результаті погрішення кон'юнктури світового ринку збитки металургійних підприємств України у вересні склали 2 млрд. грн.

За даними Української асоціації металотрейдерів (УАМ) споживання металопрокату в Україні в січні-червні 2009 року знизилось на 54,5% порівняно з аналогічним періодом 2008 року – до 2196,92 тис. т., імпорт – на 75,7% - до 258,12 тис. т.

За шість місяців трубні підприємства скоротили закупівлі вітчизняного та імпортного прокату на 41,3% - до 698 тис. т, будівельні – на 74,4% до 36,831 тис. т, залізничні – на 28,2% до 41,377 тис. т, метизні – на 52,3% до 176,962 тис.т. При цьому, металоторгівельні підприємства, в тому числі малі, знизили закупівлі на 65,6% - до 574,696 тис. т, гірничо-металургійні – на 22%, до 352,520 тис. т, машинобудівельні – на 70%, до 260,801 тис. т.

В тому числі в червні трубні підприємства закупили 140,419 тис. т вітчизняного та імпортного металопрокату, будівельні – 8,113 тис. т, залізничні – 5,865 тис. т, метизні – 41,523 тис. т, металотрейдері – 94,946 тис. т, гірничо-металургійні – 56,045 тис. т, машинобудівельні – 49,191 тис. т. [2, 1].

Частка металотрейдерів у загальному обсязі споживання на внутрішньому ринку за підсумками шести місяців 2009 року склала 26%, трубних підприємств – 32%, машинобудівних – 12%, гірничо-металургійні – 16%, метизних – 8%, будівельних – 2%, залізничних – 2%, інших – 2% [2].

У першому півріччі 2009 року обсяг металовиробництва знизився на 43%. За 6 місяців 2009 року виплавлено майже 12 млн. т чавуну, 7,3 млн. т сталі без напівфабрикатів, отриманих неперервним літтям 6,7 млн. т , випущено 7,3 млн. т готового прокату, більш ніж 792 тис. т труб і профілів з чорних металів.

Спад промислового виробництва в червні 2009 року порівняно з червнем 2008 року склав 27,5%. Великі і середні металоторгові компанії України в січні-червні 2009 року закупили на вітчизняних металургійних підприємствах, імпортували і реалізували за попередніми даними 458,078 тис. т металопрокату, що на 65,4% менше, ніж за аналогічний період 2008 року.

За шість місяців 2009 року основні метало торговці скоротили імпорт металопрокату на 69,7% до 50,93 тис. т. При цьому в червні цього року компанії закупили 68,933 тис. т металопрокату, в тому числі імпортували 5,556 тис. т, придбали в українських підприємств 63,38 тис. т.

Серед причин дестабілізації металургійної галузі України можна виділити наступні:

- різке та стрімке скорочення попиту (особливо з боку будівельної індустрії) і цін на метал у світі (в середньому на 20% з серпня 2008 р.), викликаний глобальною фінансовою кризою та різким сповільненням темпів світової економічної активності;

- посилення конкуренції на зовнішньому ринку з боку Китаю та Росії;

- зниження внутрішнього попиту в Україні через скорочення будівництва в країні (як основного споживача) і купівельної платоспроможності;

- стрімке зростання цін на сировину та енергоносії (протягом 2008 року зростання цін на залізорудну сировину на Україні склав 72-130%, на кокс – 107%, на енергоносії – на 37-48%);

- технологічна відсталість виробництва сталі (в Україні 44,8% сталі виплавляється в мартенах, якщо в Росії 16,4% і до 2010 року очікується повне припинення, і лише 3,8% в електродугових печах, в той час як в Росії 26,6%);

- низька енергоефективність, тобто дуже висока енергоємність виробництва сталі

- на одну тону витрачається 28,8 МДж енергії (в ЄС та Китаї – на 20% менше), а на одну тону чавуну – 520-550 кг коксу (в ЄС та Китаї всього 350-400 кг).

Всі ці причини вже давно існували, і з кожним роком лише підвищували ризик настання кризи в металургії, а катализатором її стала світова фінансова криза. Зниження темпів росту світової економіки і рецесія в ряді країн суттєво вплинули на скорочення попиту на сталь в усьому світі, навіть у Китаї. Дефіцит кредитних коштів, необхідних для реалізації розширення та вдосконалення виробництва, технічного переозброєння та модернізації, різко скоротив інвестиції в металомісткі проекти, що знову відклало в часі модернізацію галузі.

Як наслідок, через скорочення світового попиту на метал та зниження цін на металопродукцію на світовому ринку з літа 2008 року українська металургія отримала суттєве скорочення обсягів продажу. Спостерігалося зниження обсягів експорту – в серпні порівняно з липнем зменшення на 23%, а до кінця року ще на 11%. Як наслідок, через зниження цін і зростання витрат, відбулося і збільшення імпорту металопродукції, оскільки дешевше було придбати в Росії, ніж виробляти самостійно (імпорт з Росії зріс на 26%), а також додався дешевий китайський метал. В той же час відбувається падіння експортних цін на 35-63% залежно від виду металу та внутрішніх цін на 14-29%, через це скорочуються обсяги реалізації, а відповідно через неможливість реалізувати продукцію зупиняється виробництво, у вересні було зупинено 17 із 36 дючих доменних печей. Відбулося зростання рівня витрат на виробництво до рівня цін на метал – рівень собівартості випуску квадратної заготовки на вертикально інтегрованих меткомбінатах зараз складає 500-520 доларів за тону, тоді як її ціна на ринку значно нижча. Рентабельність металургії скоротилася з 25-30% до 7-10% і нижче. У підсумку збитки металургійних підприємств України лише у вересні 2008 року склали 2 млрд. грн. (біля 350 млн. доларів). За підсумками року збитки склали більше 5,7 млрд. грн. За результатами 2008 року експорт прокату знизився всього на 5% (до 11,7 млн. т), а слябів і заготовки навпаки зросли на 19%. Зростання

імпорту за цей період порівняно з попереднім роком склало 35%, причому імпорт з Росії зріс на 52%, а з Китаю на 20% [2].

Звичайно ж такі негативні тенденції спричинили різке скорочення інвестицій в галузь. Проте, не можна сказати, що інвестиційна діяльність внаслідок кризи заморожена повністю: лише за перший квартал 2009 року було освоєно більше 30 млрд. грн. капітальних інвестицій, однак спад інвестицій в основний капітал за перший квартал склав 39,5%, причому в промисловість інвестиції скоротились на 35,7%. Майже повністю скоротився притік іноземних інвестицій, який за перший квартал лише скоротився на три чверті. Ще одне підтвердження інвестиційного падіння – скорочення імпорту машин і обладнання в першому кварталі 2009 року на 62%. Як наслідок виникло суттєве заморожування будівельних об'єктів – обсяг робіт за перші чотири місяці на 56% менше за показник минулого року. Якість таких робіт відображається і на відсутності замовлень на металоконструкції чи арматуру. Схожа ситуація склалась і в сусідніх країнах – через відсутність попиту українські підприємства наповнили лише на 7% від річної квоти поставок арматури на російський ринок.

В цілому споживання металопрокату впало на 57%, причому більш за все в таких галузях як будівництво (на 78%), хімпром (на 87,5%) і машинобудівництві (на 71%) спад продажів у внутрішній метало торгівлі (66%) повністю відображає ці провали. Таким чином, падіння продажів спостерігалось і до кінця року, у порівнянні з минулим роком окремі місяці демонстрували вдвічі менший обсяг випуску. Зростання можливо відбудеться з початком 2010 року і ситуація в гірничу-металургійному комплексі дещо стабілізується.

Тим більше, що очікується пожавлення інвестиційної активності через проведення в Україні Євро-2012. Проте, навіть з пожавленням інвестиційної активності з початку 2010 року суттєвий провал в інвестиціях не буде повністю компенсований до початку 2012 року, причому інвестиційний попит прямо чи опосередковано (через машинобудування) забезпечував не менш однієї п'ятої споживання вітчизняної металопродукції. По-друге, суттєві скорочення внутрішніх ринків навряд чи можна буде співставляти з обсягами по Євро-2012.

Підбиваючи підсумки 2009 року аналітики зазначають, що найбільш постраждали від кризи Макіївський металургійний комбінат, Арселор Мітал Кривий Rіg та Маріупольський металургійний комбінат імені Ілліча, які знизили обсяги виробництва на 29%, 23% та 19% відповідно. В той же час в грудні українська металургія продемонструвала явні ознаки одужання. Середньодобовий обсяг виробництва сталі склав 65,5 тонн – на 23% більше показника попереднього місяця та на 27% вище показників, що очікувалися Мінпромполітики. Більш того, найбільш впевнене зростання в грудні показали ДМК ім.Дзержинського (+53% до листопада), MMK ім.Ілліча (+40%) та Арселор Мітал Кривий Rіg (21%).

Нинішнє зростання виробництва і продажів стало можливим лише за рахунок низьких цін на український прокат. Вертикальна інтеграція дозволила українським

металургійним підприємствам швидко опустити ціни на сировину, в той час як ціни на сировину на світових ринках знижувалися повільніше, ніж на внутрішньому.

Не зважаючи на сприятливу ринкову кон'юнктуру, говорити про остаточне завершення рецесії на світовому ринку сталі поки рано. Ріст попиту і виробництва є скоріше технічним явищем, ніж тенденцією. Не виключено, що за підсумками січня обсяги виробництва і продажу української металопродукції виявляться нижче грудневих внаслідок падіння ділової активності на початку-середині січня, а також через проблеми з поставками природного газу в першій декаді січня. Подальшого зростання виробництва і продажів слід очікувати в квітні-травні теперішнього року. Очікується, що рентабельність таких комбінатів, як Арселор Мітал Кривий Ріг, Азовсталь, ММК Ілліча, Єнакіївський МЗ та Алчевський МК залишиться на рівні 15-20%.

Для вітчизняної економіки проблеми у галузі, яка створює близько 7% ВВП країни, 22% промислового виробництва і 40% експорту стали ключовим фактором розростання внутрішньої економічної кризи. Подолання кризових явищ в економіці неможливе без стабілізації ситуації в цьому секторі. Будучи стратегічною частиною національного виробництва, вона є ключовою базовою галуззю промисловості і загалом економіки країни, яка поряд з іншими визначає стан соціально-економічного розвитку держави. Закономірно, що глибоке падіння обсягів виробництва в даному сегменті стало одним із найважливіших чинників розгортання кризи. У першому півріччі саме металургія внесла більш ніж 10% у 30-відсоткове загальне падіння промисловості. Вітчизняна металургія, будучи залежною від зовнішніх факторів в більшій мірі, ніж будь-яка інша країна, досить глибоко і болісно реагує на світові тенденції. Світова ж чорна металургія наразі знаходиться у важкому стані, хоча є підстави говорити про досягнення дна спаду на рівні 80% від обсягів виробництва пікового періоду. Водночас, різні країни постраждали неоднаковою мірою. Показники виробництва сталі в Україні є дещо кращими, ніж в розвинутих країнах, проте, гіршими, ніж у її головних конкурентів. Фундаментальною причиною спаду світової чорної металургії є спровокована фінансовою кризою низхідна фаза чергового циклу розвитку даної галузі. Негативна динаміка тут спостерігається вперше за останні десять з лишком років, коли в світі вибуvala азійська криза. Тоді спад виявився тимчасовим, після чого почався новий виток активності, що завершився в минулому році. Як і всі попередні цикли, нинішній мав ряд рушійних факторів: стрімке зростання цін на нафту, що дозволило азійським і африканським видобувним країнам фінансувати реалізацію великих інфраструктурних проектів; агресивна індустріалізація країн Азії, насамперед Китаю; загальне підвищення добробуту країн, що виявилося у збільшенні споживання металу на душу населення.

Нинішній цикл виявився схожим на попередні, однак, за своїм масштабом був унікальним. За шість років випуск сталі збільшився майже на 490 млн. тонн або на 60%. За темпами росту даний злет можна порівняти лише з повоєнним відновленням світу. З тих пір піднесення ринків металопродукції відбувалися помірними темпами, не

більше 5-7% у пікові періоди. Як правило, період підйому сектора триває довше, ніж спад, однак менше, ніж період стабілізації. В історії глобального ринку металопродукції не було тривалих спадів виробництва. Найбільш значними були падіння в роки рецесії в країнах Заходу, пов'язаних з енергетичними кризами. Ще одне падіння було на початку дев'яностих років, і воно було пов'язане з економічною кризою країн СНД та Східної Європи. В той же час досить тривалими були періоди стабільності, коли попит і пропозиція залишалися збалансованими. Ці періоди тривають від двох до семи років.

Період з кінця 2005 року по вересень 2008 року був одним з найсприятливіших на світових ринках металу за останні кілька десятків років. Вартість продукції за цей час виросла у два-три рази, досягнувши свого максимуму. Таке пожвавлення було обумовлене будівельним бумом у нафтогазових країнах, стрімким зростанням азійських країн, а також підвищеннем рівня життя населення у світі, що розширявало попит на житло та автомобілі. Особливо важливими для України є ринки Північної Африки та Близького Сходу. Уряди цих країн вирішили спрямувати значну частину коштів у інфраструктурні проекти, що й створило ажотаж на ринку металопродукції даного регіону. Проте, через фінансову кризу ключовим фактором стало різке звуження попиту на металопродукцію, що спостерігалося в усіх регіонах. Особливо різко попит зменшився у державах, що спеціалізуються на видобуванні нафти та газу. Звуження попиту загострило конкуренцію: на ринку залишилися лише ті учасники, які мінімізували собівартість продукції.

Основним фактором, що сприяв кризі в металургійному секторі, є висока енергоємність продукції через застарілі технології та значний знос основних фондів. Загалом вітчизняні металургійні підприємства витрачають майже вдвічі більше енергії, ніж їхні конкуренти. При цьому вітчизняні підприємства щорічно споживають 6-7 мільярдів кубометрів газу, тоді як більшість світових виробників уже давно відмовились від використання цього енергоносія.

Також не сприяло виходу з кризи відсутність швидкої, адекватної та ефективної антикризової політики. Натомість, конкуренти вітчизняних металургів (турецькі, російські та китайські компанії) отримали певні переваги в тарифах за допомогою антикризових заходів. Завдяки цьому собівартість продукції в Китаї знизилась на 27%, в Туреччині на 31%, в Росії на 30% на тонну. Вітчизняним же вдалося скоротити собівартість на тонну лише на 15%. Перше півріччя 2009 року стало для вітчизняних металургійних підприємств періодом адаптації до нових умов на зовнішніх ринках. Швидкого відновлення не відбулося, проте тенденція до покращення почалась, до того ж наростили виробництво вітчизняним компаніям дозволяє відновлення сприятливої кон'юнктури на світових ринках металопродукції. Проте, сподіватись знову на поліпшення світової кон'юнктури не варто. Необхідно терміново вживати заходи для поліпшення ситуації на підприємствах сектору. Серед першочергових необхідно проводити модернізацію і принципово технологічне оновлення виробництва; змінювати структуру виробництва в сторону зменшення в ній напівфабрикатів та збільшення продукції на внутрішні ринки; суттєво знижувати собівартість виробництва, оскільки

вона значно перевищує показники конкурентів. Доки не будуть реалізовані ці напрямки, жодна антикризовна політика не допоможе здолати причини кризи, а лише згладити наслідки. Саме тому потрібно проводити комплексно заходи з поліпшення ситуації в секторі, причому зважати на усунення причин негараздів, а не маскуванням їх чи зниженням негативних наслідків.

Література:

1. www.ukrstat.gov.ua - Офіційний сайт Державного комітету статистики
2. www.prometal.com.ua – Сайт періодичного видання “ Метал ”
3. www.steel.org – Сайт Американського інституту чавуну і сталі
4. www.worldsteel.org – сайт Міжнародного інституту чавуну і сталі

АКТУАЛЬНІСТЬ ДИНАМІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ У НЕВІЗНАЧЕНИХ УМОВАХ

У статті проведено обґрунтування важливості застосування динамічного планування діяльності підприємств в умовах нестабільності, визначено його місце, сутність та значення. Запропоновано модель динамічного планування, яка дозволить найбільш ефективно враховувати динамічність ринкових процесів та вчасно здійснювати коригування планових показників.

In the article the ground of importance of application of the dynamic planning of activity of enterprises is conducted in the conditions of instability, certainly his place, essence and value. The model of the dynamic planning, which will allow most effectively to take into account dynamic of market processes and in time to carry out the correction of the planned indexes, is offered.

Ключові слова: динамічне планування, невизначеність, коригування, підприємство, план.

Key words: dynamic planning, vagueness, corrections, enterprise, plan.

Постійні та безперервні у часі зміни умов господарювання впливають на діяльність підприємств і його параметри та вимагають відповідної, своєчасної і швидкої реакції на них системи планування. Динамічне ринкове середовище вказує на недосконалість планування на підприємствах, яке проявляється в відсутності часу як на отримання найбільш повної інформації так і на розробку самих планів. Принцип динамічності припускає, що деталізовані та конкретні стратегічні, тактичні, або навіть короткострокові плани (квартальні чи місячні) є неефективними і витрачати на них час не сенсу, тому що вихідні дані, які використовуються для планування, змінюються впродовж всього періоду в будь який час.

Динаміка змін зовнішнього середовища вимагає своєчасної і відповідної адаптації діяльності підприємств до умов ситуації, яка виникла в тих чи інших обставинах. Зазначененої адаптації діяльності підприємств можна досягнути лише за допомогою впровадження актуальної для сьогодення системи динамічного планування, яка завдяки своїм методам постійно удосконалює діяльність підприємства до відповідних змін ринкового середовища та забезпечує безперервний процес пристосування і швидкого реагування на ці зміни.

Вказане дозволить підвищувати передбачуваність при плануванні діяльності підприємств, що особливо важливо в умовах нестабільності в економіці, коли один день може кардинально змінити ситуацію на ринку і, відповідно, плани всіх його учасників, тому підприємство буде конкурувати ефективніше у випадку, якщо воно буде швидше оцінювати умови бізнесу, що змінилися [1].

Аналіз останніх досліджень говорить про те, що в економічній науці концептуальним питанням з'ясування значення динамічного планування у плануванні діяльності підприємств в умовах невизначеності не приділялось належної уваги, однак розв'язанню загальних підходів до виршення даної проблеми та її загальнонаукових основ присвячені роботи багатьох вчених-економістів, таких, наприклад, як Р.С. Каплан, Д.П. Нортон [2], Бухалков М.І. [3] та інших.

Мета дослідження полягає в обґрунтуванні актуальності застосування динамічного планування, виявленні та встановленні його значення, місця і ролі в системі планування діяльності підприємств в сучасних умовах.

В невизначеніх умовах зовнішнього середовища важко точно планувати кінцеві результати діяльності підприємств як в довгострокових, так і в короткострокових планах. Стратегічне планування є більш невизначенім та рухливим, а час отримання кінцевого результату є менш точним. На сучасному етапі перспективне планування не виправдовує свого значення. Тому важливим завданням сьогодення стає розвиток гнучкого поточного або оперативного планування виробничої діяльності підприємства [3, с. 84]. При цьому стратегічне, довгострокове, річне планування здійснюється менш деталізовано у вигляді визначення найбільш важливих напрямів розвитку, а значну частину своїх функцій передає до оперативного та динамічного планування (рис. 1).



Рис. 1. Місце динамічного планування в системі планування діяльності підприємств

Динамічне планування застосовується в умовах підвищеної нестабільності та динамічності зовнішнього середовища, коли для швидкої адаптації підприємства до нових умов потрібна підвищена швидкість реакції на зміни. Тому динамічне планування вказує на значну важливість в процесі планування впливу фактору часу. Моменти прийняття управлінських рішень завдяки застосуванню динамічного планування найбільш прив'язані до часу і швидко реагують на зміни по мірі їх появи, тому вони спираються на реальні та оперативні дані. Основа для прийняття організаційних і управлінських рішень носить ситуативний характер. Тому динамічне планування

здійснюється з урахуванням конкретної ситуації, яка склалася в тих чи інших умовах [4].

При застосуванні динамічного планування відбувається постійне оновлення даних і відображення всіх змін в режимі реального часу, тобто планування на основі реальних даних підприємства. Це дозволяє оптимізувати рішення на основі економіко-математичних методів і комп’ютерної техніки з метою його використання для поточного управління ходом робіт.

Застосування динамічного планування набуває своєї особливої актуальності та важливості лише при посиленні динамічності негативних процесів, а в інших випадках воно постійно здійснюється для моніторингу діяльності підприємства та його зовнішнього середовища.

Важливою рисою динамічного планування є встановлення впливу швидкісних характеристик змін параметрів на стан діяльності підприємства.

Застосування ефективних методів динамічного планування здійснюється у вигляді комп’ютерних програм, які дозволяють автоматично здійснювати процес планування, що значно мінізує час та затрати на проведення. Автоматизація процедур планування допоможе підвищити якість самого планування. Застосування такого методу планування характеризується легкістю внесення змін до планів. Варіанти розрахунків легко генеруються, а результати отримуються майже миттєво. Розробка планів при динамічному плануванні здійснюється для кожного окремого фіксованого моменту часу або короткого інтервалу [5]. На відміну від динамічного планування статичні методи планування не передбачають швидких змін параметрів, що приводить до значних помилок в результатах.

Завдяки динамічному плануванню процес безперервного планування і прийняття рішень в режимі реального часу забезпечує високу ефективність і продуктивність процесу планування. Ціль динамічного планування полягає в прийнятті швидких та зважених рішень при погрішених або кризових умовах діяльності підприємств.

Для застосування динамічного планування потрібно спочатку вивчити фактори, які впливають на діяльність підприємства. Це такі фактори, як галузеві особливості, характеристика реалізації товарів, структура витрат та інші. Після цього слід провести аналіз діяльності підприємства та встановити параметри, які на неї впливають. Таким чином, більше часу необхідно приділяти не збору інформації, а її аналізу. Це потрібно здійснювати за допомогою діагностики та моніторингу середовища. В разі отримання корисної інформації та прояснення ситуації слід вносити відповідні корективи до планів, або розробляти більш ефективні плани, що відповідають сучасним умовам.

Система діагностики здійснює безперервне спостереження – моніторинг діяльності підприємства і слідкує за її основною тенденцією. При появі тенденцій спаду, потрібно попередити і послабити негативні впливи на ранніх стадіях їх виникнення. Важливе значення має те, наскільки рано система діагностики розпізнає загрозу. В якості сигналів виступають дані системи діагностики. Моніторинг фіксує результати діяльності підприємства і співставляє їх із запланованими показниками.

Потім аналізує отримані відхилення реальних показників від планових. Система динамічного планування, отримавши відповідну інформацію, аналізує необхідність та можливість проведення коригувань. В разі їх можливості, в плані вносять відповідні зміни, а в іншому випадку здійснюється розробка нових планів. За даними моніторингу розробляються та реалізуються заходи по усуненню негативних тенденцій. Зворотний зв'язок враховується на рівні оперативного реагування [6, с. 16, 17]. Загальний механізм дії динамічного планування на підприємстві наведено на схемі (рис. 2).

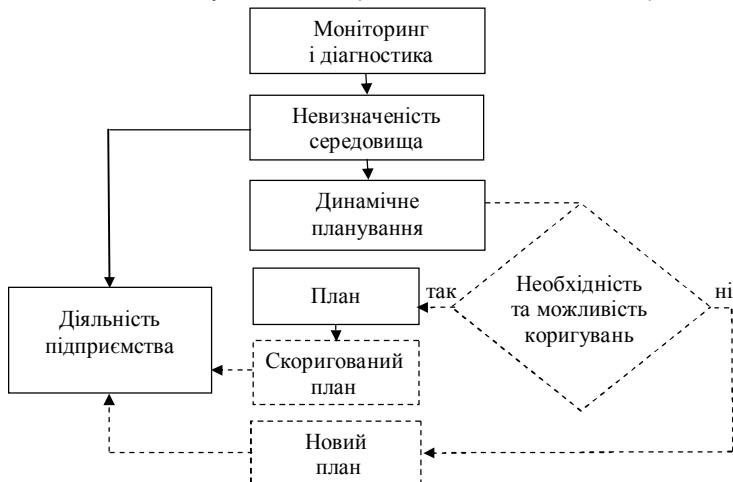


Рис. 2. Схема динамічного планування

Потрібно зазначити, що змінюються лише процеси та середовище, в якому діє підприємство, а загальні закони взаємопливу факторів зберігаються. Метод динамічного планування, який будується на цих законах, дає можливість точно визначати результати змін найбільш важливих для підприємства параметрів його діяльності при ситуативній зміні зовнішніх факторів. Динамічне планування встановлює зміни параметрів діяльності підприємства та підвищує швидкість та точність реакції.

Більш наглядно розглянуту сутність та принципи дії динамічного планування допоможе схема зображення моделі динамічного планування, яка розроблена за результатами аналізу роботи підприємства ТОВ СП «Зимогір’ївський цегельний завод» в кризових умовах (рис. 3) [7, с. 82].

В умовах світової економічної кризи для більшості промислових підприємств відбулося скорочення ринку споживання продукції як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринку. Це призвело до відповідного зниження обсягів виробництва і цін на цю продукцію. Витрати на її виробництво, навпаки, зросли. Тому виникла ситуація, коли

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 22

підприємства стали не в змозі покривати свої постійні витрати, що призвело до збитковості виробництва.

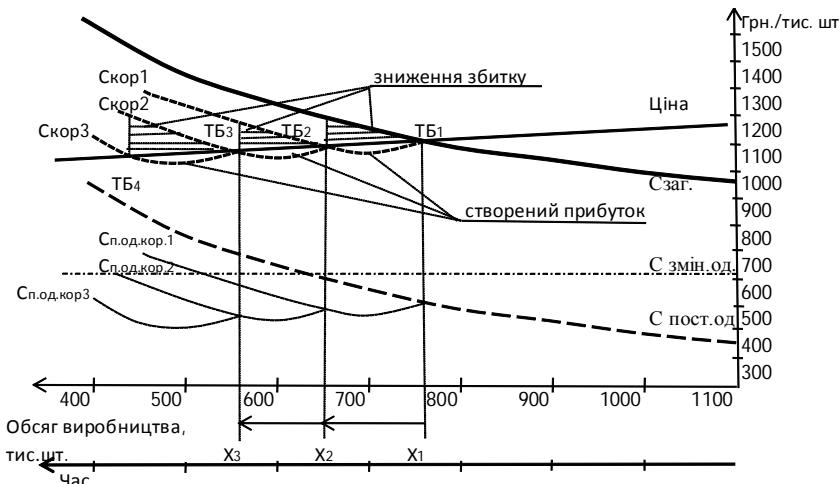


Рис. 3. Модель динамічного планування

С заг. – загальна собівартість 1 тис. шт. цегли; С змін.од. – змінні витрати на 1 тис. шт. цегли; С пост. од. – постійні витрати на 1 тис. шт. цегли; Скор₁, Скор₂, Скор₃ – собівартість одиниці продукції після проведення одного, двох, трьох та більше коригувань постійних витрат; Сп.од.кор.₁, Сп.од.кор.₂, Сп.од.кор.₃ – постійні витрати на 1 тис. шт. цегли після проведення одного, двох, трьох коригувань; X₁, X₂, X₃, X₄ – обсяг виробництва продукції який дорівнює обсягу беззбитковості перед та після проведення черги коригувань витрат.

З представленої моделі видно, що ціна продукції в кризових умовах зменшувалась на фоні зменшення обсягу виробництва, а сукупні витрати зростали і, перетнувши криву ціни в точці беззбитковості, призвели до збитків виробництва. Собівартість на одиницю продукції при зменшенні обсягу виробництва збільшується за рахунок умовно-постійних витрат. З метою недопущення збитковості виробництва запропоновано здійснити коригування умовно-постійних витрат на встановлену частину збитків за допомогою коефіцієнту коригування:

$$K = \frac{C_{\text{пост.стар.}} - \text{Збиток}}{C_{\text{пост.стар.}}} = \frac{C_{\text{пост.нов.}}}{C_{\text{пост.стар.}}} \quad (1)$$

де K – коефіцієнт коригування;

C_{пост.стар.} – постійні витрати до проведення коригування;

C_{пост.нов.} – постійні витрати після приведення коригування;

Збиток – збиток, який було усунуто внаслідок проведення коригування.

На підставі визначеного коефіцієнту коригування визначимо нову точку беззбитковості:

$$TB_{нов.} = TB_{стар.} \frac{C_{пост.нов.}}{C_{пост.стар.}} = TB_{стар.} \cdot K, \quad (2)$$

де $TB_{нов.}$, $TB_{стар.}$ – точка беззбитковості до та після проведення коригування.

Таким чином точка беззбитковості переходить з TB_1 до TB_2 , а після наступного коригування з TB_2 до TB_3 , і відповідним чином змінюється (зменшується) обсяг виробництва, який дорівнює обсягу беззбитковості з X_1 до X_2 , а потім до X_3 . Завдяки проведенню відповідних коригувань під час кризових явищ підприємство зменшує або усуває збиток, а по можливості створює невеликий прибуток. Після визначення коефіцієнту коригування проводяться відповідні коригування в кошторисі витрат підприємства, де зменшуються умовно-постійні витрати шляхом перемноження на цей коефіцієнт ($C_{п.од.кор.1}$, $C_{п.од.кор.2}$, $C_{п.од.кор.3}$), на підставі чого здійснюється розрахунок собівартості продукції ($C_{кор1}$, $C_{кор2}$, $C_{кор3}$) за формулою:

$$C_{кор1} = C_{заг.} \cdot K, \quad (3)$$

де $C_{кор1}$ – собівартість продукції після проведення коригування;

$C_{заг.}$ – загальна собівартість продукції до проведення коригування.

Для гнучкої адаптації підприємства до змінних умов зовнішнього середовища потрібно постійно здійснювати моніторинг планових показників і, відповідно, вчасно встановлювати момент їх коригування. Орієнтиром для внесення змін є точка біфуркації (роздвоєння), тобто момент початку переходу від стійкого стану до нестійкого, що характеризується відхиленням зазначених показників роботи підприємства від запланованих. Початок тенденції зниження обсягів продажу до показників, нижчих за планові, а також початок тенденції підвищення собівартості одиниці продукції вище допустимого планом значення, є сигналом для планових органів для внесення змін до планів діяльності підприємства та попередження виникнення критичної ситуації. Це відбувається при наближенні виробництва до точки беззбитковості. Така ситуація потребує швидкого здійснення коригування планових показників, які впливають на поліпшення критичного стану роботи підприємства. Суть проведеного на підприємстві коригування полягає в розробці та впровадженні комплексу планових заходів зі зменшенням накладних витрат, що дозволить в кризових умовах усувати можливі збитки та підтримувати беззбитковість виробництва.

Ідея цього методу полягає в покроковій оптимізації діяльності підприємства до постійних змін середовища, тобто від одної до наступної суттєвої зміни. Динамічне планування використовує принцип постійної адаптації до змін. При цьому саме планування безперервно повторюється та нескінченно продовжується. Застосування комп'ютерної техніки та засобів зв'язку допомагає залучити до процесу планування необхідну кількість учасників різного рівня.

Використання динамічного планування передбачає покрокове коригування, яке проявляється в зменшенні постійних витрат з урахуванням конкретної ситуації в реальному часі. Таким чином, з'являється можливість підтримувати оптимальні

витрати при допустимому ринковими умовами обсягові виробництва, що забезпечує необхідний стан беззбитковості. Тобто здійснюється покрокова оптимізація постійних витрат, що дозволить гнучко адаптувати діяльність підприємства до зовнішніх умов.

Динамічне планування є найактуальнішим підходом до розв'язання проблем планування діяльності підприємств в сучасних умовах невизначеності ринкового середовища. Впровадження динамічного планування та його методів дозволяють точніше враховувати динаміку ринкових змін та швидко і адекватно реагувати на ці зміни проведенням відповідних коригувань або розробкою нових найбільш відповідних сучасним умовам господарювання ефективних планів.

Перспективи подальших досліджень у даному напрямку будуть полягати в поглибленні вивчення особливостей реалізації динамічного планування діяльності підприємств в невизначеніх умовах та розробці методології його застосування.

Література:

1. Новичкова Е. Когда цифры попадают в цель [Электронный ресурс] / Е. Новичкова // RM Magazine. – 2001. – № 4. – Режим доступа: <http://www.budgeting.ru/publications/rmmag.html>
2. Каплан Р.С. Сбалансированная система показателей: от стратегии к действию / Р.С. Каплан, Д.П. Нортон. – 2-е изд., испр. и доп. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2008. – 320 с. – ISBN 978-5-9693-0139-9.
3. Бухалков М.И. Внутрифирменное планирование: учебник / М.И. Бухалков. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 392 с. – ISBN 5-86225-915-5.
4. Главное – знать, куда стрелять [Электронный ресурс] // Intelligent Enterprise. – 2007. – Режим доступа: <http://www.cio-summit.ru/>
5. Динамическое моделирование – инструмент прогнозирования и планирования в неопределенных динамично развивающихся ситуациях [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.iteam.ru/publications/it/ section_92/article_1663/
6. Фомин Я.А. Диагностика кризисного состояния предприятия: учеб. пособие для вузов / Я.А. Фомин. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 349 с. – ISBN 5-238-00458-3.
7. Кобзій О.В. Застосування методу динамічного планування в діяльності підприємств в умовах економічної кризи / О.В. Кобзій // Економічний вісник Донбасу. – 2009. – № 4 (18). – С. 80 – 83. – ISBN 1817-3772.

Т.О. Сливка, асп.

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ДОСЛІДЖЕННЯ КОРПОРАТИВНОЇ ВЛАСНОСТІ В СУЧASNХ УМОВАХ

Розглянута еволюція корпорації як організаційно-правової форми господарювання. Досліджені основні підходи щодо визначення сутності корпоративної власності в її широкому і вузькому розумінні. Розкрита ієрархічна будова сучасної корпорації.

The paper explores evolution of a corporation as an organizational and legal form of business. Basic approaches are studied as to defining essence of corporate assets in their broad and restricted understanding. A hierarchical structure of a contemporary corporation is outlined.

Ключові слова: акціонерне товариство, корпоративна власність, корпорація, холдинг.

Keywords: joint-stock company, corporate assets, corporation, holding.

Корпоративний сектор є основою сучасної економіки. В умовах сьогодення одним з головних факторів конкурентоспроможності національних економік розвинутих країн світу стало ефективне функціонування корпоративної власності, яка формується на основі централізації капіталу в межах великих корпоративних структур. Тому, дослідження сутності корпоративної власності в сучасних умовах є вкрай актуальним.

Дослідження праць В. Базилевича, А. Гальчинського, В. Євтушевського, В. Мандибури, С. Мочерного, А. Пед'єка, П. Самуельсона, А. Сірка, Л. Федулової дало змогу виявити різні підходи до сутнісного наповнення категорій «корпорація» та «корпоративна власність». Ієрархічна будова корпорації за принципом холдингової структури розкривається в працях таких дослідників як: К. Ковалевська, А. Чєрезов, І. Шиткіна. Науковий доробок перелічених вчених займає важливе місце та є необхідним в дослідженні сутності корпоративної власності. Проте, з боку економічної теорії на сьогодні ще не приділяється належної уваги проблемі ієрархічного структурування сучасної корпоративної власності і вона залишається ще недостатньо дослідженою, як у вітчизняній, так і в світовій економічній науці.

Мета написання статті – розкриття теоретико-методологічних аспектів дослідження корпоративної власності в сучасних умовах, визначення сутності категорії «корпорація» в її широкому і вузькому розумінні та дослідження ієрархічної будови корпоративних структур.

Для дослідження сучасної сутності корпоративної власності необхідно розглянути еволюційне формування інституту корпоративної власності та історію створення перших корпоративних об'єднань. Корпоративна власність є результатом багатовікової еволюції організаційно-правових форм господарювання. Сутнісне наповнення категорії «корпоративна власність» тривало протягом кількох століть. Індивідуальна

підприємницька діяльність, заснована на одноосібному володінні, є первинною формою господарювання, за якої індивід покладає на себе не тільки фінансовий ризик (ризикуючи своїм приватним капіталом), а й виключну відповідальність за управління. Підприємець одночасно є і власником, і працівником, і управлінцем. Вже в епоху середньовіччя, коли основною і переважаючою формою господарювання було одноосібне підприємництво, почали створюватись прототипи сучасних спільних форм організації бізнесу. Такими прототипами сучасних корпорацій були купецькі гільдії, метою об'єднання яких була боротьба з конкурентами, розширення торгівлі, а також ремісничі цехи, мета яких полягала в корпоративній відособленості та монополізації ринку. Варто зазначити, що на цьому етапі відбувалось об'єднання приватних капіталів лише окремих фізичних осіб.

Науково-технічний прогрес стимулював удосконалення форм організації бізнесу. Поштовх для розвитку отримали форми господарювання, засновані на об'єднанні, централізації капіталів, які зробили можливим заполучення значних фінансових ресурсів. Саме таким чином створювались товариства або партнерства – форма організації підприємництва, що ґрунтуються на спільному (пайовому) формуванні громадянами чи юридичними особами статутного капіталу, на розподілі прав та відповідальності залежно від частки у статутному фонду та місця у структурі управління товариством [4, с. 236]. Проте, партнерство на певному етапі еволюції форм господарювання також виявилось неспроможним акумулювати необхідні фінансові ресурси. Більш досконалою організаційно-правовою формою господарювання виявились акціонерні товариства (корпорації). Перші акціонерні товариства виникли в епоху великих географічних відкриттів, коли почався стрімкий розвиток міжнародної торгівлі та з'явилась потреба в значних фінансових ресурсах для використання нових можливостей. У своїй монографії Педъко А.Б. зазначає, що: «Витрати на освоєння заморських ринків збути і джерел сировини виявились непосильними для окремих осіб, результатом чого стало створення акціонерних товариств – англійських і голландських компаній із торгівлі з Ост-Індією, компанії Гудзонової затоки, які і стали першими великими емітентами цінних паперів» [10, с. 245]. На цьому етапі учасниками акціонерних товариств та їхніми власниками отримали змогу бути як фізичні, так і юридичні особи. З'явилися специфічні форми фінансового бізнесу, що обслуговували обіг фіктивного капіталу – акцій, облігацій та інших зобов'язань. Отже, одночасно з інтеграцією приватних капіталів та створенням акціонерних товариств відбувалось усунення приватної власності. Головною перевагою акціонерних товариств стало одночасне забезпечення централізації індивідуальних капіталів та обмеження ризиків інвесторів. При перетворенні одноосібних підприємств або партнерств на акціонерні товариства колишні власники отримували найбільшу кількість акцій створюваних акціонерних товариств, здобуваючи, крім контрольних функцій, ще й значні фінансові можливості завдяки розміщенню цінних паперів.

Розвиток ринку цінних паперів призвів до появи великих економічно потужних інтегрованих корпоративних утворень, в структуру яких входять юридичні особи, а

саме, акціонерні товариства. На думку сучасних дослідників, господарство розвинених країн базується на великих і надвеликих інтегрованих корпоративних структурах, навколо яких вибудовуються мережі підприємств середнього і малого бізнесу [13, с. 52]. Що ж являє собою корпоративна структура або корпорація?

В сучасній економічній та правовій літературі не існує єдиного підходу до визначення сутності категорії «корпорація». Слово «корпорація» походить від латинського слова *corporatio*, що означає об'єднання, союз, товариство [8, с. 15]. У вітчизняних та зарубіжних джерелах існує велика кількість визначень, які розкривають особливості корпорації як господарюючого суб'єкта. Корпорація – правова форма фірми, в якій відповідальність власників за борги фірми обмежена сумою, яку вони заплатили при купівлі акцій фірми. Діє як самостійна одиниця (юридична особа) незалежно від індивідуальних власників фірми [4, с. 560]. Згідно думки іншого автора, корпорація – підприємницька організація, що визнається юридичною особою, має обмежену відповідальність та необмежений строк існування. Корпорація контролюється акціонерами, які мають право голосу та обирають директорів, а ті, в свою чергу, призначають інших керуючих осіб [5, с. 49]. Отже, перші два визначення акцентують увагу на правовому статусі корпорації та розкривають її характерні ознаки. Тлумачення терміну «корпорація» у вітчизняному законодавстві є дуже широким і не відображає її економічної сутності. Корпорацію визнається договірне об'єднання, створене на основі поєднання виробничих, наукових і комерційних інтересів підприємств, що об'єдналися, з делегуванням ними окремих повноважень централізованого регулювання діяльності кожного з учасників органам управління корпорації [2, ст. 120, частина 3]. Основні функції корпорації та її юридичний статус розкриваються у визначенні П. Самуельсона та В. Нордхауза. На думку цих авторів корпорація – юридична особа, яка може самостійно продавати та купляти, позичати гроші, виробляти товари та послуги і вступати в контрактні відносини, має право обмеженої відповідальності, відповідно до якої інвестиції кожного з власників корпорації обмежені чітко визначенним розміром [11, с. 144]. Певною мірою розкриваються характеристики сучасної корпорації у визначенні запропонованому російськими авторами: «Сучасна корпорація – це материнська компанія з мережею дочірніх компаній та філіалів з різним юридичним статусом та рівнем самостійності» [14, с. 5].

Ми вважаємо, що є необхідним розмежування двох підходів до сутісного наповнення категорії «корпорація»: в широкому та вузькому розумінні. В широкому розумінні корпорація ототожнюється з акціонерним товариством: «корпорація – колективна форма капіталістичних підприємств, яка існує у формі акціонерних товариств відкритого і закритого типів» [3, с. 85]. Таким чином, під категорією «корпорація» розуміють всі акціонерні товариства, статутний капітал яких складає не менше 1250 мінімальних заробітних плат [6, ст. 14, частина 1]. Слід зазначити, що відповідно до вітчизняного законодавства акціонерним товариством, а, отже, і корпорацією, є відносно невеликі підприємства.

Корпорація у вузькому розумінні це – велике монополістичне об'єднання, побудоване за принципом холдингової структури, яке існує лише в формі об'єднання великої кількості юридичних осіб. Головною відмінністю цих двох підходів є суб'єктна структура корпорації. Тобто, якщо акціонерне товариство являє собою об'єднання капіталів як фізичних, так і юридичних осіб, то корпорація згідно з другим підходом функціонує у формі об'єднання лише юридичних осіб, які в своїй структурі можуть мати як фізичні, так і юридичні особи. Таким чином, корпорація є більш потужною господарською одиницею ніж акціонерні товариства, тобто є корпорацією корпорацій [9, с. 16]. Отже, можна стверджувати, що корпоративна власність – це вища форма усунення приватної власності. В наукових напрацюваннях вітчизняних вчених-економістів [1; 3] має місце думка про те, що корпоративна власність являє собою колективну форму власності. На наш погляд, такий підхід в повній мірі не розкриває сутності корпоративної власності. Корпоративна власність є асоційованою приватною власністю. Служною є думка А.В. Сірка – інститут корпорації є принципово приватна форма власності і господарювання, оскільки корпоративна власність відображає об'єднання приватних осіб та їхніх капіталів з метою отримання прибутку [12, с. 92]. Отже, корпоративна власність як об'єднання приватних капіталів притаманна великим монополістичним компаніям, які мають структуру холдингу.

Перші холдингові компанії (від англійського слова *hold* - тримати) з'явились в США наприкінці XIX ст. як особливий тип фінансової компанії, яка створювалась для володіння контролюючими пакетами акцій інших компаній з метою контролю та управління їх діяльністю. При цьому підприємства, які входили до складу холдингу формально залишалися самостійними. Створення холдингів давало змогу крупним монопольним корпораціям обходити антитрестовське законодавство, що призвело до поширення холдингових структур. Іншим поштовхом до розповсюдження холдингових компаній стали процеси придбання фінансовими компаніями контролюючих пакетів акцій промислових підприємств. Сьогодні майже всі найбільші компанії США та Західної Європи побудовані за принципом холдингової структури. За способом організації холдингові компанії є об'єднаннями вертикального типу або нерівноправними об'єднаннями, які засновані на економічній субординації та контролі одного учасника над іншими [15, с. 18].

Погоджуючись з думкою К.Ковалевської, А. Черезова, І. Шишкіної ми визначаємо холдинг як особливий вид компанії (головними ознаками якої є складність та ієрархічність), яка створюється для володіння контролюючими пакетами акцій інших компаній з метою контролю та управління їх діяльністю. Структуру класичної холдингової компанії складають такі обов'язкові елементи, як материнська компанія та дочірні компанії. Материнська компанія є фінансовим центром, який скуповує контролюючі пакети акцій інших підприємств та встановлює контроль над ними шляхом створення жорсткої верикалі влади та єдиного стратегічного планування.

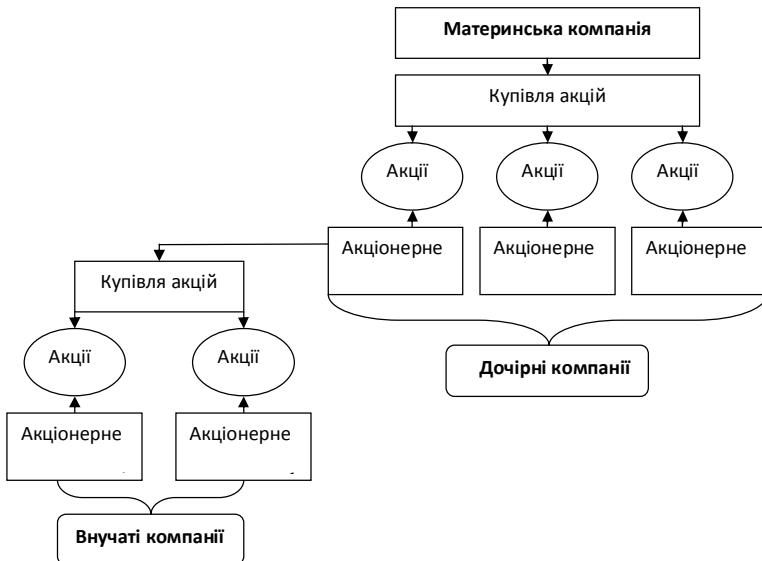


Рис.1. Структурування сучасної корпорації

Холдинги, як організаційно-правова форма господарювання, можуть бути класифіковані за різними ознаками. За організаційною структурою розрізняють:

- вертикально-інтегровані холдинги (об'єднання технологічно пов'язаних підприємств);
- горизонтально-інтегровані холдинги (консолідація непов'язаних виробництв в межах одного товарного ринку);
- холдинги-конгломерати (об'єднання виробництв різних галузей).

За формою власності розрізняють державні та приватні холдинги. Державним є холдинг, в якому участь держави в статутному капіталі компанії дозволяє державі контролювати холдинг. В багатьох економічно розвинутих країнах холдинги, функціонуючи у вигляді державних організацій, займають провідні позиції. В Італії, наприклад, найбільшими державними холдингами є Інститут промислової реконструкції та Національне управління рідкого палива, які входять в перелік 50-ти найбільших за оборотом корпорацій світу [15, с. 9]. Відповідно, приватним є холдинг, де статутний капітал сформований з вкладів приватних осіб – комерційних організацій.

За характером діяльності розрізняють чисті та змішані холдинги. В чистому холдингу материнська компанія володіє контролюючими пакетами акцій і виконує тільки контрольно-управлінські функції з приводу керівництва дочірніми компаніями. В змішаному холдингу материнська компанія контролює діяльність дочірніх компаній та здійснює самостійну підприємницьку діяльність одночасно.

За ступінню володіння акціями холдинги можуть бути з прямим та перехресним володінням акціями. У першому випадку головна компанія володіє акціями дочірніх компаній, у другому – дочірні компанії також приймають участь у формуванні статутного капіталу материнської компанії, тобто володіють її акціями. Така система характерна для Японії, де банк володіє акціями підприємства, а підприємство – банком [14, с. 38].

За територією діяльності холдинги поділяються на національні та транснаціональні. Всі учасники національного холдингу розташовані на території однієї країни та підпорядковані єдиному правовому режиму. Транснаціональним холдингом є об'єднання юридичних осіб, які здійснюють узгоджену підприємницьку діяльність на території кількох країн. Перевагою транснаціональних холдингів є можливість реєстрації окремих учасників об'єднання в країнах з вигідним податковим режимом, з розвинутими інструментами фінансових ринків, доступним кредитуванням.

Таким чином, формування потужних інтегрованих корпоративних структур, в тому числі холдингів, є наслідком розвитку корпоративної власності. Однією з тенденцій розвитку корпоративної власності є збільшення чисельності власників акцій в межах окремої корпорації. Причому таке розширення кола акціонерів відбувається переважно за рахунок юридичних осіб, а саме: фінансово-кредитних установ (банків, страхових компаній, пенсійних фондів, інвестиційних фондів тощо), безпосередньо господарюючих компаній та урядових структур. Частка цих інвесторів постійно збільшується за рахунок відповідного зменшення частки індивідуальних власників. «У США інституціональні інвестори в сукупності володіють контрольними пакетами акцій практично в усіх великих корпораціях відкритого типу» [12, с. 106]. Важливим є той факт, що інституціональними інвесторами корпорацій стають їхні ж партнери, тобто власниками акцій компанії стають її дочірні фірми і таким шляхом формуються корпорації з перехресним володінням акціями. У такий спосіб корпоративна власність виконує інтегральну функцію, формуючи потужні монополістичні корпоративні структури, які забезпечують конкурентостпроможність національних економік, технологічний прогрес та економічне зростання. Одночасно наслідком збільшення кількості акціонерів є скорочення частки контролюючого пакету акцій. Внаслідок цього корпоративний контроль за монополістичним об'єднанням може здійснюватись одним власником відносно малого пакету акцій (3-5%) за умови, що всі інші власники мають значно менші пакети акцій. Таким чином, одна особа (власник найбільшого пакету) має змогу контролювати глобальне монополістичне об'єднання. Підтвердження цієї думки знаходимо у сучасного дослідника А.В. Сірка: «... для реального контролю над великою корпорацією у більшості випадків достатньо й 5-ти відсоткового пакета акцій, але при умовах, що він є найбільшим, а його володар (чи володарі) займає одне з провідних місць у раді директорів» [12, с. 112].

На певному історичному етапі, коли виникли такі організаційні форми господарювання як акціонерні товариства, соціально-економічний розвиток привів до відокремлення функцій управління від власності. Наслідком збільшення кількості

акціонерів, тобто розпорощення власності, а також відсутності повної необхідної для управління корпорацією інформації у її власників є делегування управлінських прав менеджерам. Проте інтереси менеджерів далеко не завжди збігаються з інтересами власників корпорації: «Менеджер як економічний агент, незалежно від того у якій формальній організації він працює, поступає раціонально, тобто керується, насамперед, особистими, егоїстичними інтересами...» [12, с. 108]. Якщо акціонери компанії зацікавлені в зростанні ринкової вартості акцій, то інтересами менеджера будуть мінімізація ризику, зростання власних доходів, забезпечення стабільності компанії тощо, тобто особисті інтереси. Таким чином, проблема корпоративного управління є однією з вирішальних для забезпечення ефективного функціонування корпоративної власності.

Результати дослідження дозволили зробити наступні висновки:

- корпоративна власність виникла внаслідок об'єктивних причин, а саме: науково-технічний прогрес та розвиток ринкових відносин зробили необхідним створення нових організаційно-правових форм господарювання серед яких найбільш ефективними виявились акціонерні товариства на материнському рівні яких об'єднуються у якості акціонерів виключно юридичні особи. Такі корпорації є потужними монополістичними утвореннями;
- в економічній літературі відсутній єдиний підхід до визначення сутності корпорації. Тому, корпорація в широкому розумінні ототожнюється з акціонерним товариством. У вузькому розумінні корпорація являє собою монополістичне об'єднання, побудоване за принципом холдингової структури, яке існує лише в формі об'єднання великої кількості юридичних осіб;
- корпоративна власність є асоційованою приватною власністю та проявляється в найвищий формі усунення приватного капіталу;
- внутрішня складна ієрархічна структура корпорації представлена холдингом обов'язковими елементами якого є материнська компанія, яка є фінансовим центром, та дочірні компанії, що підпорядковані контролю материнської компанії, причому дочірні компанії формально є самостійними господарськими одиницями;
- залежно від організаційної структури компанії, форми власності, характеру діяльності, ступені володіння акціями та території діяльності здійснюється класифікація холдингових компаній;
- в процесі розвитку корпоративних структур простежується тенденція до збільшення кількості власників акцій в межах однієї компанії, що призводить до зменшення частки контролюючого пакету акцій;
- корпоративний контроль за монополістичним об'єднанням може здійснюватись одним власником відносно малого пакету акцій за умови, що всі інші власники мають значно менші пакети акцій.

Література:

1. Гальчинський А.С. Основи економічної теорії: Підручник для підготовки мол. спец.. / А.С. Гальчинський, П.С. Єщенко, Ю.І. Палкін. – К.: Вища школа, 1995. – 471 с.
2. Господарський кодекс України: в останній редакції від 05.08.2009. – Режим доступу до ресурсу: <http://zakon1.rada.gov.ua>
3. Економічна енциклопедія: У трьох томах / [редкол.: ... С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін.]. – К.: Видавничий центр «Академія», 2000 – . – Т. 2. – 2001. – 848 с.
4. Економічна теорія: Політекономія: Підручник / [В.Д. Базилевич, В.М. Попов, К.С. Базилевич та ін.]; за ред. В.Д. Базилевича. – [2-ге вид., випр.]. – К.: Знання-Прес, 2003. – 581 с.
5. Євтушевський В.А. Стратегія корпоративного управління: [монографія] / В.А. Євтушевський, К.В. Ковалська, Н.В. Бутенко. – К.: Знання, 2007. – 287 с.
6. Закон України «Про акціонерні товариства»: в останній редакції від 17.09.2008. – Режим доступу до ресурсу: <http://zakon.rada.gov.ua>
7. Ковалевська К.А. Сучасні форми інтегрованих підприємств в умовах глобалізації / К.А. Ковалевська // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 5(95). – С.145–148.
8. Корпоративні структури в національній інноваційній системі України / [Федулова Л.І., Осецький В.Л., Гончаров Ю.В. та ін.]; під ред. Л.І. Федулової. – К.: УкрІНТЕІ, 2007. – 812 с.
9. Мандибура В.О. Закономірності ієрархічного та мережевого структурування корпоративного капіталу в умовах глобалізації / В.О. Мандибура, Г.Ю. Потапчук // Економіка і управління. – 2007. – №.3 – С. 14–24.
10. Пед'єко А.Б. Власність, контроль і конфлікт інтересів в акціонерних товариствах / А.Б. Пед'єко – К.: ВД «Києво-Могилянська академія», 2008. – 328 с.
11. Самуэльсон П.А. Экономика: / Самуэльсон П.А., Нордхаус В.Д.; пер. с англ.. – [15-е изд.] – М.: Бином, 1997. – 800с.
12. Сірко А.В. Корпоративні відносини в переходній економіці: проблеми теорії і практики / А.В. Сірко – К.: Імекс, 2004. – 414 с.
13. Федулова Л.І. Трансформація корпоративних структур: теоретичний аспект / Л.І. Федулова // Економічна теорія. – 2005. – №.3 – С. 45–59.
14. Черезов А.В. Корпорации. Корпоративное управление / А.В. Черезов, Т.Б. Рубинштейн. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2006. – 478 с.
15. Шиткина И.С. Холдинги. Правовой и управленический аспекты / И.С. Шиткина – М.: ООО «Городец-издат», 2003. – 368 с.
16. Шиткина И.С. Холдинги: правовое регулирование и корпоративное управление: научно-практ. издание / И.С. Шиткина – М.: Волтерс Клювер, 2008. – 648 с.

ОЦІНКА ПОТЕНЦІАЛУ ЕНЕРГОЗБЕРЕЖЕННЯ ВІТЧИЗНЯНИХ ГАЗОТРАНСПОРТНИХ ПІДПРИЄМСТВ

В статті розглянуто питання оцінювання рівня використання потенціалу енергозбереження підприємства та оцінено потенціал енергозбереження вітчизняних газотранспортних підприємств.

The approach to the process of diagnostic energy conservation potential of enterprises and energy conservation potential of gas transportation enterprises was evaluated.

Ключові слова: енергозбереження, паливно-енергетичні ресурси, потенціал енергозбереження підприємства, оцінювання потенціалу енергозбереження газотранспортних підприємств.

Key words: energy conservation, fuel and energy resources, energy conservation potential of enterprises, the diagnostics of energy conservation potential of gas transportation enterprises.

Потенціал енергозбереження, з одного боку, є матеріальною основою для реалізації енергозберігаючих заходів, а з іншого, – рівень використання потенціалу енергозбереження свідчить про ефективність економічного механізму енергозбереження підприємства. Звертаючись до сучасних досліджень щодо потенціалу енергозбереження, можна зробити висновок, що в них зазвичай виділяють теоретичний, технічно можливий, економічно доцільний потенціал енергозбереження [2, 3]. Теоретичний потенціал енергозбереження трактується як максимально можлива економія паливно-енергетичних ресурсів, що може бути одержана за рахунок ліквідації всіх видів втрат енергії у національному господарстві. Під технічним потенціалом енергозбереження розуміють максимальні технічні можливості енергозбереження, які можуть бути реалізовані за певний проміжок часу залежно від темпів та досягнень науково-технічного прогресу. Економічний потенціал енергозбереження складає ту частину технічного потенціалу, яка може бути прибутково освоєна за достатніх капіталовкладеннях.

Враховуючи попаливно-енергетичних ресурсів'єдні дослідження науковців щодо потенціалу енергозбереження зокрема та потенціалу загалом, можна узагальнити їх результати та сформулювати удосконалене визначення потенціалу енергозбереження. Потенціал енергозбереження підприємства – це сукупність потенційних можливостей підприємства щодо економії паливно-енергетичних ресурсів усіма наявними засобами технічного, технологічного, організаційного, економічного характеру, з врахуванням екологічних, економічних, часових, соціально-культурних обмежень та особливостей використання паливно-енергетичних ресурсів на усіх стадіях їх життєвого циклу.

Більш глибше розуміння потенціалу енергозбереження підприємства вимагає розгляду його елементної побудови. В найбільш загальному вигляді структуру потенціалу енергозбереження підприємства можна подати у вигляді взаємопов'язаних складових: техніко-технологічної, організаційно-економічної, кадової, фінансової, природокліматичної, інформаційної, інноваційної тощо. Техніко-технологічна складова потенціалу енергозбереження підприємства показує наявні та приховані можливості, які формують техніко-технологічну базу заходів з економії паливно-енергетичних ресурсів за даного рівня розвитку науково-технічного прогресу.

Організаційно-економічна складова потенціалу енергозбереження є сукупністю трудових, фінансових, організаційних ресурсів та можливостей підприємства. Інтелектуальна складова кадрового потенціалу - це сукупність якісних характеристик працівників, які прямо чи опосередковано впливають на рівень споживання паливно-енергетичних ресурсів. Рівень організації виробництва, праці та управління на підприємстві в частині забезпечення оптимальних умов споживання паливно-енергетичних ресурсів та розробки і реалізації енергозберігаючих заходів є важливою основою формування організаційно-економічної складової потенціалу енергозбереження. У складі організаційно-економічної складової потенціалу енергозбереження слід також виділити фінансові ресурси, які представляють собою обсяг наявних фінансових коштів (власних, позичених чи залучених), які підприємство може спрямовувати на реалізацію енергозберігаючих заходів.

Природокліматична складова потенціалу енергозбереження засвідчує можливості підприємства використовувати альтернативні джерела енергії, розташування підприємства щодо джерел енергії, освоєння і кліматичні умови району. Своєчасне виявлення та раціональне використання усіх потенційних енергозберігаючих можливостей підприємства не можливе без якісного інформаційного забезпечення. Інформація і здобуті через неї знання реалізуються у наукових та інженерних новинках, паливно-енергетичних ресурсівvedових енергозберігаючих технологіях, рівні організації виробничого процесу, по суті „пронизує”, „інтегрує” усі складові потенціалу енергозбереження.

Інноваційна складова потенціалу енергозбереження представляє собою здатність підприємства до генерації, сприйняття та впровадження нових ідей щодо раціоналізації споживання та зменшення втрат паливно-енергетичних ресурсів.

Із закономірностей функціонування систем випливає, що в результаті взаємодії всіх її складових, в даному випадку ресурсів, що формують потенціал енергозбереження, досягається ефект цілісності, внаслідок чого виникають нові можливості, яких кожен окремий вид ресурсу не має. Вирішення проблеми формування елементів потенціалу енергозбереження підприємства паливно-енергетичних ресурсівvedбачає також врахування специфіки діяльності підприємства, розміру, галузі тощо.

Узагальнюючи наявний досвід практики діагностики потенціалу підприємства [5, 6, 7, 8], можна оцінити рівень використання потенціалу енергозбереження

газотранспортних підприємств на основі методу порівняльної комплексної рейтингової оцінки за допомогою наступних груп показників:

- до паливно-енергетичних ресурсівішої групи показників віднесемо ті, що характеризують техніко - технологічну складову потенціалу енергозбереження газотранспортного підприємства, а саме: рівень зносу магістральних трубопроводів, компресорних станцій; рівень технічного обслуговування та модернізації основних фондів: кількість вимушених зупинок газопаливно-енергетичних ресурсівекачувальних агрегатів з технічних причин, рівень діагностування та очистки трубопроводів; коефіцієнт автоматизації технологічних процесів, коефіцієнт телемеханізації, рівень дотримання технологічних режимів роботи, прогресивність технологій; структура газопаливно-енергетичних ресурсівекачувальних агрегатів; захищеність трубопроводів від корозії, точність обліку газу тощо;

- до другої групи віднесемо показники, що характеризують рівень управління енергозбереженням на підприємстві: оцінка надійності системи управління енергозбереженням; автоматизація та механізація управлінської праці; виконання планів з впровадження нової техніки; чисельність управлінського паливно-енергетичних ресурсівоналу у сфері енергозбереження та їх зайнятість в апараті управління підприємством; рівень централізації управління енергозбереженням; коефіцієнт ритмічності постачання паливно-енергетичних ресурсів;

- третя група показників характеризує інтелектуальну складову кадрового потенціалу підприємства. До них відносять: рівень заличення працівників до раціоналізаторської роботи; мотивація раціоналізаторської діяльності працівників; якість інженерно-технічного складу працівників; стимулювання раціонального використання паливно-енергетичних ресурсів; підвищення освітньо-кваліфікаційного рівня працівників у сфері енергозбереження; умови праці і відпочинку працюючих, участь працівників групи (відділу) енергозбереження у формуванні фонду оплати праці підприємства тощо;

- четверта група показників призначена для аналізу рівня фінансового забезпечення енергозберігаючих заходів, сюди можна включити наступні показники: питома вага державного фінансування заходів з енергозбереження; частка прибутку, що підлягає пільговому оподаткуванню; частка амортизаційного фонду, яка використана за призначенням; частка амортизаційних відрахувань у собівартості транспортування газу; величина інвестиційних ресурсів, залиchenих для реалізації енергозбереження на підприємстві; коефіцієнт ефективності використання цільових надходжень; величина економії витрат у результаті енергозбереження; рівень фінансування капітальних вкладень; надходження від апарату ДК „Укртрансгаз”; капітальні вкладення та витрати на капітальні ремонти у величині надходжень; рівень заборгованості за послуги з транспортування та постачання природного газу; рівень фінансування управління магістральних газопроводів ДК „Укртрансгаз”; поступлення коштів за транспортні послуги.

Для розрахунку кінцевої рейтингової оцінки будемо здійснювати порівняння підприємств за кожним критерієм приведених груп показників з умовним еталонним підприємством або з підприємством, що показує найкращий результат [1, с. 26]. Таким чином, базу для одержання рейтингової оцінки стану і рівня використання потенціалу енергозбереження підприємства ми прагнемо орієнтувати на реальні об'єктивні результати.

Алгоритм порівняльної рейтингової оцінки рівня використання потенціалу енергозбереження підприємства на базі графоаналітичного методу може бути поданий у вигляді послідовності наступних дій, описаних в працях [6, с. 80-83; 7, с. 20-24]:

1. Обґрунтування системи оціночних показників та формування матриці вихідних даних a_{ij} , тобто таблиці, де в рядках відображаються номери показників ($i=1,2,\dots,n$), а по стовпцях назви підприємств, які ранжуються ($j=1,2,\dots,m$).

2. Для кожного показника знаходиться його краще значення і проводиться ранжування підприємств із визначенням зайнятого ним місця.

3. Для кожного підприємства визначається сума місць (P), отриманих у ході ранжування за формулою 1:

$$P = \sum_{i=1}^n a_{ij}, \quad (1)$$

4. Трансформуємо отриману в ході ранжування суму місць (P_j) у довжину вектора, що створює квадрат потенціалу енергозбереження підприємства. Квадрат потенціалу енергозбереження має чотири зони, відповідно до розділів (k), що застосовані в розглянутій системі показників, і чотири вектори (B), що утворюють його. Довжина вектора, що створює квадрат потенціалу підприємства (B_k , де $k = 1,2,3,4$), знаходимо за допомогою формули 2:

$$B_k = 100 - (P_j - n) \cdot 100 / [n \cdot (m-1)], \quad (2)$$

де B_k – величина вектора, що характеризує k -й розділ;

P_j - сума місць j -підприємства, отримана в ході ранжування;

n – число показників ранжування;

m - число підприємств, які було проаналізовано.

5. Після визначення довжини усіх векторів створюється квадрат потенціалу підприємства і формулюються відповідні висновки.

Даний метод дає можливість встановити кількісні та якісні зв'язки між окремими елементами потенціалу енергозбереження, рівень його розвитку, та на основі отриманих даних своєчасно обґрунтувати та реалізувати управлінські рішення щодо підвищення ефективності економічного механізму енергозбереження.

Забезпечення репрезентативності оцінювання ступеня впливу зазначених факторів на рівень використання потенціалу енергозбереження вимагає, щоб кожний

фактор містив коефіцієнт вагомості, які визначатимуться за допомогою методу попарних порівнянь критеріїв оцінки, використовуючи шкалу трансформації якісних оцінок паливно-енергетичних ресурсівеваги одного фактора паливно-енергетичних ресурсівед іншим у кількісні оцінки (табл.1).

Таблиця 1. Шкала трансформації якісних оцінок одного фактора паливно-енергетичних ресурсівед іншим у кількісні оцінки

Якісна оцінка	Кількісна оцінка, балів
Обидва порівнювані показники збігаються	1
Паливно-енергетичних ресурсівший фактор дещо паливно-енергетичних ресурсівевищує другий	2
Паливно-енергетичних ресурсівший фактор паливно-енергетичних ресурсівевищує другий	3
Паливно-енергетичних ресурсівший фактор набагато паливно-енергетичних ресурсівевищує другий	4

Джерело: [4, с. 66].

Оцінка рівня використання потенціалу енергозбереження показує наявні резерви, що є основою пошуку та розробки різних варіантів, шляхів удосконалення механізму енергозбереження.

Показники, що характеризують складові потенціалу енергозбереження визначаються на основі фактичних даних діяльності газотранспортних підприємств, вагомість кожного з них оцінюється за шкалою трансформації якісних оцінок у кількісні (табл.1). Результати досліджень представлено на рис.1.

При дослідженні потенціалу енергозбереження газотранспортного підприємства, необхідно враховувати специфічність технологічних процесів та технологій транспортування природного газу, особливості управління енергозбереженням, інтелектуальну сторону кадрової складової потенціалу енергозбереження, особливості фінансування енергозберігаючих заходів на газотранспортних підприємствах. Процес транспортування газу потребує відповідної технічної бази, що формує високу фондомісткість транспортування газу та значних витрат паливно-енергетичних ресурсів. На сьогодні значний вплив на зростання енергоспоживання під час транспортування газу мають саме техніко-технологічні фактори: високий знос елементів газотранспортної системи, структура газопаливно-енергетичних ресурсівекачувальних агрегатів, стан діагностування трубопроводів; ремонт та модернізація газового обладнання.

Тому, відтворюючи загальну структуру потенціалу енергозбереження газотранспортного підприємства, можна стверджувати, що саме технічний стан трубопроводів, газопаливно-енергетичних ресурсівекачувальних агрегатів, рівень діагностики лінійної частини магістральних газопроводів, облік газу формують в середньому 50% технічної складової потенціалу енергозбереження.

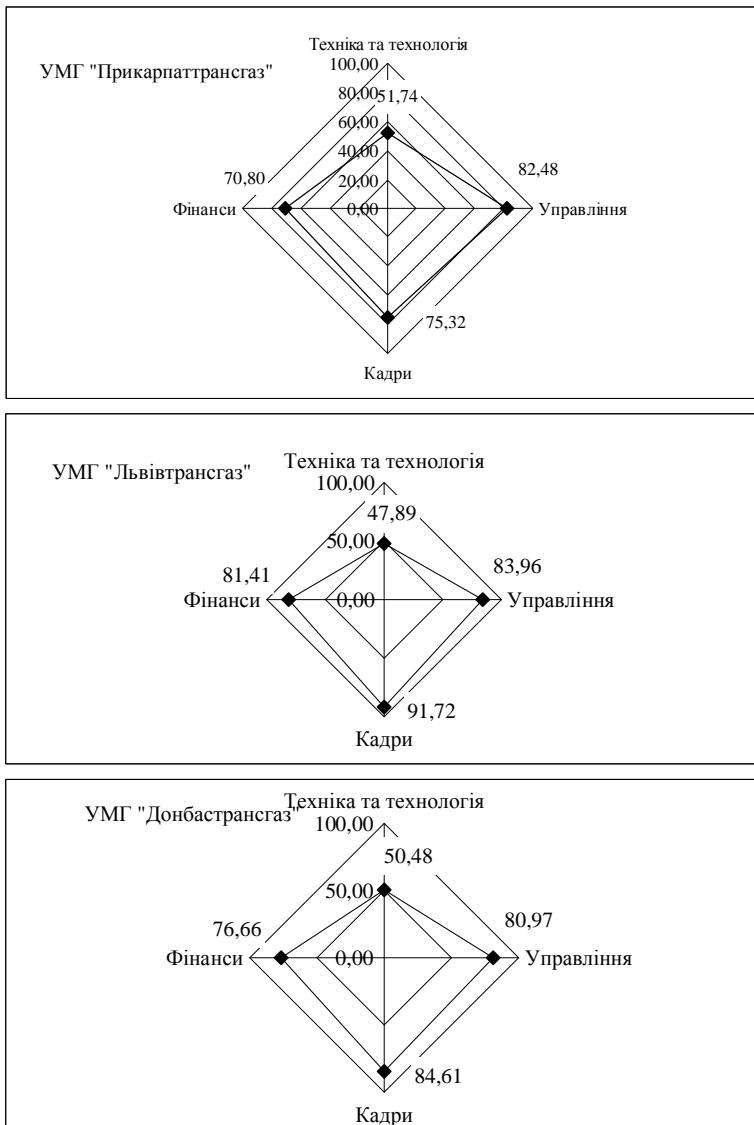


Рис. 1. Рівень використання складових потенціалу енергозбереження газотранспортних підприємств

Джерело: побудовано автором.

І саме діяльність у даному напрямі уможливлює максимально використати технічний потенціал енергозбереження.

Іншим напрямом покращення використання потенціалу енергозбереження газотранспортного підприємства є нарощування фінансування енергозберігаючих заходів, на сьогодні використовується тільки 70-80% даної складової. Зокрема, покращення фінансування капітальних вкладень, підвищення поступлень коштів за транспортні послуги, підвищення рівня фінансування заходів з енергозбереження ДК „Укртрансгаз”, зменшення дебіторської заборгованості за транспортування та постачання природного газу, дало б можливість у повному обсязі використовувати фінансову складову енергозберігаючого потенціалу.

На дещо кращому рівні використовується управлінська складова потенціалу енергозбереженням (80%) та інтелектуальна складова кадрового потенціалу (75-90%). Щодо управління енергозбереженням, то високий рівень централізації управління (100%), призводить до зменшення опаливно-енергетичних ресурсіввативності та своєчасності прийняття рішень з управління енергозбереженням, збільшує час між прийняттям та виконанням рішення, зменшує актуальність прийнятих рішень. Крім того, підвищення організаційно-управлінської складової потенціалу енергозбереження можна досягнути за рахунок покращення виконання планів з впровадження нової техніки та збільшення кадрового забезпечення з енергозбереження.

Основною причиною недостатнього рівня використання інтелектуальної складової кадрового потенціалу енергозбереження на газотранспортних підприємствах є неефективне використання стимулів раціонального використання паливно-енергетичних ресурсів, низький рівень витрат на навчання працівників.

Вартісну оцінку річного потенціалу економії паливно-енергетичних ресурсів газотранспортного підприємства можна здійснити на основі середньорічного споживання паливно-енергетичних ресурсів, визначені вагового коефіцієнта складових потенціалу енергозбереження та рівня використання потенціалу енергозбереження (табл. 2) за формулою 3:

$$\Pi_{\text{ен}} = [Q_{\text{паливно-енергетичних ресурсів}} \cdot (100 - P_{\text{вп}})]/100, \quad (3)$$

де $\Pi_{\text{ен}}$ – потенціал енергозбереження, тис. грн.

$Q_{\text{паливно-енергетичних ресурсів}}$ – річне споживання паливно-енергетичних ресурсів, тис. грн.

$P_{\text{вп}}$ – рівень використання потенціалу енергозбереження підприємства, %.

Рівень використання потенціалу енергозбереження підприємства визначається як сума добутків рівнів використання складових потенціалу енергозбереження та коефіцієнтів їх вагомості.

Таблиця 2. Оцінка річного потенціалу енергозбереження газотранспортних підприємств

Складова потенціалу	Ваговий коефіцієнт	Рівень використання складових потенціалу енергозбереження, %		
		УМГ „Прикарпаттрансгаз”	УМГ „Львівтрансгаз”	УМГ „Донбастрансгаз”
Техніка та технологія	0,202	51,74	47,89	50,48
Управління	0,126	82,48	83,96	80,97
Кадри	0,403	75,32	91,72	84,61
Фінанси	0,269	70,80	81,41	76,66
Разом		70,25	79,13	75,13
Вартість спожитих паливно-енергетичних ресурсів за цінами 2008 р., млн. грн.		1097,04	617,42	326,03
Річний потенціал енергозбереження, млн. грн.		326,36	128,86	81,08

Джерело: складено автором.

Рівень використання техніко-технологічної складової потенціалу є низьким на усіх досліджуваних УМГ і не досягає 50%; потенціал управління енергозбереженням в середньому використовується на 80%; рівень використання кадрового потенціалу є найвищим на УМГ „Львівтрансгаз” – 91,72%, що зумовлено вищим рівнем матеріального стимулювання працівників за економію паливно-енергетичних ресурсів та раціоналізаторську роботу, а найнижчим - на УМГ „Прикарпаттрансгаз”. Щодо використання фінансової складової потенціалу енергозбереження, то її використання на 70-76% на УМГ „Прикарпаттрансгаз” та УМГ „Донбастрансгаз” зумовлене в основному нестачею фінансових ресурсів через заборгованість з оплати транспортних послуг, неефективною амортизацією політикою, що спричиняє низький рівень наповнення амортизаційних фондів тощо. Загалом, на сьогодні використовується в середньому на 75% потенціал енергозбереження газотранспортних підприємств.

Література:

1. Бойко І. Б. Формування потенціалу енергозбереження підприємств / І. Б. Бойко // Економіка: проблеми теорії та практики: Зб. наук. пр. — 2008. — Випуск 236: В5.т. — Т.IV. — С.1034-1042.

2. Ковалко М. П. Енергозбереження – пріоритетний напрямок державної політики України / М. П. Ковалко, С. П. Денисюк; відп. ред. А. К. Шидловський. — К. : УЕЗ, 1998 — 506 с. — (НАН України, АТ Укренергозбереження).
3. Комплексна державна програма енергозбереження України [Електронний ресурс] / Схвалена Постановою Кабінету Міністрів України №148 від 5 лютого 1997 р. — 220 с. — Режим доступу: www.necin.com.ua.
4. Оберемчук В. Ф. Стратегія підприємства: короткий курс лекцій / Оберемчук В. Ф. — К. : МАУП, 2000. — 128 с.
5. Остенко И. П. Механизм управления потенциалом предприятия / И. П. Остенко, Л. М. Малярец. — Х. : ХГЭУ, 2003. — 220 с.
6. Потенціал підприємства: формування та оцінка: навчальний посібник / [О. К. Добикіна, В. С. Рижиков, С. В. Касьянюк та ін.]. — К. : Центр учебової літератури, 2007. — 208 с.
7. Рєпіна І. М. Підприємницький потенціал: методологія оцінки та управління / І. М. Рєпіна // Вісник Української академії державного управління при Президентові України. — 1998. — №2. — С.262 – 271.
8. Федонін О. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: Навч. посібник / Федонін О. С., Рєпіна І. М., Олексик О. І. — К. : КНЕУ, 2003. — 316 с.

ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ АКЦІОНЕРНОЇ ВЛАСНОСТІ ШЛЯХОМ УДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМУ ЕКОЛОГІЗАЦІЇ ВИРОБНИЦТВА В УКРАЇНІ

Визначено ефективність реалізації акціонерної власності в межах діючого механізму екологізації виробництва в Україні. Охарактеризовано сучасний стан механізму екологізації виробництва в Україні, визначено основні напрями його удосконалення для підвищення ефективності реалізації акціонерної власності з метою забезпечення сталого економічного зростання в Україні.

Efficiency of realization of joint-stock property is certain within the limits of operating mechanism of ecologization of production in Ukraine. The modern state of mechanism of ecologization of production is described in Ukraine, basic directions of his improvement are certain for the increase of efficiency of realization of joint-stock property with the purpose of providing of sustainable economic growth in Ukraine.

Ключові слова: акціонерна власність, екологізація виробництва, стало економічне зростання.

Keywords: joint-stock property, ecologization of production, sustainable economic growth.

Формування соціально орієнтованої, екологічно безпечної ринкової економіки в Україні, потребує дотриманням інтересів не тільки теперішніх, але і майбутніх поколінь. У зв'язку з нещадною експлуатацією природних ресурсів та загостренням екологічних проблем, актуальним є удосконалення економічних відносин в системі «людина – природа».

В Україні рівень техногенного навантаження на навколошнє природне середовище є досить високим, який здійснюють переважно великі промислові АТ, які мають значну частку в загальному обсязі промислового виробництва (65,7% у 2003 р.), високий ступінь зношеності основних фондів (50-60%) та ін. Україна все ще посідає одне з перших місць у світі за рівнем споживання енергії, води, залізної руди та інших корисних копалин на одиницю ВВП, а також за обсягами виробництва промислових відходів на душу населення.

Зараз в Україні не забезпечується стало економічне зростання (СЕЗ) і ефективна реалізація акціонерної власності, спрямована на здійснення екологізації виробництва. При цьому здійснюється формальний облік екологічної діяльності, низький рівень екологічних податків і зборів, на вирішення екологічних проблем виділяються незначні кошти, наявна неефективна галузева структура виробництва тощо. На більшості підприємств не усвідомлена необхідність екологічного менеджменту, маркетингу, аудиту та ін.

Проблемі акціонерної власності й відповідний їй економічній формі функціонування та реалізації – акціонерним товариствам, присвячена значна кількість наукових праць. Важливий внесок у розробку проблем розвитку акціонерної власності та шляхів забезпечення СЕЗ здійснюють такі російські вчені, як Л.Абалкін, С.Глаз'єв, А.Дагаєв, М.Дерябіна, Є.Єрохіна, В.Іноземцев, Н.Кузнецова, В.Кушлін, Р.Нуреєв, Л.Осауленко, М.Талалаєв та інші. Різноманітні аспекти впливу акціонерної власності на економічне зростання висвітлено в працях Ю.М.Бажала, В.Д.Базилевича, Т.В.Віторта, А.С.Гальчинського, В.М.Гейця, П.С.Єщенка, Б.Є.Квасюка, А.В.Козаченка, С.І.Кудін, І.І.Лукінова, С.В.Мочерного, Б.Я.Панаєюка, Н.С.Симчука, Н.О.Татаренко та багатьох інших. Закордоном проблема акціонерної власності знайшла відображення в роботах Дж.К.Гелбрейта, Д.Белла, Д.Норта, Д.Ходжсона, Т.Еггертсона й ряду інших вчених.

Накопичений світовою економічною наукою досвід стосується аналізу реалізації акціонерної власності в напрямі екологізації виробництва та забезпечення СЕЗ за умов розвинутих соціально-економічних відносин, які сформовані в США чи Західній Європі, і не може бути використаний без врахування специфіки трансформації економіки України.

Роботи вітчизняних вчених у цій галузі економічної теорії стосуються в основному проблем становлення акціонерної власності в конкретних часових умовах, переважно окремо досліджуються проблеми акціонерної власності та економічного зростання. Не повною мірою досліджені проблеми ефективності реалізації акціонерної власності в контексті екологізації виробництва та забезпечення СЕЗ в умовах трансформаційної економіки.

Мета: визначення ефективності реалізації акціонерної власності в межах діючого механізму екологізації виробництва в Україні. Основні завдання: визначення основних інструментів та характеристика сучасного стану механізму екологізації виробництва в Україні; визначення основних напрямів удосконалення механізму екологізації виробництва для підвищення ефективності реалізації акціонерної власності з метою забезпечення СЕЗ в Україні.

На нашу думку, **стале економічне зростання** – зростання обсягів і якості суспільно-корисного продукту на основі простого або розширеного відтворення та якісного удосконалення продуктивних сил і соціально-економічних відносин при ефективному використанні ресурсів та збереженні природного середовища з метою найбільш повного задоволення матеріальних і духовних потреб нинішнього та прийдешніх поколінь з урахуванням зростаючих стандартів життя людей.

Акціонерна форма власності є загальним породженням високого рівня розвитку ринкових відносин і використовується для підвищення ефективності виробництва [1, 184]. Досвід розвинутих країн показує, що саме акціонерна власність сприяє підвищенню ефективності великого капіталомісткого виробництва і виступає одним із головних факторів СЕЗ.

Для цього акціонерна форма власності має високий ступінь концентрації й централізації капіталу, дозволяє здійснювати масштабні інвестиції у підвищення якості

людського та фізичного капіталу, сприяє розробці і впровадженню нових технологій, демократизує власність, дбає про збереження та ефективне використання природних ресурсів.

Незважаючи на швидкі темпи формування акціонерної власності в Україні, зростання обсягів виробництва у 2000-2008 рр. та домінуючу частку у ВВП (близько 75%), не було здійснено достатньої маси зрушень для забезпечення СЕЗ. За індексом розвитку людського потенціалу за даними звітності ПРООН 2009 р. Україна посідала 85 місце серед 182 країн світу. За розрахунками Інституту прикладного системного аналізу НАН України наша країна знаходиться на 88 місці за індексом сталого розвитку.

Головними причинами, які привели до загрозливого стану довкілля, є: застаріла технологія виробництва, висока енергоємність і матеріаломісткість, які перевищують в два - три рази відповідні показники розвинених країн, високий рівень концентрації промислових об'єктів, несприятлива структура промислового виробництва з високою концентрацією екологічно небезпечних виробництв, відсутність належних природоохоронних систем (очисних споруд, оборотних систем водозабезпечення і т.п.), низький рівень ефективності експлуатації існуючих природоохоронних об'єктів, відсутність належних правових і економічних механізмів, які стимулювали б розвиток екологічно безпечних технологій і природоохоронних систем, відсутність належного контролю за охороною довкілля [3, 167-168].

Як зазначає А.Чухно, у процесі приватизації державного майна і нестабільності в країні, багато бізнесменів отримали у власність великі підприємства і спрямували свої зусилля не на розвиток та вдосконалення виробництва, а на максимальне використання устаткування і витрачання сировини в інтересах власного збагачення. Утворився клас олігархів, який експлуатує сировинні ресурси і виробництво в умовах сприятливої кон'юнктури на світових ринках і на цьому збагачується [4, 5].

Негативні наслідки господарювання в Україні виявляють недостатню ефективність діючого механізму, призначеного заінтересувати у здійсненні екологізації виробництва менеджерів та власників підприємств, у тому числі великих акціонерних компаній, які в значній мірі можуть забезпечувати економічне зростання і одночасно є джерелом екологічної небезпеки. Тому підвищення ефективності реалізації акціонерної власності в механізмі екологізації виробництва має бути направлене на удосконалення еколого-економічної діяльності АТ.

Для послаблення суперечностей між приватними та суспільними інтересами, необхідно здійснювати процес **екологізації виробництва**, який передбачає розширене відтворення екологічно безпечної продукції та технологій, наукових розробок, інформації, технічних засобів і управлінських рішень для забезпечення екологічних умов виробництва, розподілу, обміну і споживання.

Під екологізацією виробництва розуміють «...цілеспрямований процес перетворення економічної діяльності, метою якої є зменшення загального деструктивного впливу виробничої діяльності, виробничого споживання елементів

природи і процесу споживання товарів та послуг на навколишнє середовище» [5, 102]. Отже, цей механізм передбачає наявність системи спонукальних інструментів, що спрямовують поведінку економічних суб'єктів на здійснення ресурсозберігаючих заходів.

В основі природоохоронної діяльності лежить механізм екологізації виробництва, законодавчі основи якого були впроваджені постановою Кабінету Міністрів України №18 від 13.01.1992 «Про затвердження Порядку визначення плати і стягування платежів за забруднення навколишнього природного середовища та Положення про республіканський позабюджетний фонд охорони навколишнього природного середовища». Основним законом, що забезпечує державну політику природокористування і охорони довкілля, є Закон України «Про охорону навколишнього природного середовища».

Всі інструменти механізму екологізації виробництва мають стимулювати економічних суб'єктів раціонально використовувати природні ресурси, сприяючи охороні навколишнього природного середовища. Для оцінки ефективності реалізації акціонерної власності в рамках існуючого механізму екологізації виробництва, необхідно проаналізувати дієвість сучасних економічних регуляторів природокористування.

На даний момент основу механізму екологізації виробництва становлять такі **інструменти**: 1) збори за забруднення навколишнього природного середовища і платежі за спеціальне використання природних ресурсів; 2) штрафи за порушення природоохоронного законодавства; 3) система державного фінансування природоохоронних заходів; 4) регулювання відносин власності на природні ресурси.

Формально частка екоресурсних платежів у доходах бюджету досягла досить вагомої величини: у зведеному бюджеті - 4,7-6,5% і в державному - 1,8-3,6%. Без урахування таких специфічних платежів, як рентна плата за нафту й газ (що, скоріше, є акцизним збором), і платежів цільового характеру (наприклад, за геологорозвідувальні роботи) вказана частка істотно знижується – відповідно, до 3,1-4,5% у зведеному і до 0,6-0,99% у державному бюджеті. При цьому у складі природноресурсних платежів різко домінують надходження від плати за землю (блíзько 70%) [6, 63-64].

Частка державних витрат на охорону навколишнього природного середовища та раціональне використання природних ресурсів є незначною. Однією з причин цього є те, що видатки на збереження довкілля не віднесені до захищених статей, що призводить до "розчинення" цих коштів в доходній частині державного бюджету.

Звичайно є також практика, коли фактичні обсяги фінансування значно нижчі за передбачені в державному бюджеті. А кошти, які виділяються з бюджету на природоохоронні цілі, не дають можливості в повному обсязі реалізувати екологічні проекти. Причому більша частина державних витрат здійснюється, скоріше, для послаблення забруднення, ніж для охорони природних ресурсів. До того ж ці кошти використовуються недоцільно або не за призначенням [7, 68].

Не спрацьовує як мотиваційний засіб щодо розв'язання проблем екологізації виробництва ситуація, що склалася із штрафами за екологічні порушення. Оскільки в Україні вони встановлюються здебільшого в абсолютних показниках, що досить довгий час не підвищувалися.

На нашу думку, головним напрямом впливу на екологізацію виробництва, що забезпечить зменшення забруднення навколошнього природного середовища, збереження існуючих природних ресурсів та запобігання екологічним кризисам, є капітальні вкладення на її охорону. Важливою складовою впливу на стан екологізації виробництва є інноваційність і технологічне удосконалення виробництва.

Для удосконалення механізму екологізації виробництва в Україні необхідно прискорити процес адаптації вітчизняного законодавства з питань природокористування та охорони довкілля до норм екологічного законодавства ЄС. Дотримання суб'єктами підприємницької діяльності екологічного законодавства ЄС, сприятиме зростанню конкуренто-спроможності виробників як на національних, так і на міжнародних ринках.

Аналіз ефективності реалізації акціонерної власності в межах діючого механізму екологізації виробництва, свідчить про необхідність поєднання та пошуку нових стратегічних напрямів його розвитку. З досвіду розвинутих країн відомо, що свою ефективністю механізм екологізації виробництва зобов'язаний насамперед збалансованому поєднанню регуляторів примусово-обмежувального характеру з регуляторами стимулюючо-компенсаційного характеру. Для підвищення ефективності реалізації акціонерної власності, з огляду на характер існуючих екологічних проблем, виділимо такі основні **напрями удосконалення механізму екологізації виробництва в Україні:**

1) «озеленення» податкової системи, зокрема, завдяки: збільшенню частки природноресурсних і екологічних платежів у сумі загального оподаткування виробничої діяльності, розширенню бази оподаткування за забруднення навколошнього природного середовища;

2) посилення системи економічного стимулювання підприємств до екологічно безпечного природокористування шляхом: надання пільгових кредитів; регресивного оподаткування; податкових пільг; дотацій на екологоорієнтовані проекти; прискореної амортизації вартості основних фондів, що використовуються для покращення природокористування;

3) чітке визначення прав власності на природні ресурси;

4) впровадження спеціальних режимів інвестиційної діяльності відносно стимулювання інвесторів по сприянню розвитку екологобезпечної інфраструктури і реалізації екологічно спрямованих інвестиційних проектів;

5) удосконалення методології визначення нормативів екологічних зборів і штрафів з підвищенням їх компенсаційної ролі у відновленні довкілля, зокрема, необхідно здійснити періодичну індексацію екологічних платежів і зборів, які б враховували рівень інфляції;

6) зміна системи обліку витрат у зв'язку з повним включенням внутрішніх екологічних витрат до собівартості продукції;

7) посилення моніторингу техногенного впливу підприємств на навколошнє природне середовище, зокрема, через удосконалення засобів контролю і екологічної статистичної звітності підприємств з установленням адміністративної відповідальності їх керівників за її достовірність;

8) перехід від традиційного «техногенного» управління підприємством до управління, яке б запобігало шкідливому впливу на довкілля, тобто екологічного менеджменту;

9) формування системи екологічного аудиту, який виявляє невідповідність технологічного процесу, його результату та системи управління вимогам природоохоронних норм;

10) поглиблення наукових досліджень з проблем екологізації виробництва, зокрема, з розробки дієвого механізму стимулювання природоохоронної діяльності з боку держави.

На нашу думку, збалансоване поєднання вищезазначених стимулюючо-компенсаційних та примусово-обмежувальних інструментів дозволить підвищити ефективність реалізації акціонерної власності в межах діючого механізму екологізації виробництва. Механізм екологізації виробництва повинен містити такі інструменти, які повинні змушувати виробників обмежувати свою природоруйнівну діяльність, спонукати до впровадження екологічно безпечних способів ведення господарства, застосувати інноваційні екологоорієнтовані технології, що приведе до поліпшення якості довкілля і може стати основою для забезпечення СЕЗ в Україні.

Сучасний стан промислового виробництва в Україні характеризується не тільки соціально-економічними проблемами, а й істотним техногенным впливом на довкілля. Виникнення цих проблем пов'язане із загостренням суперечності між значним природо-ресурсним потенціалом, низьким розвитком продуктивних сил та економічних відносин.

Сучасний стан реалізації акціонерної власності в межах діючого механізму екологізації виробництва в Україні є вкрай неефективним. Зокрема, така реалізація акціонерної власності призвела до таких проблем: загальний високий рівень антропогенного навантаження на територію та забруднення навколошнього природного середовища; нераціональна галузева структура виробництва, в якій надмірно високу частку займають екологічно небезпечні природозатратні галузі; високий рівень природо- та енергоємності виробництва; високий рівень зношенності основних виробничих фондів; інноваційне відставання України від розвинутих країн; нераціональне використання природно-ресурсного потенціалу країни тощо.

Аналіз сучасного стану механізму екологізації виробництва в Україні виявив такі характерні особливості його функціонування: надто тривале формування, що гальмує розв'язання багатьох проблем, які загострюються з переходом економіки на шлях СЕЗ (екологічна модернізація основних фондів, ресурсозбереження, екологоорієнтована структурна перебудова); відставання від темпів та потреб руху національних

продуктивних сил і виробничих відносин; неконструктивність щодо подолання суперечностей взаємодії суспільства з довкіллям.

Фіiscal'на спрямованість збирання коштів від природокористування ігнорує регулюючу, обмежувальну й стимулюючу функції і не сприяє ефективному використанню природних благ і екологізації виробництва. На нашу думку, в основі механізму екологізації виробництва повинні лежати не інструменти стягнення за забруднення довкілля, а стимули по впровадженню екологічно чистих технологій та стимулів, які б заохочували не забруднювати довкілля.

Через непослідовність, внутрішню суперечливість, фактичну невідповідність законодавчим нормам діючий механізм екологізації виробництва в Україні спрацьовує в такий спосіб, що виробникам вигідніше здійснювати різні фіiscal'ні екологічні платежі, ніж витрати на природоохоронні заходи чи ініціювати впровадження екологобезпеччих методів господарювання.

У світі існують м'який, стимулюючий та жорсткий механізм екологізації виробництва. В Україні діє м'який механізм екологізації, що стримує забезпечення СЕЗ. Передусім він спрямований на пом'якшення наслідків екологічних катастроф, запровадження стабілізаційних та компенсаційних заходів. На нашу думку, в Україні необхідно сформувати і впровадити стимулюючий механізм екологізації виробництва, що сприяє широкому використанню ресурсозберігаючих технологій, утилізації відходів, збільшенню видатків на охорону навколошнього природного середовища.

Література:

1. Рибалкін В.О., Лазня І.В. Теорія власності. – К.: Логос. 2000. – 279 с.
2. Сайт Державного комітету статистики України // www.ukrstat.gov.ua
3. Забарная Э.Н., Харичков С.Р. Современная эк. политика. – Одесса. Ин-т пробл. рынка и эк.-экол. иссл.-й НАНУ, 2003. – 337 с.
4. Чухно А. Сучасна фінансово-економічна криза: природа, шляхи і методи її подолання // Економіка України. – 2010. – №2. – С.4-13.
5. Дорогунцов С.І., Чернюк Л.Г., Борщевський П.П., Данилишин Б.М., Фащевський М.І. Соціально-економічні системи продуктивних сил регіонів України. – К.: Нічлава, 2002. – 690 с.
6. Міщенко В. Дієвість економічних підйом екологічної політики (чи "забруднювати платити"?) // Економіка України. – 2002. – №7. – С.62-69.
7. Веклич О. Сучасний стан та ефективність економічного механізму екологічного регулювання // Економіка України. – 2003. – №10. – С.62–70.

Т.О. Никитюк, аспірант

СУЧАСНІ ТРАКТУВАННЯ ФОРМ КАПІТАЛУ

В статті аналізується сутність та трактування поняття "капітал" представниками різних економічних шкіл і напрямків в історичній ретроспективі. Акцентується увага на сучасних формах прояву капіталу як соціально-економічного явища та проблемах їх теоретичного обґрунтування й опису.

Substance and interpretation of the term "capital" that are defined by different economic schools are analyzed retrospectively in the article. Attention is concentrated on modern forms of capital as socio-economic occurrence and problems of theoretical rationalization and description of them.

Ключові слова: капітал, форми капіталу, розвиток, власність, ресурси, концепції.

Keywords: capital, forms of capital, development, propert, resources, conceptions.

Метою статті є вивчення економічної природи, сутності та основних форм функціонування капіталу в сучасних умовах, що мають місце в економічній літературі.

Вихідним моментом в процесі наукового дослідження основних форм існування та прояву капіталу є з'ясування його сутнісних характеристик. Хоча визначення будь якого поняття не розкриває повністю його сутності, значення, основних характеристик, але дає можливість виділити його серед інших, подібних понять, тобто близьких за змістом у нашому випадку - це гроші, кошти, багатство, засоби праці тощо. Питання про природу капіталу, його форми прояву, джерела виникнення відносяться до найбільш складних і дискусійних. В економічній науці й досі немає однозначного визначення, трактування поняття «капітал» і тих процесів які забезпечують його розширене відтворення як сукупності величини вартості. У свій час, відомий економіст Сеніор Н. з цього приводу писав, що «капітал отримав настільки різноманітні визначення, що можна запитати себе: чи має це слово значення, яке було б сприйняте всіма» [1, с. 203].

Слово капітал латинського походження і означає "основний", "найважливіший", що дає підстави багатьом авторам називати капіталом все те, що важливе в життєдіяльності людини, суспільства, передусім з точки зору задоволення особистих потреб прямо або опосередковано. Виникає питання наскільки з наукової точки зору, а не повсякденної практики, діяльності, що нам пропонується дійсно має наукове значення, тобто розширює та поглибує наше розуміння сутності явищ процесів нашого буття а не є простим поєднанням певних слів за якими відсутній аналіз пояснення їх змістового наповнення порівняно з давно відомим.

Проаналізуємо найбільш відомі джерела, де викладено концепції капіталу, які є теоретичною і методологічною базою нашого дослідження. Знання про капітал та

форми його прояву, розвитку ґрунтуються на певних думках, фактах, даних, інформації про це неординарне явище (капітал).

У класичній економічній літературі капітал розглядався досить вузько, а саме, як певні матеріальні ресурси, які використовуються як засіб розвитку підприємницької діяльності.

В посткласичній літературі капітал трактувався не тільки як матеріальні ресурси, але й трудові (людські) ресурси, взяті в їх єдності чи сукупності. При такому розумінні капіталу по суті змішуються матеріальні і трудові ресурси і розглядаються як такі, що однаковою мірою визначають результати того чи іншого виду діяльності. Такого широкого розуміння капіталу можна дотримуватися лише за розв'язання певного та чітко визначеного економічного завдання. Дуже часто є доцільнішим здійснювати економічний аналіз на елементарній уяві про природу і зміст капіталу.

Якщо в широкій інтерпретації капітал ототожнюється з матеріальними і трудовими ресурсами, тобто як проста арифметична їх сума, тоді як у надширокому значенні він вже розглядається як єдність не тільки матеріальних і трудових ресурсів, але й фінансових. Таке надшироке розуміння капіталу досить поширене в сучасній економічній літературі. Основним недоліком такого трактування є змішування реального капіталу з формальним і розглядаються вони, як правило, як рівноцінні елементи чи передумови будь-якої комерційної діяльності. Насправді формальний капітал є лише грошовим відображенням реального капіталу. На необхідність відокремлення реального капіталу від формального неодноразово вказував і обґрунтовував К.Маркс у своїй знаменитій праці «Капітал».

Якщо виходити з над широкого розуміння капіталу тоді умовно можна виділити його функціональні типи: матеріальний та нематеріальний.

Матеріальний капітал існує у формі матеріальних ресурсів: предмети праці (оборотний капітал) і засоби праці (основний капітал). Прихильники концепції нематеріальних форм капіталу виходять з недоцільності, неможливості звести суспільний прогрес до зростання матеріального багатства, чи грошового доходу.

У своєму дослідженні ми виходимо з теоретичного положення, що капітал як матеріальна основа розвитку суспільного виробництва безпосередньо пов'язаний з приватною власністю яка використовується як засіб розвитку господарюючих суб'єктів та економіки в цілому.

Капітал як явище і категорія походить від власності на певні об'єкти , тому розгляд форм капіталу повинен здійснюватися в контексті формування та відтворення відносин власності на рівні окремих індивідів, суб'єктів господарювання, суспільних інститутів. Механізм утворення тієї чи іншої форми функціонування капіталу безпосередньо пов'язана з товарно-грошовими відносинами на конкретні носії (матеріальні та нематеріальні) власності що безпосередньо відображають і є об'єктивно необхідними умовами (факторами) здійснення економічної діяльності різних ринкових суб'єктів з метою отримання доходу (прибутку) незалежно від вихідного або опосередкованого

джерела їх виникнення для конкретних економічних суб'єктів та проміжних форм перетворення, повертаючись до власника в класично грошовій формі.

Сучасні трактування капіталу виникли і виникають на узбіччі традиційних теорій капіталу, які є відображенням еволюційного процесу виникнення та становлення економічної науки. Без врахування вихідних теорій капіталу навряд чи можуть претендувати, аспектні трактування в суб'єктивно-факторологічній (фрагментарній) формі сучасні трактування капіталу на науковість і новизну розуміння та пояснення сучасних неоднозначно суперечливих соціально –економічних явищ сьогодення.

Нагадаємо, що меркантилісти досліджуючи сферу обігу під капіталом розуміли авансовані в торгівлю гроші. Фізіократи досліджуючи джерело виникнення багатства, а саме сферу виробництва капітал пов'язували з різними засобами виробництва, поділяючи його на основний і оборотний. Класики політичної економії, зокрема А.Сміт під капіталом розумів запаси продуктів, матеріалів та знарядь, від яких власники очікують отримати дохід. [2, с.311]

Заслуговує особливої уваги думка нашого всесвітньо відомого вченого І.В. Вернадського стосовно визначення сутності капіталу, а саме що: капіталом називається будь-яка цінність, що зберігається для подальшого виробництва та для створення інших цінностей; звідси випливає, що капітал утворюється збереженням праці: а тому його можна називати накопиченою працею [3, с.145].

З точки розгляду різноманітних сучасних трактувань капіталу його форм, типів важливою є думка Вернадського про те, що: «кожний капітал, що входить у виробництво, може бути або матеріальним, або нематеріальним, тобто складатися з матеріальної або нематеріальної накопиченої праці. [3, с. 149]. В цьому плані далекоглядним є і інший його вислів: «Крім застосування капіталів на спеціальне виробництво, дуже важливу роль відіграє застосування їх для здобуття знань, придбання неречового капіталу: подібного роду придбання не речового капіталу звичайно випускається з уваги при обговоренні економічних питань, між тим як витрати на здобуття знань становлять головну і першу умову подальшого розвитку країни; без знань не можливе ніяке виробництво, й навіть споживання потребує відомої сукупності знань. [3, с. 262]. Значний внесок в дослідження економічної природи та сутності капіталу, як відомо, зробив К.Маркс. Під капіталом він розумів не річ, а певне, суспільне, притаманне певній історичній формaciї виробничe відношення, що представлена в ній і придає їй специфічний суспільний характер, внаслідок чого категорія капіталу з суто економічної перетворюється в соціально-класову за джерелом створення додаткової вартості. [4, с. 32, 380] Формування неокласичного напрямку в економічній науці пов'язане з технічним розумінням сутності капіталу, зводячи його до технічного фактору виробництва. Розглядаючи прибуток як граничний продукт капіталу що створюється капіталістом на зразок, як заробітна плата в якості граничного продукту створюється працею робітника неокласики обґруntовували справедливість розподілу створованого продукту між працею та капіталом. На думку Дж. Робінсона капітал на відміну від праці та землі як факторів виробництва, не можна

звести до фізично однорідного явища, незалежно від відносних цін і розподілу з врахуванням відносин і інститутів, що склалися. Враховуючи те, що капітал постійно знаходиться в русі, послідовно переходячи з однієї форми в іншу, тому його вартість визначити точно неможливо. Таким чином під сумнів було поставлено положення неокласиків, щодо справедливості розподілу створеного продукту на основі класичної теорії факторів виробництва. [5, с.100-104].

Поряд з визначенням капіталу як вартості яка приносить додаткову вартість (самозростаюча вартість) сьогодні частіше використовуються некласові визначення капіталу як створених людьми ресурсів довгострокового користування, що використовуються для виробництва товарів та послуг або як актив, що здатний приносити доход.

В концепціях різних наукових напрямків та шкіл все частіше використовується поняття капітал як певний ресурс, що приймає участь в економічних процесах та приносить його власнику доход.

Дослідники форм капіталу звертають увагу на їх здатність інтегруватися, переплітатися існувати та відтворюватися в різних послідовностях та залежностях. З теоретичної, загально цивілізаційної точки зору усі форми капіталу рівнозначні, хоча в конкретний час і конкретному місці їхня ліквідність, здатність обмінюватися на потрібні речі різна, що і дає підстави говорити про певну пріоритетність. Розглядаючи різні прояви сучасних форм капіталу, необхідно пам'ятати, що вони, так чи по іншому пов'язані з товарно-грошовими відносинами, з відносинами власності на певні фактори виробництва його результати і зміною суб'єкта власності. За межами суспільного виробництва не існує капіталу ні як явища, ні як поняття, так як він є породженням суспільних відносин, що складаються, відтворюються в процесі товарного виробництва. Теоретичною основою управління відтворювальною функцією капіталу в постіндустріальну епоху порівняно з індустріальною є концепції грошових потоків, фінансового важеля і людського капіталу. Головним фактором відтворювальних процесів в соціально-економічних системах є людина яка за допомогою використання фінансових ресурсів може забезпечити ефективне функціонування виробничих функцій суб'єктів господарювання.

У фаховій літературі констатується факт надзвичайної складності завдання оцінки людського капіталу. Його можна розглядати як якість життя, обсяг інвестицій, здатність до інноваційної діяльності, обсяг доходів людини тощо. Не викликає заперечення той факт, що загалом витрати на освіту сприяють формуванню висококваліфікованих фахівців, праця яких найбільше впливає на економічний розвиток як окремих суб'єктів так і економіки в цілому. Витрати на охорону здоров'я сприяють скороченню захворювань та смертності, продовженню працездатності людей. Капіталовкладення в культуру знижують рівень криміналізації суспільства, підвищують творчий потенціал, формують моральні цінності людини, що в кінцевому підсумку відображається на ефективності економіки.[6, с.41-42.]

Не зайвим буде ознайомитися і з думкою американського дослідника Фітц-енца Як, який в книзі «Рентабельность инвестиций в персонал: измерение экономической ценности персонала», зазначає про необхідність визнання наявності двох аспектів виміру вартості людей, а саме економічного і духовного. Підкресливши духовну цінність людини як вкрай важливу головну увагу зосередив на економічному боці цього питання. На його думку усі виміри вкладу вартості насправді є виміром вартості людей як економічних одиниць і духовних істот. Лише люди виробляють вартість шляхом використання своїх успадкованих якостей і придбаних вмінь і здібностей до виробництва благ.

Привертає увагу не традиційна думка, зауваження вченого, «Ми повинні заперечити тим, хто говорить, що інвестований капітал значно визначає продуктивність людей. В абсолютному смислі це не правильно. Якщо ви дасте мені суперкомп'ютер який коштує величезні гроші, я зможу вирішувати складні математичні рівняння швидше, ніж використовуючи свій невеликий портативний комп'ютер. Але, чи зможу я зробити це так швидко, як професор математики якщо ми будемо використовувати однакове обладнання? Зрозуміло ні! Це і є людський левередж».

Перші спроби оцінити якості людського характеру виявилися вкрай невдалими – були використані ті методи, що і для виміру виробничих процесів. Це спрацювало у випадку рутинних адміністративних задач, але не підійшло до оцінки професійної діяльності, яка надто різноманітна, і її результати частіше є якісними, ніж кількісними. Необхідно знайти методи для виміру інтелектуальної роботи [7, с.25-27, 206].

Грішнова О.А. визначає людський капітал як економічну категорію, що характеризує сукупність сформульованих і розвинутих унаслідок інвестицій продуктивних здібностей, особистісних рис і мотивацій індивідів, що перебувають у їхній власності, використовуються в економічній діяльності, сприяють зростанню продуктивності праці і завдяки цьому впливають на зростання доходів свого власника і національного доходу. [8, с.16-17].

Поряд з людським капіталом використовується подібне за змістом і поняття інтелектуальний капітал під яким вітчизняні вчені розуміють знання, інформацію, навички, майстерність тощо, які в процесі їх використання створюють матеріальний і/або нематеріальний зиск. При цьому підкреслюють, що основною компонентою інтелектуального капіталу є знання, а інші похідними від них. Л.Едвінссон і М. Мелоун виділяють дві складові інтелектуального капіталу, а саме людський і структурний. Під людським розуміють сукупність знань, практичних навичок і творчих здібностей працівників компанії, що використовуються для виконання поточних завдань, а під структурним – патенти, комп'ютерні програми, електронні мережі та інші фактори що забезпечують продуктивну працю персоналу. [9, с.128]

Російські вчені також по різному визначають інтелектуальний капітал, наприклад:

- як освіта, культура, міра володіння науковими знаннями та інформацією [10, с.204];

- як вартість інтелектуальних активів, які відчужуються та не відчужуються, що використовують в господарській діяльності юридичні особи [11, с.28];

- як самостійний економічний ресурс, створений внаслідок виробничої інтелектуальної діяльності, і як ресурс, що в різних ситуаціях може розглядатися як капітал, як праця і як підприємницька здібність, тобто як складова частина кожного виду ресурсів. [12, с.141]

Однією з найголовніших закономірностей розвитку різних виробництв у постіндустріальну епоху є зростання в них інформаційних елементів. Всезростаюча інформатизація економіки трансформує форми прояву капіталу та механізм їх функціонування.

Концепції інформаційного капіталу безпосередньо пов'язані з теоріями інформаційного суспільства», «суспільства знань». Зв'язок між інформацією і знаннями проявляється в процесі прийняття рішень та відповідних дій, тобто інформація стає знанням, якщо вона була використана суб'єктом, який нею володіє в будь-якій формі.

Один з теоретиків постіндустріального суспільства Д. Белл під знаннями розумів систему фактів і думок, як аргументованих тверджень або експериментальних результатів, які можуть бути передані іншим людям з використанням засобів зв'язку [13, с.235]

Для позначення майбутнього суспільства вчений спочатку використовував термін «постіндустріальне», а з часом «інформаційне суспільство», підкреслюючи вирішальне значення для економічного та соціального життя способів виробництва знань, а також для характеру трудової діяльності людини революції, що розгортається в організації та обробці інформації і знань, в якій центральну роль відіграє комп'ютер. [14, с. 330].

Інший відомий вчений-соціолог - Кастельєс М., досліджуючи особливості зародження інформаційного суспільства, пов'язує його виникнення з такими процесами як революція інформаційних технологій, кризою капіталізму, розквітом культурних соціальних рухів, зокрема боротьби за права людини, захист навколишнього середовища. Саме взаємодія цих процесів на думку вченого привела до зміни як структури суспільства та її складових, зокрема створення нової економіки – інформаційної. [15, с. 492]

На думку російських вчених Дятлова С.А. та Селіщевої Т.А.: «...інформаційний капітал включає в себе технологічну, науково-технічну, соціально-економічну й духовну інформацію, що використовується в економічному обігу для отримання доходу. Основу інформаційного капіталу складають інформаційно-комунікаційні технології При цьому право власності на технологічну інформацію відіграє найважливішу роль в створенні конкурентної переваги». В умовах зростання інформатизації економіки, виробнича функція приймає вигляд:

$$Q = f(K, L, SI),$$

де: Q- обсяги благ, що виробляються; K- капітал (в грошовій та виробничій формах) ; L – праця (людський капітал); SI - інформаційний капітал. [16, с.139]

Розвиток теорії інформаційного капіталу, дослідники даної проблеми пов'язують з інтелектуальним капіталом та інтелектуальною власністю, які також трактуються неоднозначно. Так, різні автори під інтелектуальним капіталом розуміють:

- деяке інтегроване утворення, що складається з трьох основних частин, а саме як: людського капіталу(наявності знань та вмінь використовувати їх для задоволення потреб клієнтів); структурного капіталу (форм, методів, структур, які дозволяють ефективно здійснювати збір, тестування, організацію, фільтрацію, збереження та розподіл існуючого знання) і споживацький капітал (відносини організації зі споживачами її продукції);

- вартість відчужуваних та невідчужуваних інтелектуальних активів, які приймають участь в господарській діяльності юридичної особи;

- освіту, культуру, міру володіння науковими знаннями та інформацією;

- самостійний економічний ресурс, створений в наслідок виробничої інтелектуальної діяльності, і як ресурс, який в різних ситуаціях може розглядатися як капітал, як праця і як підприємницька здібність, тобто як складова кожного цього виду ресурсів;

- сукупність знань, досвіду, навиків, різних результатів творчої діяльності індивіда, що не відчужуються від його власника. Інтелектуальний капітал, втілений в активах, є інтелектуальною власністю (патенти, авторські права, право на дизайн, ноу-хау, товарні знаки тощо).

Важливою умовою перетворення інтелектуального капіталу в реальний економічний ресурс є наявність повноцінного інституту інтелектуальної власності. Інтелектуальний капітал втілюється в певні інформаційні продукти (ресурси), відчужувані від їх виробника та стають об'єктом купівлі-продажу. Відчуження інформаційного продукту від його виробника та використання цього продукту власником з метою отримання прибутку дає підстави говорити про існування інформаційного капіталу. Ця форма капіталу «пронизує» усі інші форми капіталу, що дає підстави говорити про зростання ролі інформаційного капіталу [16, с.139-140].

Під впливом інформатизації економіки змінюються відносини власності. Як відмічає Іноземцев В.Л., що по мірі, як засоби виробництва втрачають свій матеріальний зміст, перетворюючись в інформаційні сутності (програми, ідеї, образи), монополія панівного класу на засоби виробництва з метою забезпечення своєї економічної могутності, що існувала в індустріальну епоху, в інформаційній економіці руйнується. [17, с. 145]

Суть концепції інформаційного капіталу зводиться до того, що володіння тією чи іншою інформацією може вплинути на ринкові ціни, а відтак і на ефективність використання капіталу, тобто володіння інформацією дозволяє отримати дохід її власнику.

Американські вчені Корнер М. та Вітцель М. використовують поняття нематеріальний капітал, до складу якого відносять: капітал знань, людський і організаційний капітал. «Капітал знань» тлумачать як «знання для продажу», які

дозволяють підприємствам збільшувати вартість завдяки програмному забезпеченню, патентам торговим маркам тощо. Під людським капіталом розуміють нагромаджені людиною знання, навички та здібності, відповідно під організаційним - загальний менеджмент з придбання, створення, мотивацією, застосуванням та розповсюдженням знань всередині підприємства. Не використовуючи поняття інформаційний капітал, вчені при цьому підкреслюють все зростаючу роль поряд зі знаннями, технологіями, інформації для отримання прибутку. [18, с. 136-153]

Французький соціолог П.Бурдье проаналізувавши різні види капіталу обґрунтував необхідність виокремлення категорії "соціальний капітал" під яким розуміє сукупність наявних або потенційних ресурсів, які передбачають наявність інституціоналізованих відносин взаємного визнання. Соціальний капітал поділяється на соціальні відносини з приводу розподілу й обміну ресурсами та соціальні відносини, що характеризують якість та кількість цих ресурсів. [19, с.245]

Проблемам соціального та людського капіталу достатньо уваги приділив і Дж. Коулман, на думку якого сутність соціального капіталу можна розкрити на основі принципу раціональної та цілеспрямованої поведінки людей внаслідок чого і відбувається їх особистий розвиток та їхніх різноманітних організацій тобто соціальний капітал подібно іншим формам капіталу сприяє досягненню певних цілей. Так, він пише: «Якщо ми розпочнемо з теорії раціональної поведінки, в якій кожен актор контролює певну частину ресурсів і зацікавлений в певних ресурсах і подіях, тоді соціальний капітал є певним видом ресурсу, який доступний актору». Він визначається своїми функціями та включає в себе різні складові, що характеризуються двома загальними властивостями: по-перше, до них входять декілька соціальних структур, і по-друге, вони полегшують певні дії акторів всередині структури, чи це є індивід, чи корпорація. Подібно іншим формам капіталу, соціальний капітал – продуктивний. Він сприяє досягненню певних цілей, досягти яких за їх відсутності неможливо. Подібно фізичному і людському капіталу, соціальний капітал не підпадає під строгу дефініцію, але він може володіти специфічними властивостями в певних сферах. Ця форма капіталу має свою цінність в спрощенні певних дій, яка може виявитися непотрібною або навіть шкідливою для інших. На відміну від інших форм капіталу, соціальний капітал властивий структурі зв'язків між акторами та серед них, при цьому зазначає, що «в даній роботі приклади і області використання на яких я хочу зосередити увагу, стосуються соціального капіталу як ресурсу для людини».

Стосовно концепції людського капіталу пише: «так само, як фізичний капітал створюється змінами в матеріалах, з яких виготовляються знаряддя виробництва, удосконалюючи тим самим процес виробництва, людський капітал створюється шляхом внутрішньої трансформації самих індивідів, внаслідок їх навиків і здібностей». Це в свою чергу дає можливість ім діяти по-іншому.

Походження соціального капіталу пов'язане із змінами у відносинах між індивідами та полегшує їх діяльність. Якщо фізичний капітал повністю сприймається

візуально, тому що він втілений в очевидних матеріальних формах, тоді як людський капітал проявляється в навичках і знаннях, придбаних індивідом.

Наприклад група, всередині якої існує високий рівень довіри і згуртованості, здатна досягти більших і кращих результатів порівняно з групою, де відсутні ці якості. [20, с.122, 124, 126]

На думку інших дослідників соціальний капітал є культурним компонентом цивілізованого суспільства, "підтверджений неформальними нормами", до якого звертаються економічні агенти формуючи партнерські відносини в умовах нестабільної економіки. Відносини соціального характеру полегшують дії індивідів за рахунок формування взаємних обов'язків і очікувань, формування та впровадження соціальних норм, створення асоціацій тощо.

На думку Сікори В.Д., концепція соціального капіталу у найбільш загальній інтерпретації передбачає, що ефективний стійкий економічний розвиток країн потребує відповідних формальних і неформальних інституцій, які б наповнювали необхідним соціальним змістом макроекономічні та ринкові структури. При цьому підкреслює, що піднесення престижу парадигми про соціальний капітал з його осердям – довірою між людьми – є спробою пом'якшити диктат ринкових цінностей саме у ринковій сфері. [21, с.3]

Відносини соціального капіталу визначаються як формальними так і неформальними економічними інститутами. При цьому варто зауважити, що соціальний капітал ґрунтуються переважно на суспільних традиціях та нормах.

Аналіз літератури дозволяє зробити узагальнюючий висновок, що капітал як соціально-економічні відносини реально існує і функціонує в конкретній формі завдяки відтворенню та нагромадженню ресурсів що використовуються в процесі як матеріального так і духовного виробництва і продукт якого дозволяє задовільнити особисті потреби його власнику у продовж певного часу шляхом їх відчуження або особистого споживання.

Література:

1. Лопатинський Л. Экономико-математический словарь.- М.: 1996.
2. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов/ Классика экономической мысли: Сочинения: М., 2000.
3. Шторх Г. Курс политической экономики или изложение начал, обслуживающих народное благодеяньство: пер. с фрн. с биографическим очерком автора / под ред. и с заметками И.В.Вернадский – СпБ, 1881 с.
4. Маркс К. Капитал: Критика политической экономии: В 3т. – М. Т.2 с.32, 380.
5. Дж. Робінсон Теория капитала и экономического роста/ Под ред. Дзарасова С. –М. 2004.
6. Кетова К.В., Русяк И.Г. Учет человеческого капитала при моделировании экономической системы региона// Вестник Московского университета. Серия 6. Экономика. 2008, № 3.

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 22

7. Фитц-енц Як. Рентабельность инвестиций в персонал: измерение экономической ценности персонала/ Пер с англ. М. 2009 320с.
8. Грішнова О.А. Людський капітал: формування в системі освіти і професійної підготовки. – К. 2001 .
9. Кондрашова-Діденко В.І., Діденко Л.В. Економіко-філософський вимір інтелектуального капітулу // Теоретичні та прикладні питання економіки. Вип.. 16 –К. 2008.
10. Медведев В.А. Перед вызовом постиндустриализма. Взгляд на прошлое, настоящее и будущее экономики России – М. 2003.
11. Степанова Т.Е. Экономика знаний: методологический аспект –Саратов, 2004.
12. Кушнирова И.Р. Макроэкономическое развитие: тенденции и перспективы. –М. Наука 2005.
13. Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования / Дэниел Белл. – М. Academica, 1999.
14. Белл Д. Социальные рамки информационного общества / Дэниел Белл // Новая технократическая волна на Западе / под ред. П.С. Гуревича – М. Прогресс, 1986.
15. Кастельс М. Информационная эпоха. Экономика, общество и культура / Мануэль Кастельс; пер. с англ. под науч. ред. О.И. Шкарата – М.: ГУВШЭ, 2000.
16. С.А. Дятлов, Т.А. Селищева Трансформация форм капитала в условиях роста информатизации экономики// Научные труды ДонНТУ. Серия: экономическая. Выпуск 103 -1. Донецк 2006.
17. Иноземцев В.Л. Современное постиндустриальное общество: природа, противоречия, перспективы. –М. 2000.
18. Корнер М. Витцель М. Виртуальные организации. Новые формы ведения бизнеса в XXI веке/ пер. с англ. - М. 2005.
19. Bourdieu P. The forms of capital// Hanbook of Theory and Research for the Sociology of Education – N.Y., 1985.
20. Дж. Коулман Капитал социальный и человеческий // Общественные науки и современность –2001 № 3.
21. Сікора В.Д. Напрями еволюції українського розвитку в процесі становлення "Нового консенсусу" і теорії про "Соціальний капітал" // Актуальні проблеми економіки 2001 №11-12.

ОСОБЛИВОСТІ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В КОРПОРАТИВНОМУ СЕКТОРІ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Розглянуто основні аспекти державного регулювання інвестиційної діяльності в корпоративному секторі національної економіки. Увагу зосереджено на основних проблемах залучення інвестицій у вітчизняний корпоративний сектор та економіку країни в цілому. Визначені основні державні заходи, спрямовані на активізацію інвестиційних процесів у корпоративному секторі економіки України.

In article it is considered the basic aspects of state regulation of investment activity in corporate sector of national economy. The attention is focused to the basic problems of attraction of investments into domestic corporate sector and a national economy as a whole. The basic state measures directed on activization of investment processes in corporate sector of economy of Ukraine are defined.

Ключові слова: інвестиції, інвестиційна діяльність, інвестиційні процеси, інвестиційний клімат, інвестиційна політика, акціонерне товариство, корпоративний сектор, державне регулювання, національна економіка.

Key words: investments, investment activity, investment processes, investment climate, investment policy, joint-stock company, corporate sector, state regulation, national economy.

В умовах формування ефективної соціально орієнтованої національної економіки першочергового значення набуває завдання регулювання інвестиційної діяльності в корпоративному секторі економіки, оскільки це пов'язано з удосконаленням механізму залучення інвестицій.

Відомо, що фінансовий стан багатьох підприємств корпоративного сектору економіки достатньо складний. Головні причини цього – застаріле устаткування та технології в найважливіших галузях промисловості, нерозвиненість фондового ринку, недостатня ефективність державної бюджетної, податкової та кредитної політики в інвестиційній сфері, відсутність механізму залучення інвестицій у процесі корпоратизації та приватизації і, як наслідок, складності із залученням інвестицій у постприватизаційний період. Проте саме у корпоративному секторі економіки формуються основні інвестиційні джерела розвитку виробництва та фінансові ресурси держави. Тому питання пов'язані з регулюванням інвестиційної діяльності, перш за все в цьому секторі національної економіки, набувають не лише актуальності, але й вимагають ґрунтовного аналізу.

Вагомий внесок у розробку теоретичних та прикладних зasad у сфері інвестиційної діяльності внесли такі вітчизняні та зарубіжні науковці: І. Бланк, Е. Брейлі, Ю. Брігем, В. Геєць, І. Лукінов, А. Пересада, Л. Нейкова, Д. Баюра та інші. Незважаючи на існуючі наукові дослідження, проблеми залучення інвестицій

вітчизняними акціонерними товариствами прогресують разом із розвитком корпоративного сектору, залишаються актуальними та потребують подальших досліджень. Зокрема, питання пов'язані з державним регулюванням інвестиційної діяльності в корпоративному секторі національної економіки лишаються недостатньо вивченими.

Метою даної статті є дослідження особливостей державного регулювання інвестиційної діяльності у вітчизняному корпоративному секторі економіки та визначення основних заходів її активізації.

Відомо, що корпоративний сектор, створений шляхом корпоратизації та приватизації державного майна, посідає найвагоміше місце в українській економіці. На його частку припадає майже 75% ВВП і 60% промисловово-виробничого потенціалу. Значну питому вагу корпоративного сектора становлять акціонерні товариства. За офіційними даними, станом на 2008 рік, кількість акціонерних товариств (АТ) в Україні становить близько 32 тис., з них 11 тис. – відкриті (ВАТ) і майже 21 тис. – закриті (ЗАТ) [3]. Однак, за роки реформ в Україні так і не створено необхідних передумов, які сприяли б утвердженню ефективних механізмів регулювання інвестиційної діяльності в корпоративному секторі економіки. Поряд з цим залишається низькою прозорістю акціонерних товариств, глибока тінізація їхньої діяльності, правова незахищеність корпоративних прав акціонерів тощо. Ці та інші чинники переконливо свідчать про необхідність трансформації системи державного регулювання в Україні, зокрема задля активізації інвестиційних процесів у корпоративному секторі та економіці нашої країни в цілому.

Слід зазначити, що теоретична й практична цінність систем державного регулювання, апробованих у країнах із ринковою економікою, є для України дуже важливою. Однак перехідний характер української економіки має свої специфічні особливості, які роблять неможливим наслідування досвіду становлення ринкових відносин у розвинених країнах світу й подолання негативних наслідків кризових явищ. В умовах реформування економіки в Україні мають бути розроблені свої власні механізми державного регулювання інвестиційних процесів.

Сьогодні першочерговими завданнями для України є стабілізація економіки країни і поступовий вихід з фінансової кризи, а для цього, як нам відомо, необхідно залучати іноземних інвесторів. Це, у свою чергу потребує пожвавлення інвестиційної активності на внутрішньому ринку та дієвого державного регулювання інвестиційної діяльності, що ґрунтуються на принципах взаємної відповідальності інвестора і держави.

Зауважимо, що загалом державне регулювання інвестиційної діяльності включає: пряме управління інвестиціями; регулювання умов інвестиційної діяльності (опосередковане управління) та контроль за законністю здійснення інвестиційної діяльності всіма учасниками та інвесторами [2, с.118].

У свою чергу, пряме управління інвестиціями, яке здійснюється центральними та місцевими органами державної влади, передбачає:

• прогнозування, планування та програмування розвитку національної економіки, її окремих елементів;

- формування бюджету, передбачення у ньому обсягів державного фінансування;

- планування централізованих державних засобів;

- розміщення держконтрактів і контроль за їх виконанням;

• визначення умов реалізації інвестиційних проектів та їхню експертизу;

• проведення інвестиційної діяльності (інвестування бюджетних, позабюджетних та інших коштів, призначених для цих цілей) [2, с.119].

Державне регулювання умов інвестиційної діяльності здійснюється шляхом прямого (адміністративно-правового) та непрямого втручання в інвестиційну діяльність. Відповідно до цього, виділяють прямі та непрямі форми державного регулювання інвестиційної діяльності. До прямих відносять:

• прийняття законів та інших нормативних актів, що регулюють інвестиційну діяльність;

• надання фінансової допомоги у вигляді дотацій, субсидій, субвенцій, бюджетних позик на розвиток окремих регіонів, галузей та виробництв за їх пріоритетністю;

- встановлення державних норм та стандартів;

- встановлення антимонопольних заходів;

- регулювання участі інвестора у приватизації власності;

• проведення обов'язкової державної експертизи інвестиційних програм та проектів;

- забезпечення захисту інвестицій тощо.

До непрямих форм державного регулювання інвестиційної діяльності відносять: бюджетно-податкову, грошово-кредитну, амортизаційну, інноваційну політику, регулювання фондового ринку, політику заохочення іноземних інвестицій тощо [2, с.119].

У цьому контексті автор визначає механізм регулювання інвестиційної діяльності, що реалізується через бюджетну, інвестиційну, податкову, амортизаційну та інноваційну політику держави. Однак вважає, що для створення привабливого інвестиційного клімату необхідно комплексно задіяти державні механізми регулювання всіх вищевказаних видів політики, вдосконалюючи регулювання в кожній із цих сфер.

Як бачимо, одним із першочергових завдань державного управління на даному етапі є поліпшення і стабілізація інвестиційного клімату як країни в цілому, так і окремих регіонів. Світовий досвід показує, що країни з перехідною економікою не в змозі вийти із фінансової кризи без залучення та ефективного використання іноземних інвестицій.

Автор вважає, що проблема залучення іноземних інвестицій до економіки України не повинна залишатися поза увагою державної політики. Поряд з цим, по відношенню до вітчизняних інвесторів державна політика повинна будуватись на умовах постійного контролю і сприянню у підвищенні їх інвестиційної активності та забезпеченням надійної гарантії захисту вкладених інвестиційних коштів.

Варто зазначити, що при виваженому використанні іноземних інвестицій вони мають позитивний вплив на розвиток економіки держави, яка ними користується. Проте, державі задля забезпечення стабільності розвитку національної економіки, необхідно досягти оптимального співвідношення внутрішніх і зовнішніх джерел запозичень фінансових ресурсів, які використовують підприємства.

Більшість акціонерних товариств України сьогодні переважно покладаються на власні джерела фінансування інвестиційних програм за рахунок прибутку. При цьому компанії не можуть використати також внутрішні джерела фінансування, оскільки близько 40% підприємств, за даними Держкомстату, в минулому році були збитковими, а велика кількість акціонерних товариств мала дуже низькі показники прибутку [3]. Тож другим джерелом фінансування є кредити банків і позики фінансових установ. Останнім часом такі джерела фінансування інвестицій мають тенденцію до зростання.

В цілому, підприємствами та організаціями усіх форм власності у І півріччі 2009 року за рахунок усіх джерел фінансування вкладено 66,0 млрд. грн. капітальних інвестицій. У їх структурі частка інвестицій у матеріальні активи склала 97,1%. Інвестиції в основний капітал (капітальне будівництво та придбання машин і обладнання) становили 82,0% від загального обсягу капітальних інвестицій. На поліпшення стану об'єктів (капітальний ремонт, модифікація, модернізація) направлено 9,0% загального обсягу капітальних інвестицій, на придбання та створення інших необоротних матеріальних активів – 2,8%, в нематеріальні активи – 2,8%, на інші – 0,5% [3].

Що ж стосується практики залучення іноземних інвестицій до економіки України, то на жаль, вона поки що не набула значного поширення. Це пояснюється перш за все недовірою з боку інвесторів, яка викликана закритістю достовірної інформації про діяльність компаній, і низьким ступенем захищеності прав зовнішніх інвесторів. Однак, це не вичерпний перелік проблем залучення зовнішніх інвестицій.

Вивчення переваг і недоліків існуючих форм залучення іноземних інвестицій показує, що найбільш прийнятними можна вважати прямі інвестиції, тому що вони характеризуються наявністю довгострокових інтересів інвестора в економіці країни, що приймає, і зумовлюють більшу вигоду порівняно із зовнішніми позиками.

Тож, Україні вкрай необхідно стимулювати процес залучення подібних інвестицій в економіку. Під стимулюванням прямих іноземних інвестицій (ПІІ) у широкому значенні слова ми розуміємо процес створення максимально сприятливих умов, гарантій і стимулів для їх широкого залучення в економіку країни.

Загалом, до основних шляхів залучення інвестицій відносяться: підвищення рентабельності підприємств і можливостей самофінансування; випуск цінних паперів під конкретні проекти для широкого залучення коштів підприємств та населення;

розширення іпотечного кредитування; залучення коштів позабюджетних та інноваційних фондів, страхових компаній, комерційних банків, внутрішніх інвестиційних позик; залучення коштів громадян; детінізація капіталу; репатріація капіталів (стимулювання повернення з-за кордону українського капіталу); використання іноземних інвестицій, кредитних ліній та кредитів міжнародних фінансових організацій тощо [2, с.122].

Проте варто зауважити, що позиція більшості іноземних інвесторів зводиться до того, що Україна надто нестабільна, щоб у неї вкладати великі кошти. Тому необхідно проаналізувати проблеми залучення прямих іноземних інвестицій до економіки України.

Однією з найважливіших перешкод є недосконале державне регулювання інвестиційної діяльності. Наступні місця посідають нечітка правова система, мінливість економічного середовища та корупція в країні.

Серед перешкод існує також проблема із встановленням чітких прав власності, низький рівень доходів громадян і інші.

Останні позиції в рейтингу основних перешкод на шляху прямих іноземних інвестицій займають мінливість політичного середовища, відсутність інфраструктури і проблеми з виходом на внутрішній та зовнішній ринки, загалом трактовані як другорядні проблеми.

Крім перелічених перешкод, суттєву роль відіграють такі проблеми, як невідповідність між рівнем інвестиційних ризиків і прибутковості інвестицій та надмірний для легального бізнесу фіскальний тиск тощо. Так, за даними доповіді Світового банку і аудиторської компанії «PriceWaterhouseCoopers» про стан податкових систем 178 країн світу в 2007 році, Україна посіла 177-ме місце. Нижче за Україну розташована тільки Білорусь [4].

Згідно з оцінкою експертів Європейського центру досліджень підприємницький ризик інвестицій в Україну становить 80%, що зумовлює незначний приток ПІІ.

Водночас, незважаючи на труднощі, з якими зустрічаються іноземні інвестори, вони приходять на український ринок, пристосовуючись до існуючих умов. Про це свідчить щорічне зростання ПІІ в Україну. Так, за попередніми даними, станом на 1 січня 2007 р. в українську економіку було залучено близько 12 млрд. дол. США прямих іноземних інвестицій (ПІІ) [3].

При цьому близько 80% прямих інвестицій в Україну припадає на країни ЄС, найсуттєвіші з них, розміром більше 1 млрд. дол. США в 2008 році Україна отримала від Кіпру (7,7), Німеччини (6,4), Нідерландів (3,2), Сполученого Королівства (2,3), Швеції (1,3) та Франції (1,2).

Проте, залучений в Україну обсяг ПІІ в декілька разів менший, ніж його можна отримати виходячи з економічного потенціалу країни, і, безперечно, значно менший за необхідний. Так, наприклад, Світовий банк оцінює потреби України в інвестиціях більш ніж 100 млрд. дол. США.

Попри зазначені факти, на наш погляд позитивним є те, що експерти ООН віднесли Україну до двадцятки найбільш привабливих країн для ПІІ. Наша держава посіла 18-те місце в рейтингу найпривабливіших країн світу в період 2007-2009 років. Варто зазначити, що до першої трійки найпривабливіших країн увійшли: Китай, Індія, США, а завершили рейтингову двадцятку такі три країни, як Україна, Японія та Канада [5].

Крім того, чим менше імідж країни відповідає очікуванням інвестора, тим нижче оцінюється інвестиційний клімат і тим на більші поступки і пільги повинна йти держава для залучення капіталів. І навпаки, поліпшення інвестиційного клімату дає змогу державі послідовно знижувати пільги, вирівнюючи їх до міжнародних стандартів, і створювати конкурентний інвестиційний ринок. Така привабливість є ключовою умовою залучення зовнішніх інвестицій в економіку держави, регіону чи галузі окремого підприємства.

Для створення передумов поліпшення інвестиційного клімату в Україні необхідно забезпечити: стабільність законодавчої й політичної систем, сприятливий клімат для вкладення капіталів в українську економіку з визначенням пільг в оподаткуванні відповідно до наявного міжнародного досвіду, зменшення корумпованості в державі, наявність необхідних фінансових і юридичних гарантій іноземному капіталу.

На завершення, згадаємо основні документи, які регламентують та сприяють розвитку інвестиційної діяльності в українській економіці. До них належать Указ Президента України «Про заходи щодо поліпшення інвестиційного клімату в Україні», «Програма розвитку інвестиційної діяльності України на 2002-2010 роки». Крім цих основних документів існує низка інших програмних документів, згідно яких передбачається комплекс заходів щодо подальшого поліпшення інвестиційного клімату в державі із врахуванням особливостей розвитку країни в цілому. Також, на наш погляд, прийняття Закону України «Про АТ» удосконалить правові засади діяльності АТ та підвищить рівень захисту прав акціонерів і інвесторів. Це в свою чергу дозволить поліпшити інвестиційний клімат у нашій країні та започаткувати додаткові інвестиції, у тому числі й іноземні, що сприятиме розвитку економіки України.

Таким чином, крім основних заходів щодо формування позитивного іміджу країни у інвестиційних питаннях, державі необхідно вжити ряд кардинальних заходів, а саме:

1) внести зміни та доповнення в нормативно-правові акти та їх проекти у сфері регулювання інвестиційної діяльності;

2) створити сприятливий інвестиційний клімат для власних та іноземних інвесторів (ефективна бюджетно-податкова, облікова, кредитно-грошова, зовнішньоекономічна, амортизаційна політика);

3) сформувати податкову систему, сприятливу для інвестиційної діяльності суб'єктів господарювання;

4) розвивати інвестиційний ринок і заохочувати конкуренцію;

5) розширити джерела фінансування інвестицій (способи їх залучення).

Вище зазначені державні заходи, звичайно, не можуть вирішувати всіх проблем

щодо залучення інвестицій у вітчизняну економіку, але їх запровадження дозволить суттєво поліпшити інвестиційний клімат в корпоративному секторі економіки зокрема і позитивно вплине на економічний розвиток держави в цілому.

Література:

1. Баюра Д.О. Корпоративне управління як фактор пожвавлення інвестиційного процесу в корпораціях // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. – Вип. 75-76, 2005. – С. 26-29.
2. Дідківська Л.І., Головко Л.С. Державне регулювання економіки: Навч. посіб. – К.: Знання-Прес, 2002. – 214 с.
3. Офіційний сайт Держкомстату України – <http://www.ukrstat.gov.ua>
4. Світовий банк: українська податкова система – серед найгірших у світі 2007 рік // <http://vkurse.ua/ua/economics/ukrainskaya-nalogovaya-sistema.html>
5. World Investment Prospects Survey 2007-2009 / New York and Geneva: United Nations. – 2007. – Р. 29.

ФОРМИ СТРАХОВОГО ЗАХИСТУ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

У статті розглядається економічна сутність страхового захисту підприємств. Наводиться класифікація ризиків підприємницької діяльності. Досліджуються форми страхового захисту суб'єктів господарювання на основі управління підприємницьким ризиком.

Economic nature of enterprise insurance defence is observed in this article. The classification of enterprise risks is given here. The forms of insurance defence of economic agents, which are based on managing the enterprise risks are investigated in the article.

Ключові слова: страховий захист, підприємницький ризик, управління підприємницьким ризиком, самострахування, самофінансування, страхування.

Key words: insurance defence, enterprise risk, enterprise risk-managing, self-insurance, self-financing, insurance.

Сучасне виробництво в цілому, і особливо кожне господарське формування, а також життедіяльність практичноожної людини об'єктивно мають ризиковий характер, що породжує систему відносин між людьми з метою попередження, подолання, зменшення руйнівних наслідків стихійного лиха та нещасних випадків. Зростання ризику в усіх сферах людського життя та господарської діяльності зумовлює необхідність захисту громадян від можливих втрат.

Страховий захист дозволяє оптимізувати ресурси, які спрямовуються на організацію економічної безпеки фізичних та юридичних осіб. Завдяки чому можна досягти раціональної структури коштів, які спрямовуються на запобігання наслідків стихії чи інших чинників, що перешкоджають діяльності. Це відіграє значну роль у ринковій економіці, надає впевненості в розвитку бізнесу.

На сучасному етапі виникла потреба наукового обґрунтування ролі страхового захисту господарств аграрного сектору в їх економічній стабілізації та розвитку, визначення стратегій і механізмів раціонального формування, розподілу страхових та інших резервних фондів як визначальної передумови упередження та відшкодування збитків, спричинених ризиковими обставинами.

Окрім теоретичні та практичні аспекти досліджуваної проблеми висвітлено в працях вітчизняних та зарубіжних учених. Так, зокрема, питанням теорії і практики ризик-менеджменту та страхування присвятили свої праці українські вчені: В. Базилевич, В. Вітлінський, К. Воблий, Н. Внукова, В. Грушко, М. Дем'яненко, М. Клапків, О. Кашенко, А. Криворучко, С. Навроцький, С. Наконечний, С. Осадець, Д. Полозенко, О. Теребус, Я. Шумелда, К. Якуненко, О. Ястремський, а також зарубіжні автори: І. Балабанов, Д. Баббела, А. Вільямс, В. Гроуз, М. Галагуза, В. Глушенко, Д. Діксон, К. Ерроу, Ю. Журавльов, Л. Лігоненко, Л. Нікітенков, К. Пфайффер, В. Смирнов, К. Турбіна, Я. Хеймес, В. Шахов, Р. Юлдашев.

Метою статті є обґрунтування теоретико – методичних положень і опрацювання практичних рекомендацій щодо формування ефективного організаційно-економічного механізму страхового захисту підприємств. Реалізація поставленої мети зумовила послідовне розв'язання таких завдань:

•уточнити сутність таких ключових понять, як: "підприємницький ризик", "страховий захист";

•дослідити теоретичні засади управління і фінансування підприємницьких ризиків.

•сформулювати форми страхового захисту підприємницької діяльності.

Т. Каспіна вважає, що страховий захист – це усвідомлена потреба фізичних та юридичних осіб у створенні спеціальних страхових фондів для відновлення майна, здоров'я, працездатності та особистих доходів як самих учасників створення цих фондів, так і третіх осіб. (1, стр.4).

Автори – В. Шахов (7, стр. 170) і С. Ковшарь (2, стр.4) – дають наступне визначення страхового захисту: страховий захист в широкому розумінні – це економічна категорія, яка відображає сукупність розподільчих та перерозподільних відносин, які пов'язані з подоланням та відшкодуванням збитків, які наносяться матеріальному виробництву та життєвому рівню населенню певними ризиками. У вузькому ж розумінні, страховий захист – це сукупність перерозподільних відносин з приводу подолання або відшкодування збитків, які наносяться певним суб'єктам господарювання.

Сутність страхового захисту полягає в нагромадженні й витрачанні грошових та інших ресурсів для здійснення заходів з попередження, подолання або зменшення негативного впливу ризиків і відшкодування пов'язаних з ними втрат.

Тобто, з даних визначень категорії «страховий захист» можна сказати, що страховий захист є певною сукупністю превентивних заходів, які спрямовані на стабілізацію виробничої діяльності підприємства. А з чого ж складається дана категорія? Для відповіді на це запитання необхідно визначити форми страхового захисту.

Страховий захист як економічна категорія характерна для всіх суспільно-економічних формаций. Він пов'язаний з «вічною» категорією випадку, з ризиковим характером суспільного виробництва, з дією протиріччя між суспільним виробництвом і руйнівними силами природи. Хоча суспільство по мірі розвитку продуктивних сил використовує досягнення науки і техніки для попередження впливу стихії на виробництво матеріальних благ або локалізації цього впливу, непереборні стихійні сили, пожежі, вибухи, транспортні та дорожні катастрофи, хвороби і смерть людей у працездатному віці, а також інші надзвичайні події завдають збитків народному господарству і життєвому рівню людей. Тобто, в основі кожної форми страхового захисту лежить певний ризик, на подолання наслідків якого і використовується страховий захист. Проаналізувавши види ризиків з якими стикається суб'єкт господарювання, можна виокремити форми страхового захисту підприємства.

Підприємницький ризик можна охарактеризувати як небезпеку потенційно можливої, ймовірної втрати ресурсів чи недоодержання доходів у порівнянні з їх очікуваною величиною, орієнтованою на раціональне використання ресурсів.

У літературі існує багато класифікацій підприємницьких ризиків. Складність класифікації підприємницьких ризиків полягає в їх різноманітності. Так, існують визначені види ризиків, починаючи від пожеж, стихійного лиха і аж до змін у законодавстві, яке регулює підприємницьку діяльність. Поряд з цим, економічний і політичний розвиток держави породжує нові види ризику.

Існує декілька підходів до класифікації ризиків суб'єктів господарювання. Так, Й. Шумпетер виділяє два види підприємницького ризику:

- ризик, пов'язаний з можливим технічним провалом виробництва, сюди ж відноситься також небезпека втрати благ, породжена стихійними лихами;
- ризик, зумовлений відсутністю комерційного успіху.

Інші вчені-економісти розрізняють вже три види ділового ризику: інфляційний, фінансовий, операційний.

Однак, зазначені вище класифікації ризиків недостатньо відображають їх розмаїття. Найбільш повною і обґрунтованою є класифікація ризиків в підприємницькій діяльності, яка подається вченим Н.Машиною (рис.1.).

З наведеної вище класифікації бачимо, що не з усіма ризиками (природні, екологічні, політичні, інфляційні, дефляційні ризики) підприємство має змогу впоратися, тобто забезпечити достатню кількість фінансових коштів на покриття збитків, завданих даними ризиками. Це ризики пов'язані зі змінами у зовнішньому середовищі, тобто зовнішні ризики, на які діяльність підприємства не може впливати. Інші ж ризики появляються в залежності від характеру діяльності підприємства. Їх можна уникнути якщо проводити неризикову, помірну фінансову політику на підприємстві. Але, як відомо, без ризику не буде великого прибутку. Якщо ж іти на ризик, то необхідно вміти ним управляти та володіти засобами для фінансування втрат, яких він може завдати. Розглянемо ці методи.

Як правило, методи фінансування ризику на підприємстві поділяють на такі:[4]

- нестрахові методи передачі ризику;
- самострахування;
- страхування.

Методи першої групи — це діяльність суб'єкта господарювання щодо передачі ризику третій особі. Як правило, це обумовлюється у контрактній угоді, яка передає або діяльність, пов'язану з ризиком, або фінансову відповідальність за втрати, пов'язані з цим ризиком. Така передача ризику широко практикується окремими підприємствами споживчої кооперації (підприємствами оптової торгівлі, заготівельними підприємствами, організаціями, які займаються зовнішньоекономічною діяльністю). Так, передача фінансової відповідальності є стандартною умовою контракту в таких сферах діяльності, як продаж продукції, сервісне обслуговування, перевезення продукції і товарів, оренда та найма приміщенъ.

Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 22

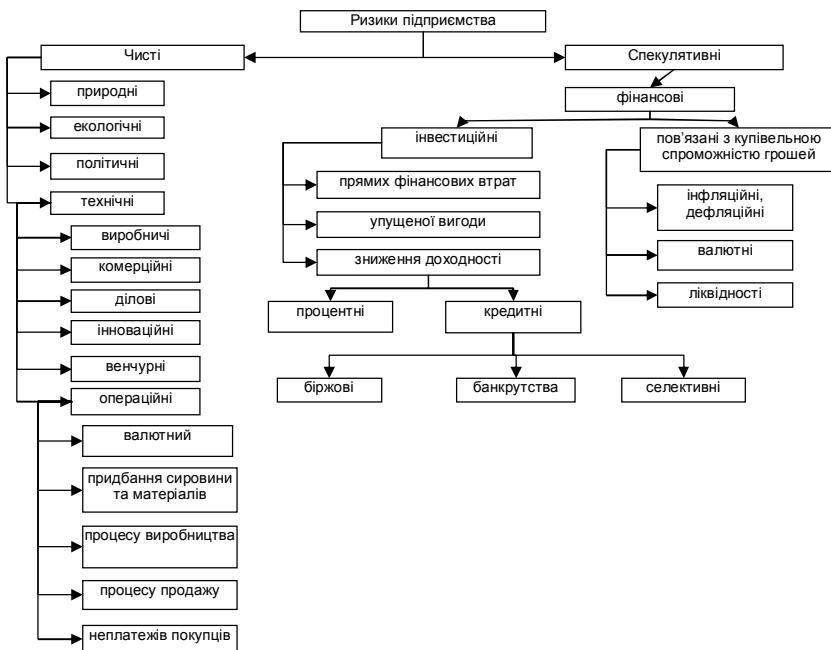


Рис 1. Класифікація ризиків підприємницької діяльності.[3, с.165]

Методи другої групи — це діяльність, пов’язана з перебиранням на себе ліквідації фінансових наслідків несприятливих подій і компенсації за рахунок власних засобів, тобто за рахунок створення фондів самострахування або самофінансування. Підприємство може прийняти рішення зберегти ризик втрат, коли страхування виявляється не найкращим методом фінансування ризику або коли страхування неможливе чи небажане. Може бути однаковий ефект від збереження ризику і від передачі його страховальнику.

Самофінансування, або самострахування – це створення суб’єктом господарювання певних резервних страхових фондів за рахунок регулярних відрахувань, відкладання грошових коштів.[6] Цей метод являє собою альтернативу покупці страхового полісу або як доповнення до нього. Однак у повному обсязі самострахування не може замінити страхування, що проявляється особливо у випадках настання великих збитків, шкода від яких може значно перевільшити резервний фонд і відобразитися на фінансовому становищі компанії. Отже, самострахування має свої переваги та недоліки при використанні на підприємстві.

Переваги самострахування (самофінансування) для підприємства:

- ✓ розміри внесків будуть нижчі, ніж при страхуванні у професійних організаціях.

Так як відсутні витрати на виплату комісійних брокерам, на утримання адміністрації страховиків та не передбачається іх валовий прибуток;

✓ прибуток від інвестування ресурсів фонду належить підприємству. Він може бути використаний на збільшення цього фонду або зменшення надходжень від внесків в майбутньому;

✓ розмір внесків не буде коливатися, збільшуватися завдяки відсутності вимог о відшкодуванню збитків інших фірм;

- ✓ існує прямий стимул зменшувати та контролювати ризик збитків;

- ✓ не виникає суперечок із страховиком з приводу відшкодування збитків;

✓ прибуток від функціонування фонду збільшується на користь суб'єкта господарювання.

Недоліки самострахування наступні:

✓ катастрофічні збитки, якими віддаленими вони б не здавалися, все ж таки можуть настати, що приведе до ліквідації страхового фонду і навіть може привести до банкрутства організації;

✓ хоча організація має змогу відшкодувати будь-який окремий збиток, сукупний ефект декількох збитків, які трапилися протягом одного періоду може мати ефект катастрофічного, особливо в перші роки діяльності підприємства;

✓ капітал необхідно вкласти якнайшвидше, однак і реалізовані інвестиції можуть не забезпечити такого ж високого прибутку, як це можливо при кращому розміщенні інвестицій, що має в своєму розпорядженні страхові компанії;

✓ для ефективного використання страхових резервів суб'єкта господарювання може існувати потреба у збільшенні штабу кваліфікованих працівників, що супроводжується додатковими затратами;

✓ може мати місце критика з боку акціонерів та інших структурних підрозділів з приводу переведення великих сум капіталу для створення даного фонду, з приводу низьких прибутків від інвестування засобів у порівнянні з прибутками, які можна отримати при інвестуванні коштів у виробничу сферу;

✓ при інвестуванні коштів з резервного фонду, відсутня можливість миттєвого покриття збитку;

✓ в період фінансових труднощів може виникнути спокуса взяти кошти з цього фонду, що тим самим підриває впевненість, яку він забезпечував;

✓ основний принцип страхування, тобто диверсифікація ризику, не буде використаний.

Отже, кожен господарюючий суб'єкт повинен сам вирішувати доцільність створення резервних фондів, їх обсяг, враховуючи специфіку своєї діяльності та види ризиків, які можуть настати в процесі діяльності.

Методи третьої групи – це страхування у професійних фінансово-кредитних установах. Страхування тісно пов'язане з підприємницькою діяльністю, яка неможлива

без ризику. При допомозі страхування створюються деякі фінансові гарантії стабільності й прибутковості виробництва. У випадку настання різного роду несприятливих ситуацій, в які рано чи пізно певною мірою потрапляє кожна підприємницька структура, страхування є не тільки спосіб захисту господарства від різного роду руйнівних стихійних чинників, а й засіб подолання несприятливих періодів в економічній ринковій кон'юнктурі.

Підприємницьке страхування – це вид страхування, об'єктом якого є ризик можливості неотримання прибутку або доходу, зниження рівня рентабельності або навіть отримання збитків.

Об'єктами страхування підприємницьких ризиків є потенційно можливі різні втрати доходів страхувальника, наприклад, збиток від простоїв устаткування, упущені вигоди від невдалих операцій, ризик впровадження нової техніки і технології.

У страхуванні підприємницьких ризиків виділяються дві підгалузі: страхування ризику прямих і непрямих втрат. До прямих втрат можуть бути віднесені, наприклад, втрати від недоотримання прибутку, збитки від простоїв обладнання внаслідок недопоставок сировини, матеріалів і комплектуючих виробів, страйків та інших об'єктивних причин. Непрямі - страхування від перерв у торгівлі, страхування упущеної вигоди, банкрутство підприємства і інше.

Можливі також такі види страхування, як наприклад, страхування: на випадок неплатежу за рахунками постачальника продукції; на випадок зниження заздалегідь обумовленого рівня рентабельності; непередбачених збитків; втраченої вигоди за невдалими операціями; по випадках затримки або спотворення ділової інформації; від простоїв обладнання; страхування майна підприємства; страхування фінансових ризиків; перерв у торгівлі та ін.

За нестабільної економічної системи підприємства (найчастіше підприємства-товаровиробники) ще не набули достатнього виробничого потенціалу та не нагромадили власних резервних фондів. Страхування не лише забезпечує відшкодування фактичних збитків, зумовлених певною подією, а й дає змогу впевненіше користуватись кредитом для забезпечення потреб підприємницької цілісності (наприклад, спорудити чи придбати необхідні засоби виробництва).

Підприємства та організації різних форм власності, які виступають як страхувальники, відчувають потребу не тільки у відшкодуванні збитку, що виражається у знищенні чи пошкодженні основних фондів та обігових коштів, але й у компенсації недоотриманого прибутку чи додаткових витрат через вимушені простої підприємств (неритмічні постачання сировини, неплатоспроможність оптових покупців) [5, с.159].

Страхування є стимулом для виробника використовувати у своїй діяльності сучасні технічні та технологічні досягнення, зокрема надійні засоби захисту врожаю. Таким чином, стимулюючи розвиток страхування, держава одночасно сприяє підвищенню ефективності виробництва.

Проаналізувавши підприємницький ризик та його класифікацію, методи управління ним, можна сформулювати форми страхового захисту підприємств. Форми страхового захисту підприємницької діяльності проявляються у таких складових:

1. Трансферт ризику під фінансові гарантії іншого суб'єкта господарювання.
2. Децентралізовані резерви у тій частині, які використовуються для покриття втрат за непередбачуваними, випадковими подіями. Створення фондів самострахування або самофінансування суб'єктами підприємницької діяльності. До 25% від статутного капіталу може бути спрямовано на створення резервних фондів, які також можуть створюватися в натуральному вираженні.
3. Грошові резерви на ринку страхових послуг у сфері класичного страхування. Можливість вибрати певну програму страхування на випадок настання окремої події чи комплексне страхування від сукупності ризиків.

Для суб'єкта підприємницької діяльності існує можливість у виборі страхового захисту або у поєднанні певних форм захисту для забезпечення стабільного прибуткового функціонування.

Література:

1. Каспина Т.И. Бухгалтерский учет в страховых организациях. - М.: «СОМИНТЭК», 1998. - с.231.
2. Ковшарь С.Н. Страховое дело: Учебное пособие. - М.: МИИТ, 1998.
3. Машина Н.І. Економічний ризик та методи його вимірювання. - К. -2003. – 215с.
4. Олексів І.Б., Подольчак Н.Ю. Методи багатовимірного аналізу в оцінюванні фінансових ризиків підприємства. // Фінанси України. 2005 - №1. – с.36-42.
5. Осадець С.С. Страхування: Підручник - Вид. 2-ге, перероб. і доп. - К: КНЕУ, 2002. – 307с.
6. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь.-5-е изд., перераб. и доп.-М., 2006
7. Шахов В.В. Введение в страхование: экономический аспект. - М.: Финансы и статистика, 1992. - 190 с.

Є.В. Дяченко, асп.

МЕДИЧНЕ СТРАХУВАННЯ В СИСТЕМІ СУСПІЛЬНОГО СТРАХОВОГО ЗАХИСТУ

В статті визначено зміст категорій страхового та соціального захисту населення, проаналізовано міжнародний досвід функціонування медичного страхування, а також виявлено місце та роль медичного страхування у системі суспільного страхового захисту через діючу фінансову систему України

The article deals with the essence of insurance and social welfare, studied international aspects of medical insurance, and found the place and role of health insurance in a system of social insurance coverage through the existing financial system of Ukraine

Ключові слова: соціальний захист, страховий захист, страховий резерв, фінансова система, обов'язкове медичне страхування, добровільне медичне страхування, корпоративне медичне страхування.

Keywords: social defence, insurance defence, insurance reserve, financial system, obligatory medical insurance, voluntarily medical insurance, corporate medical insurance.

На сучасному етапі розвитку та формування ринкових відносин одним з найголовніших напрямів діяльності нашої держави є вирішення питань соціального страхування як основи соціального забезпечення її громадян. Конституцією України нашу державу проголошено як соціальну, тобто її соціальна політика повинна спрямовуватись на створення належних умов для достойного рівня життя і вільного розвитку особистості. Соціальне страхування як складова частина соціального захисту відіграє значну роль у житті громадян України, особливо тих, які втратили можливість забезпечувати себе самостійно. Проте остаточного оформлення система соціального захисту ще не отримала і перебуває у процесі постійного реформування [4].

Медичне страхування у системі суспільного страхового захисту є питанням досить актуальним і сучасним, так як наявність системи страхового захисту населення характерне практично для всіх країн. Необхідність в ній для конкретного громадянина зумовлена настанням обставин, що виключають ймовірність створення його працею умов, які б забезпечували йому основні життєві потреби. Рівень і значення системи страхового захисту населення визначаються факторами особистого характеру, системними змінами економіко-політичного плану, природно-географічними та культурно-історичними особливостями держави. У період загострення економічних проблем та соціальної напруги необхідність її розширення і удосконалення стає найбільш значимою і актуальною [11].

Метою статті є визначення сутності понять «соціальний захист», «страховий захист», дослідження зарубіжного досвіду щодо страхового захисту, а також виокремлення місця і ролі медичного страхування в системі суспільного страхового захисту.

Відповідно до поставленої мети, завданнями нашого дослідження є:

- з'ясування необхідності страхового захисту населення в умовах ринкової економіки;
- визначення сутності соціального захисту, страхового захисту та його форм;
- ознайомлення з міжнародним досвідом системи страхового захисту
- визначення місця медичного страхування у системі соціального і страхового захисту

В останні роки зросла увага провідних науковців України до питань соціального та страхового захисту. Цим дослідженням присвячені роботи таких вітчизняних вчених, як В.Д. Базилевич, Р.В. Пікус, Д.П. Богиня, Н.Б. Болотіна, І.К. Бондар, І.Ф. Гнибіденко, О.А. Грішнова, С.М. Злупко, С.В. Мочерний, М.І. Карлін, В.І. Куценко, В.Д. Лагутін, Е.М. Лібанова, Л.Т. Шевчук та багато інших.

Для того, щоб повніше розкрити зміст соціального та страхового захисту та ролі в ньому медичного страхування, на нашу думку, необхідно розглянути сутність основних понять, зокрема "соціальний захист" та "страховий захист".

За визначенням Р.В. Пікус, страховий захист – це система економічних відносин у суспільстві, що формуються з приводу попередження настання неперебачуваних подій з негативними наслідками, зменшення втрат за ними, фінансування наслідків цих втрат [10].

На думку С.С. Осадця сутність страхового захисту полягає в нагромадженні й витрачанні грошових та інших ресурсів для здійснення заходів з попередження, подолання або зменшення негативного впливу ризиків і відшкодування пов'язаних із ними втрат [8].

Існує думка, що страховий захист - це відносини з приводу відшкодування шкоди, завданої конкретним об'єктам (майну, урожаю, життєвому рівню населення).

Таким чином, страховий захист – це економічні, перерозподільні відносини, які формуються у процесі запобігання, подолання і відшкодування збитків, заподіяних конкретним об'єктам: матеріальним цінностям юридичних і фізичних осіб, життю і здоров'ю громадян.

Об'єктом страхового захисту є ризик втрати доходу працездатного населення і ризик понести додаткові витрати, пов'язані з лікуванням.

На практиці страховий захист проявляється через створення та використання страхових резервів. Страховий резерв – це грошові кошти, що утворюються страховиками з метою забезпечення майбутніх виплат страхових сум і страхового відшкодування страхувальником залежно від видів страхування (перестрахування), шляхом відрахувань до 50 % від страхових платежів з цих видів страхування та доходів, одержаних від розміщення тимчасово вільних коштів.

Резерви створюються страховиками шляхом відповідних відрахувань від надходжень страхових платежів (страхових внесків, страхових премій), а також від

доходів, отриманих від розміщення тимчасово вільних коштів. **Формами страхового захисту є** [8]:

1) централізовані резерви держави в натуральному і грошовому вираженні

2) децентралізовані резерви в натуральному і грошовому вираженні (фонди самострахування, самофінансування) в тій частині, що використовується для покриття втрат за випадковими непередбачуваними подіями

3) грошові резерви, що формуються на ринку страхових послуг

У межах цих форм страхового захисту може існувати багато видів фондів цільового призначення.

У контексті досліджуваної проблеми необхідно розглянути сутність поняття «соціальний захист».

За визначенням Н. Абакумової, соціальний захист – це комплекс правових, економічних та соціальних гарантій, що забезпечують кожному працюючому право на безпечною працю, збереження здоров'я у процесі праці, економічний захист і підтримку робітників та їх сімей у випадку тимчасової втрати працевздатності на виробництві, медичну, соціальну і професійну реабілітацію [1]

Н.М. Внукова зазначає, що соціальний захист – це державна підтримка верств населення, які можуть зазнавати негативного впливу ринкових процесів з метою забезпечення відповідного життєвого рівня, тобто заходи, що включають надання правової, фінансової, матеріальної допомоги окремим громадянам (найбільш вразливих верств населення), а також створення соціальних гарантій для економічно активної частини населення [2].

На думку А. Гриненка, соціальний захист – це такі відносини, які дають змогу індивідам, що знаходяться під їхнім заступництвом, зберігати свої позиції в суспільстві; це охоронна функція політичного, або соціального союзу [5].

Н. Борецька говорить так: «Соціальний захист населення» – це системне поняття, що передбачає використання різних форм та методів соціального захисту з дотриманням диференційованого підходу доожної людини або соціальної групи [1].

Досліджуючи наведені вище визначення поняття «соціальний захист» та «страховий захист» зазначимо, що для його трактування кожен з науковців, насамперед, аналізував діючу систему соціального та страхового захисту населення в Україні та окремі її компоненти.

На нашу думку цілком очевидним і доцільним є розгляд системи страхового захисту через фінансову систему України.

Фінансова система - це сукупність фінансових інститутів, кожний з яких сприяє утворенню та використанню відповідних централізованих та децентралізованих фондів коштів для здійснення фінансової діяльності держави, тобто діяльності з приводу мобілізації, розподілу та використання централізованих та децентралізованих фондів коштів для виконання завдань і функцій держави та органів місцевого самоврядування [7].

Фінансова система України включає в себе такі ланки:

- 1) державні фінанси (бюджет держави, фонди цільового призначення, державний кредит, фінанси державних підприємств)
- 2) фінанси суб'єктів господарювання
- 3) міжнародні фінанси (валютний ринок, фінанси міжнародних організацій, міжнародні фінансові інституції)
- 4) фінансовий ринок (ринок грошей, ринок капіталів, кредитний ринок та ринок цінних паперів)

Розглянемо систему суспільного страхового захист крізь ланки фінансової системи та визначимо місце і роль медичного страхування у цій системі.

У такій ланці фінансової системи як державних фінансах, система суспільного страхового захисту проявляється через обов'язкове медичне страхування. Обов'язкове медичне страхування є важливим елементом страхового захисту населення [13].

Обов'язкове медичне страхування – один із найбільш важливих елементів системи страхового захисту населення у частині охорони здоров'я й одержання необхідної медичної допомоги в разі захворювання. Основною метою обов'язкового медичного страхування є зібір і капіталізація страхових внесків і надання за рахунок зібраних коштів медичної допомоги всім категоріям громадян на законодавчо встановлених умовах і в гарантованих розмірах [2].

Тобто, ми можемо розглядати обов'язкове медичне страхування з таких аспектів:

- складова частина державної системи страхового захисту
- фінансовий механізм забезпечення додаткових до бюджетних асигнувань коштів на фінансування охорони здоров'я і оплату медичних послуг

Суб'єктами обов'язкового медичного страхування виступають: страховики, страхувальники, застраховані та медичні установи.

Страхові платежі, які сплачуються громадянами та юридичними особами, мають форму податку. Обов'язкове медичне страхування перебуває під жорстким контролем держави і характеризується безприбутковістю. Для обов'язкового медичного страхування характерно те, що сплата страхувальниками внесків здійснюється у встановлених розмірах і у встановлений час, а рівень страхового забезпечення одинаковий для всіх застрахованих.

В основу проведення обов'язкового медичного страхування закладаються програми обов'язкового медичного обслуговування. Ці програми визначають обсяги й умови надання медичної та лікувальної допомоги населенню. Програма охоплює мінімально необхідний перелік медичних послуг, гарантованих кожному громадянину, який має право ними користуватися.

Добровільне медичне страхування є формою страхового захисту такої ланки фінансової системи як фінанси суб'єктів господарювання, адже добровільне медичне страхування на відміну від обов'язкового є галузю не соціального, а комерційного страхування. Добровільне медичне страхування може функціонувати у двох формах [9]:

- як додаткове медичне страхування при наявності обов'язкового
- як самостійний вид страхування

Добровільне медичне страхування – це вид страхування, головна мета якого полягає у забезпеченні страховальників гарантії повної або часткової компенсації страховиком додаткових витрат, пов'язаних із зверненням до медичної установи за послугою, яка надається відповідно до програмами добровільного медичного страхування.

У формуванні ефективно діючої системи страхового захисту України значну роль повинні відігравати не тільки органи державної влади, а й приватні підприємства. Підприємство може формувати власний механізм страхового захисту для себе та своїх підлеглих. Наразі у цьому випадку значно збільшується соціальна роль підприємства. Це відбувається завдяки застосуванню так званого «соціального пакету», в основі якого лежить медичне страхування, а також страхування життя, які стають ефективним інструментом мотивації персоналу в умовах коли держава не може гарантувати фінансову підтримку ні працездатному населенню, ні тим більше пенсіонерам. Okрім ефекту мотивації введення корпоративного медичного страхування на підприємствах дає змогу працівникам бути захищеними і спокійними за своє життя. Володіючи полісом медичного страхування, вони мають змогу у будь-яку хвилину звернутися до медичного закладу за допомогою, не платячи за це не копійки.

Для підприємств корпоративне медичне страхування дозволяє відслідковувати всі випадки захворювання своїх службовців, що може попередити можливі зловживання становищем, тому що, якщо підприємство оплачує співробітникам поліс страхування, то при всіх захворюваннях застрахований повинен звертатися у страхову компанію [3].

Для підприємства програма корпоративного страхування життя - це:

1) соціальний фактор, що реалізується за допомогою забезпечення захисту життя і здоров'я персоналу та членів їхніх родин, а також при виході співробітників на пенсію;

2) фінансовий фактор, що полягає в економії податків (на прибуток, на заробітну плату – співробітника), а також економії (накопичення коштів) за рахунок передчасного звільнення співробітника;

3) акмуляція інвестиційного ресурсу, яка передбачає можливість показати страховику напрям та обсяг інвестування накопичених коштів, у тому числі реїнвестицію на підприємство. Це може здійснюватися, наприклад, шляхом інвестування накопичених страхових резервів (88-92% від оплачених страхових платежів) у низькоприбуткові облігації підприємства, спеціально випущені для такого випадку, чи кредит, виданий банком на пільгових умовах за рахунок депозиту страхової компанії;

4) ефективна кадрова політика, яка передбачає наявність гнучкої системи винагороди співробітників;

5) зведення до мінімуму фінансових втрат при тимчасовій непрацездатності персоналу;

6) імідж, що включає підтримку програми лояльності персоналу і привабливість для нових співробітників.

Корпоративне медичне страхування дозволяє при мінімальних витратах отримувати якісне медичне обслуговування у кращих клініках. Головним є те, що на підприємстві формується так званий «соціальний пакет», який характеризується як набір соціальних заходів для поліпшення умов життя, праці, розвитку та мотивації працівника [12].

Важливо коротко розглянути та охарактеризувати особливості медичного страхування у міжнародному аспекті.

Загалом соціальне медичне страхування є нормою у європейській традиції охорони здоров'я. Нині у класичному вигляді фінансування охорони здоров'я здійснюється за рахунок страхових внесків (Австрія, Бельгія, Люксембург, Німеччина, Франція та Швейцарія). Раніше модель соціального медичного страхування як базисна для організації охорони здоров'я домінувала у багатьох інших країнах. Однак у другій половині ХХ ст. її було змінено на бюджетне фінансування (Данія, Італія, Греція, Іспанія). Деякі сегменти організації охорони здоров'я на принципах соціального страхування збереглися у Фінляндії, Швеції та Великобританії. Значна кількість країн Європи, які згодом приєдналися до Європейського Союзу, запровадили адаптовану до своїх умов систему соціального медичного страхування: Угорщина (1989), Литва (1991), Чехія (1992), Естонія (1992), Латвія (1994), Польща (1999) та Словаччина (1994).

Внески збирають або безпосередньо страхові фонди (Австрія, Німеччина, Швейцарія), або розподіляються центральним державним фондом соціального страхування (Люксембург, Нідерланди) до чисельних фондів медичного страхування (Бельгія застосовує обидва методи). Ці фонди є приватними неприбутковими організаціями і мають правління, яке частково формується на виборній основі (крім Франції та Швейцарії). Фонди діють на підставі національного законодавства, а їхня діяльність суверено контролюється державою [6].

У цих країнах загальнообов'язковим соціальним медичним страхуванням охоплено від 63 % до 100 % населення. Рівність усіх застрахованих забезпечується або завдяки спеціальному перерозподільчому механізму, або завдяки державним субсидіям.

Система соціального страхування охоплює широкий спектр організаційних структур. У різних країнах залежно від традицій, фонди соціального медичного страхування (лікарняні каси) формувались на професійній, релігійній або політичній основі чи за іншими критеріями. Майже всі лікарні та лікарі мають контракти з фондами медичного страхування і є частиною цієї системи. До середовища, у якому ця система працює, належать: професійні медичні асоціації, муниципальні, регіональні та національні органи влади, а також постачальники (фармацевтичні компанії).

Таким чином, на основі проведеного дослідження медичного страхування у системі суспільного страхового захисту можемо перейти до висновків.

Страховий та соціальний захист населення в умовах ринкової економіки відіграє вкрай важливе значення. Ці поняття є взаємодоповнюючими і з кожним роком, не зважаючи на фінансову кризу, полісів медичного страхування в Україні стає все більше. Це свідчить про те, що люди хочуть бути захищеними, якщо не за допомогою держави, то хоча б своїми силами.

Медичне страхування у європейських країнах продовжує розвиватися та вдосконюватися. Звичайно, повністю калькулювати будь-яку іноземну модель системи охорони здоров'я не варто, а потрібно враховувати всі аспекти українського сьогодення. Необхідно вивчати досвід кількох розвинених держав, рівень медичного обслуговування яких можна взяти за зразок та запровадити у вітчизняній практиці.

Література:

1. Борецька Н.П. Соціальний захист населення на сучасному етапі: стан і проблеми: Монографія-Д.Янпрі,2001 р. – 352 с.
2. Внукова Н.М., Кузьминчук Н.В., Соціальне страхування,К.2006р.
3. Дєліні М.М. Соціальна роль приватного та корпоративного страхування, Д: 2007р.
4. Зеленко Н. Соціальне страхування в системі соціального захисту населення Україні// Формування ринкової економіки в Україні, 2009, №19
5. Колосюк А.М. Соціальне страхування в контексті становлення соціального діалогу // Актуальні проблеми економіки-2008, №3(81), с.129-135
6. Новосельська Л.І. Особливості медичного страхування у міжнародному аспекті // Науковий вісник, 2007, № 17(8)
7. Орлюк О.П. «Фінансове право», К.:2006
8. Осадець С.С. «Страхування», К:, КНЕУ, 2002р.,528 с
9. Пилипцевич Н.Н., Павлович Т.П. Медицинское страхование: исходные понятия, основные цели и принципы
10. Пікус Р.В., Приказюк Н.В., Страхові ринки України і Росії в умовах фінансової кризи// Фінанси України.-2009.-№ 12.-47-55.
11. Социальное страхование в системе социальной защиты населения, Гомель, 2006 г.
12. Третьякова Г. Корпоративное страхование жития как инструмент мотивационного менеджмента
13. Фазлеєва В.М. Обов'язкове медичне страхування – важливий елемент соціального захисту населення // Ваше здоров'я №18 (795)

Д.В. Якімчук, асп.

РЕГІОНАЛЬНА СПЕЦІФІКА СУЧАСНОГО ГЛОБАЛЬНОГО АУТСОРСИНГУ

У статті розглянуто теоретичні та практичні аспекти аутсорсингу та основних його видів. Висвітлено регіональну специфіку глобального офшорингового бізнесу. Здійснено аналіз напрямів і динаміки офшорингових послуг в окремих країнах світу, зважаючи на сучасну світову фінансову та економічну кризу.

In the article the theoretical and practical aspects of outsourcing and its main types are considered. The regional peculiarity of the world offshoring business is elucidated. The trends and dynamics of the offshoring services in certain countries are analyzed, having regard to the current global financial and economic crisis.

Ключові слова: аутсорсинг, офшорингові послуги, сусідній офшоринг, регіон, світова рецесія.

Key words: outsourcing, offshoring services, nearshoring, region, global recession.

У стратегії розвитку будь-якого бізнесу обов'язково має місце його оптимізація. Значної актуальності вона набуває у контексті процесу глобалізації економічного простору, а особливо його кризових часів, як, наприклад, сучасної світової рецесії. Однією з провідних бізнес-моделей, що дозволяє оптимізувати діяльність компанії у вищезгаданих умовах є аутсорсингова.

Аутсорсинг завжди викликав інтерес та був причиною дискусій. Так, наприклад, США, як перша країна, у якій аутсорсингова модель набула широкого застосування, стала епіцентром диспутів, пов'язаних з тим, що розширення офшорного виробництва та, відповідно, імпорту зменшить виробничі потужності США, нераціонально розподілити американську технологію у світі, і що найстрашніше – позбавить країну великої кількості робочих місць. Фахівці, як прихильники, так і супротивники аутсорсингу, наводили аргументи, розглядаючи нові аспекти та розширюючи коло питань. І вже сьогодні можна констатувати, що твердження про аутсорсинг як негативне явище для економіки країни, як правило, висувається, виходячи з політичних міркувань. У той час, як більшість економістів не вважає аутсорсинг загрозою для економіки США та інших розвинутих країн, зауважуючи, що негативний вплив може проявлятися лише у короткостроковій перспективі при підвищенні загальної ефективності економіки. Доказом цього є, зокрема, дослідження McKinsey Global Institute (незалежної дослідницької групи в межах американської консалтингової компанії McKinsey & Company Inc., США), відповідно до результатів якого на кожний долар, вкладений американськими підприємствами сфери послуг в аутсорсинг закордоном, виробляється 1,12-1,14 доданої вартості для американської економіки в цілому, завдяки зниженню цін та більш високій конкуренції між компаніями [1].

Тим часом, глобальний аутсорсинг вже перетнув поріг третьої фази (зародження, зростання, стабільність). За останні десятиліття на зміну ері виробничого аутсорсингу прийшла ера аутсорсингу послуг.

Дослідженням аутсорсингу займаються переважно західні вчені, зокрема, Дж.Хейвуд, Ж.-Л.Бравар, Р.Морган, С.Клементс, М.Донелланн, Л.Уіллкокс, М.Лесіті, Г.Фіцжеральд, Й.Ротман, Д.Фаррелл та ін. Темі аутсорсингу у даній площині присвячені праці російських та вітчизняних учених: Б.А.Анікіна, О.В.Гаврилюка, С.О.Календжяна, Д.М.Михайлова та ін.

Аналіз останніх наукових праць та публікацій, присвячених дослідженню аутсорсингу, дозволяє чітко зрозуміти його сутність та види, принципи та специфіку здійснення, виявити базові переваги та недоліки. Проте, процес глобалізації, зокрема, такі його прояви, як сучасна економічна та фінансова криза, вносять свої корективи і вимагають перегляду старих парадигм та їх заміни новими. В умовах зростаючої конкуренції між провайдерами аутсорсингових послуг, пропозиції яких є аналогічними, проведення їх систематизації ускладнюється. Таким чином, вивчення місця розміщення компанії стає дедалі складнішим та вагомішим, внаслідок чого необхідним аспектом вивчення аутсорсингу сьогодні стає його локалізація.

Аутсорсинг (з англ. *outsourcing* – “зовнішнє виконання”) означає передачу організацією певних бізнес-процесів чи виробничих функцій на обслуговування іншій компанії, що спеціалізується у відповідній сфері. На відміну від послуг сервісу та підтримки, що мають разовий, епізодичний чи випадковий характер, на аутсорсинг зазвичай передаються функції з професійної підтримки безперебійної роботи окремих систем та інфраструктури на основі довгострокового контракту (не менше 1 року). При цьому наявність бізнес-процесу вирізняє аутсорсинг від решти форм надання послуг та абонентського обслуговування.

Виробничий аутсорсинг – передбачає часткову чи повну передачу компанією сторонньому підряднику виробництва продукції чи її компонентів. Яскравим прикладом слугує компанія Dell (США) – один із провідних світових лідерів в області розробки і виробництва комп'ютерних систем, – у якої немає жодного власного заводу з виробництва комп'ютерів, складських приміщень, дилерської мережі та бухгалтерії. Усі ці функції виконують на умовах аутсорсингу фірми-підрядники, які не є власністю Dell; компанія володіє лише торговою маркою, банківським рахунком і залою для засідань. Натомість, у розпорядженні фірми знаходиться унікальна підприємницька схема виробництва товарів та послуг, що діє за принципом сполучної ланки між виробничими та бізнес-процесами [2].

Аутсорсинг інформаційних технологій або ITO (information technology outsourcing) з розвитком нової економіки стає дедалі актуальнішим та популярним з-поміж інших аутсорсингових послуг. Найбільш витратні послуги IT-аутсорсингу включають створення продуктів програмного забезпечення та надання пов'язаних з ними послуг – організацію служби підтримки, функції з обробки інформації, її зберігання тощо.

Аналіз динаміки глобального ринку ITO у 2008 р. становив 220-250 млрд. дол., тоді як у 2005 р. цей показник складав 100 млрд. дол. Найбільш активно до IT-аутсорсингу вдаються країни з високим рівнем розвитку сектора “нової економіки” – насамперед, США, де 60-70% компаній використовують послуги фірм-аутсорсерів в області інформаційних

технологій з різних країн світу. Провідними учасниками ринку ІТ-аутсорсингу як у якості продавців, так і покупців є такі ТНК США як: Eletronic Data System, HP, IBM та інші.

Іншою формою аутсорсингу є аутсорсинг бізнес-процесів (business process outsourcing – BPO). Суть моделі полягає у передачі компанією сторонньому підрядникові всього процесу ведення бізнесу або окремих його функцій, які не пов'язані прямим чином з основною сферою її діяльності. У даному випадку розрізняють бізнес-процеси, так званого "заднього плану" (back office), тобто пов'язані з внутрішніми компетенціями фірми (фінанси, бухгалтерський та кадровий облік, логістика тощо), та "переднього плану" (front office), що передбачають послуги з обслуговування клієнтів (центр зв'язку).

Окремо аутсорсинг бізнес-процесів включає сектор КРО (knowledge process outsourcing), ключовим елементом якого є специфічні знання та інформація, необхідні для глибокого вивчення та серйозної аналітичної обробки даних, формування та управління базами знань. Послугами тут можуть виступати маркетингові дослідження, послуги з патентного вивчення, юридичне обслуговування.

Коли компанія, що надає послуги знаходиться за кордоном, аутсорсинг стає офшорним або офшорингом (з англ. offshoring – "той, що відбувається за межами країни").

У той час як поняття аутсорсингу та офшорингу підлягали деталізованому опису, то відносно новим напрямком для інтересу дослідників став так званий "сусідній" офшоринг або офшоринг у сусідні країни (у західній літературі позначається терміном "nearshoring"). Ключова ідея концепції сусіднього офшорингу полягає у мінімізації труднощів та ризиків, пов'язаних з віддаленістю між клієнтом та провайдером, що характерно для "традиційної" офшорингової моделі, та вигідне використання наближених аутсорсингових територій. Перевага географічної наближеності проявляється у ряді вигод, що з неї випливають, а саме: спільній часовий пояс; культурна спорідненість, включаючи мову, менталітет, систему освіти, історію тощо; у випадку ЄС це також система захисту прав інтелектуальної власності та безвізовий режим; стосовно країн Східної Європи важомою перевагою виступає висококласна технічна та наукова підготовка кадрів, іхні математичні здібності та належний рівень владіння іноземними мовами; і зрештою, резюмуючи усі вищезазначені вигоди, закономірною є перевага зниження витрат.

Яскравим прикладом сусіднього офшорингу слугує Латинська Америка. Коста-Ріка, наприклад, вважається однією з найбезпечніших країн для інвестування у Центральній Америці. Це пояснюється рядом факторів: переважна більшість населення вільно володіє англійською мовою, що робить країну єдиною у регіоні з низьким рівнем ризику та відносно високим рівнем адаптування до зростаючих вимог; інші переваги, такі як багатомовні можливості, територіальна близькість зі Сполученими Штатами, центральний часовий пояс, розвинута інфраструктура та ініціативи з боку уряду (зокрема, лояльні податкові програми для іноземних інвесторів) на сьогодні розцінюються як базові вимоги у контексті вибору партнера з аутсорсингу. Низький рівень корупції, стабільний валютний курс, а також геополітичні умови міста Сан-Хосе – інші привабливі сторони Коста-Рики [3].

Стосовно Європейського простору ситуація дещо інша, оскільки будь-яка країна тут має передумови для позиціонування себе як країни сусіднього офшорингу, що є актуальним і для України.

“Гарячою точкою” сучасного сусіднього офшорингу, зокрема у сфері ІТ, є Румунія, в якій згідно даних СЕЕОА (Асоціації аутсорсингу країн Центральної та Східної Європи) у 2008 році було зареєстровано 580 національних та міжнародних компаній з ІТ-аутсорсингу. Високий рівень володіння населенням англійською, французькою та німецькою мовами разом з мінімальними культурними відмінностями з країнами Західної Європи, відмінно налагоджена транспортна інфраструктура з чисельними міжнародними сполученнями та урядова підтримка індустрії обумовлюють взаємовигідну співпрацю з румунськими провайдерами аутсорсингових послуг.

Незважаючи на негативні впливи нинішньої глобальної економічної кризи, сфера аутсорсингу та офшорингу демонструють позитивну динаміку зростання та утримують стабільними встановлені території офшорингового розміщення. Наприклад, Філіппіни збільшили прибутки від аутсорсингу на 25% з 4,8 млрд. дол. у 2007 р. до 6,06 млрд. дол. у 2008 р., розширивши відповідно кількість робочих місць в межах галузі на 33%, таким чином, досягнувши позначки 400 тис. осіб. У свою чергу, Індія протягом 2004-2009 рр. демонструвала 35% щорічного приrostу прибутків, а експорт у сфері ІТО та ВРО у 2008 р. загалом склав 40 млрд. дол. У той же час, коли ряд транзитивних країн боролися за інвестиції країн-аутсорсерів, прямі закордонні інвестиції в Індію у 2008 р. досягнули найбільшого у світі річного приrostу – 46%, з 25 млрд. дол. до 46 млрд. дол., в умовах світового зниження обсягу прямих закордонних інвестицій з 1,9 трлн. дол. до 1,7 трлн. дол. [4].

У 2008 р. для глобальної сфери послуг існувала загроза втрати головних клієнтських ринків та занепаду внаслідок негативних впливів світової рецесії. Такого роду ефекти можуть спричинити ґрутові зміни не лише у напрямку стратегії здійснення офшорингу з боку власників. Ми акцентуємо увагу на можливості суттєвої модифікації парадигми стосовно критеріїв оцінки напрямів аутсорсингового розміщення.

Конвергенція офшорних країн у регіони розглядається нами як ймовірна головна тенденція у найближчому майбутньому внаслідок її потенційного впливу на моделі глобального офшорного бізнесу. Незважаючи на той факт, що регіон передбачає звичайне об'єднання територій розміщення світової індустрії послуг, дана конвергенція потребує розкриття на більш деталізованому рівні. Необхідність такого аналізу пояснюється, зокрема, тим, що в умовах сучасної фінансової нестабільності ключовим стає питання витрат, задіяних у процесі аутсорсингу окремих бізнес-процесів. У цьому контексті ще донедавна розповсюджений критерій серед компаній-споживачів офшорингових послуг, який полягав у тому, що вибір ділового партнера переважає над вибором країни його розміщення, втрачає свою актуальність. Різні країни і, більше того, різні регіони характеризуються певними ціновими рамками накладних витрат, таких як оренда плата та утримання персоналу. Певний набір професійних навичок корелюється у більшій чи меншій мірі із рівнем заробітної плати, що у свою чергу впливає на співвідношення попиту та пропозиції у даному

регіоні. Першочерговий пошук підходящого контрагента за принципом відповідності пропозиції його послуг вимогам, що висуває компанія, звісно має свої переваги. Проте, якщо країною його розміщення є, приміром, Сполучені Штати чи держава Західної Європи, це може супроводжуватися на порядок вищим рівнем цін на суміжні послуги та фактори виробництва. Більше того, робоча сила кожної країни володіє унікальними професійними навичками та характеристиками, так само як і решта факторів. Віддаючи належне цьому факту, компанія здатна звести до мінімуму ризики, пов'язані з вибором аутсорсингового партнера у довгостроковій перспективі.

Так, американськими консалтингово-дослідницькими компаніями Global Services та Tholons представлено рейтинг найкращих 10 аутсорсингових країн та 50 міст світу за 2009 р., розподіливши, зокрема, останні за регіонами [4].

Відповідно до рейтингу, найбільшим та найуспішнішим світовим лідером офшорингу сьогодні є Індія, яка налічує 3,5 млн. випускників нетехнічних спеціальностей та понад 500 тис. випускників технічного профілю, кількість яких постійно зростає. У рейтингу восьми найкращих глобальних офшорингових міст Індія утримує шість позицій, включаючи Бангалор, Делі, Мумбай та Ченнаї.

Другою країною серед офшорних лідерів світу є Філіппіни. Ніша, що її займає країна на світовому ринку аутсорсингу – послуги англомовних центрів зв’язку – у 2008 р. забезпечувала більше 250 тис. робочих місць, генеруючи 4,2 млрд. дол. (70% загального національного прибутку від аутсорсингу). Експорт сектору послуг з обробки інформації (back-office) та КРО-аутсорсингу у 2008 р. становив 830 млн. дол..

Третє місце у рейтингу передових аутсорсингових країн світу 2009 року займає Китай, перевагою якого залишаються низькі витрати на працю та високотехнологічне виробництво, і який продовжує вагому трансформацію національного бізнес-середовища, включаючи проведення приватизації державних підприємств. Кінцевою метою держави є становлення себе як світового технологічного лідера у більшості галузей, так само як самодостатнього провайдера послуг зв’язку, паливно-енергетичного комплексу тощо. Зауважимо також, що у числі 50 глобальних аутсорсингових міст Китай займає шість позицій, з них друга і третя відведена Шанхаю та Пекіну відповідно.

Четвертою лідируючою країною для офшорингу є Ірландія, а її столиця Дублін – п’ятим глобальним містом сприятливим для аутсорсингу, а також винятковим місцем для здійснення сусіднього офшорингу з країнами Західної Європи (за критеріями переваг спільнотного часового поясу, подібності ділової культури та наявності високоякісної інфраструктури). Аутсорсингові можливості міста включають послуги з підтримки англомовних та багатомовних зв’язків, послуги з управління IT-інфраструктурою, фінанси та аудит, розробку продукції, НДДКР, послуги з опрацювання даних сфер медичного та юридичного обслуговування.

П’ятою серед найкращих аутсорсингових країн у 2009 р. стала Бразилія, яка завдяки масштабному резерву технічно-кваліфікованої робочої сили та перевагам сусіднього офшорингу дедалі яскравіше позиціонується в якості провідного суб’єкта глобального ринку послуг. До основних напрямків аутсорсингових послуг належать: послуги з управління

впровадженням, послуги з інфраструктурного управління, розробка систем захисту та багатомовні послуги ВРО-аутсорсингу. Висока концентрація магістрів та кандидатів наук також сприяє привабливості країни для аутсорсингу послуг високої вартості, як, наприклад, НДДКР та інженерія. Будучи найвпливовішим членом МЕРКОСУР, Бразилія також відіграє провідну макроекономічну роль в регіоні.

Наступну п'ятірку найкращих країн для офшорингу представляють Канада, Росія, Мексика, В'єтнам та Польща відповідно.

Великий інтерес для України у контексті теми даної статті становить Росія, яка прагне до лідерства на світовому ринку аутсорсингу високих технологій та НДДКР. Сьогодні російський ринок аутсорсингових послуг у сфері ІТ та бізнес-процесів суттєво розширився. Так, зросли вагомі та зрілі сегменти центрів обробки викликів, веб-хостингу та інших послуг, пов'язаних з Інтернетом, збільшилась кількість широкого ряду пропозицій з експлуатації та підтримки різноманітних об'єктів ІТ-інфраструктури та прикладних систем тощо. Подальший розвиток аутсорсингового ринку Росії ми пов'язуємо з наступними особливостями. По-перше, переважна більшість кваліфікованої робочої сили зосереджена у великих містах, тоді як крупні промислові компанії зазвичай складаються з кількох виробничих філій, розташованих у малих містах. Філії, у свою чергу, стикаються з проблемою нестачі кадрів, що спонукає вдатися до аутсорсингу. Другий чинник – збільшення кількості крупних компаній (потенційних споживачів послуг аутсорсингу) разом зі злиттями ІТ-компаній, що відбулися у 2007-2008 рр. та появою у середовищі перших вагомого лобі останніх [5].

Дефіцит у США та ЄС спеціалістів з комп'ютерного програмування в межах 1,5 млн. спонукає великі західні компанії до аутсорсингу в східноєвропейських країнах [3]. У цьому контексті Україні доцільно стратегічно підійти до становлення національного ринку офшорного програмування. За даними Асоціації з аутсорсингу у Центральній та Східній Європі (СЕЕОА), обсяг українського ринку ІТ-аутсорсингу у 2008 р. склав 530 млн. дол., що є найвищим показником у регіоні (рис. 1) [6].

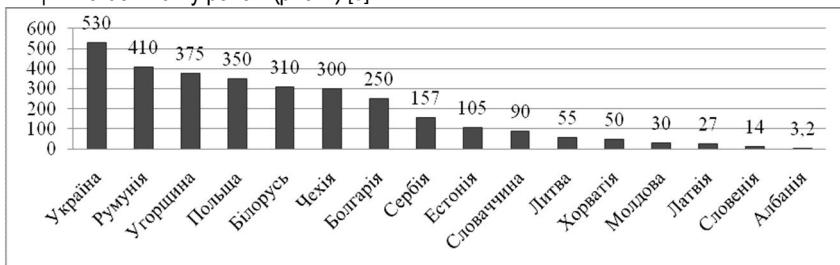


Рис. 1. Обсяг національних ринків ІТ-аутсорсингу у 2008 р., у млн. дол. США

До основних чинників, що зумовили такий успіх, слід віднести високий рівень науки та підготовки фахівців з програмного забезпечення. Вважаємо також доцільним виділити низку лімітуючих факторів, що перешкоджають Україні стати провідним провайдером аутсорсингових послуг: неготовність 80% студентів до практичної роботи після закінчення навчальних закладів; недостатній рівень знання іноземних мов вітчизняними фахівцями;

висока конкуренція з боку Індії та інших країн-лідерів у цій сфері; неповна відкритість українського ринку аутсорсингу (лише третина українських аутсорсерів надають свої послуги офіційно); неконсолідованистість ринку; відсутність інвестицій і державної підтримки галузі; нарешті, нестабільна політична ситуація.

Україна знаходиться на стадії формування національного ринку аутсорсингу, виходячи з рівня кваліфікації робочої сили, рівня владіння іноземними мовами та розвитку ІТ-інфраструктури, а тому повинна поставити за пріоритет перспективу досягнення стадії зростання та зрілості, скориставшись досвідом країн-лідерів. За умови виваженого підходу, аутсорсинг може бути одним з можливих ефективних шляхів інтеграції України до міжнародного ринку послуг.

Література:

1. Offshoring: Is It a Win-Win Game? // MGI. – 2003. – Режим доступу: http://www.mckinsey.com/mgi/reports/pdfs/offshore/Offshoring_MGI_Perspective.pdf
2. Широкова А.В. Формы аутсорсинговых отношений // Вопросы новой экономики. – 2010. – №2(10). – С.74-85.
3. The Business Case for Nearshore Outsourcing to Eastern Europe 2010. – Режим доступу: <http://www.akelasoftware.com/news/the-business-case-for-nearshore-outsourcing-to-eastern-europe.html>
4. A Global Services-Tholons Study "Top 50 Emerging Global Outsourcing Cities" – 2009. – Режим доступу: <http://www.globalservicesmedia.com/teoc/grfx/Top%2050%20Emerging%20Outsourcing%20Cities.pdf>
5. Сеннатор А. Аутсорсинг: надежды и реалии // Intelligent Enterprise. – 2010. – №1(211). – Режим доступу: <http://www.outsourcing.ru/content/rus/298/2980-article.asp>
6. Central and Eastern Europe IT Outsourcing Review 2008. – Режим доступу: http://itnews.eu/shared/files/CEE_IT_Outsourcing_Review_2008.zip

М.Д. Осипчук, асп.

ІДЕНТИФІКАЦІЯ МІЖНАРОДНОГО ТУРИЗМУ В СИСТЕМІ МІЖНАРОДНИХ ПОСЛУГ

У статті досліджується місце, динаміка та новітні тенденції розвитку міжнародного туризму у глобальному бізнесі як складової сучасної системи міжнародних послуг. Виявлено специфіку регіональної привабливості туристичної галузі та вплив фінансової кризи на неї.

Ключові слова: сфера послуг, міжнародний туризм, світова фінансово-економічна криза, міжнародні туристичні прибуття, туристичний макрорегіон.

The article deals with role, dynamics and modern tendencies of the international tourism development in global business as component of present-day international services system. Specificity of the regional attractiveness of tourism sector and the influence of financial crisis on it are defined.

Keywords: service sector, international tourism, world financial and economic crisis, international tourist arrivals, tourist macroregion.

В нинішніх умовах транснаціоналізації та глобалізації констатується бурхливий розвиток сфери послуг, що стала не лише вагомим сектором національних економік, а й комплексом галузей, які чинять значний вплив на функціонування світової економічної системи та забезпечують високий рівень і швидке зростання продуктивності економіки.

Послуга є специфічним об'єктом міжнародної торгівлі, що стає чинником економічного розвитку та визначальним критерієм оцінки прогресивності структури економіки. Згідно з рекомендаціями МВФ щодо складання платіжного балансу, до категорії комерційних послуг належать: транспортні послуги, подорожні та інші послуги (послуги зв'язку, будівельні, страхові, фінансові, комп'ютерні та інформаційні послуги, роялті та ліцензійні платежі, інші ділові послуги, послуги приватним особам і послуги у сфері культури та відпочинку) [1].

Міжнародний ринок послуг постійно розвивається, забезпечує створення робочих місць й значні прибутки. Незважаючи на те, що за абсолютними вартісними показниками міжнародна торгівля товарами в декілька разів перевищує обсяги торгівлі послугами (15,7 та 3,7 трлн. дол. у 2008 р. відповідно) [2], подібна тенденція в майбутньому може припинитися внаслідок того, що показники темпів приросту торгівлі послугами в декілька разів вищі аналогічних товарних. Сфера послуг має всі передумови для подальшого розширення та вдосконалення.

У таблиці 1 наведено абсолютні та відносні показники динаміки міжнародної торгівлі послугами протягом 2000-2008 рр. [2].

Як свідчать дані, протягом останніх дев'яти років (2000-2008) констатується різке збільшення обсягу міжнародної торгівлі послугами (понад вдвічі); 2004 та 2007 роки

відзначилися найбільш високими темпами приросту (відповідно 19,12% та 20,29%), що пояснюється позитивною динамікою розвитку світового господарства та інтенсифікацією міжнародних економічних зв'язків.

Таблиця 1. Динаміка світового експорту послуг у 2000-2008 рр.

Показник	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Світовий експорт послуг, млрд. дол.	1443	1446	1547	1763	2100	2415	2710	3260	3730
Темп зростання ланцюговий, %	-	100,21	106,99	113,96	119,12	115	112,22	120,29	114,42
Темп приросту ланцюговий, %	-	0,21	6,99	13,96	19,12	15	12,22	20,29	14,42
Темп зростання базовий (2000 р. – базовий період), %	-	100,21	107,21	122,18	145,53	167,36	187,8	225,92	258,49
Темп приросту базовий (2000 р. – базовий період), %	-	0,21	7,21	22,18	45,53	67,36	87,8	125,92	158,49

Джерело: складено на основі [2].

До найважливіших сегментів сфери послуг, що має надзвичайно високі показники зростання, належить міжнародний туризм, який перетворився на одну з найбільш високодохідних галузей світової економіки. За даними Всесвітньої туристичної організації (ВТО), його частка у світовому ВВП у 2008 р. становила 3%, а з урахуванням супутніх галузей – близько 10%. Експортуючи туристичні послуги, держави нарощують свій експортний потенціал, внаслідок чого зростають валютні та податкові надходження до бюджетів усіх рівнів тощо. Будучи вагомим джерелом прибутків, міжнародний туризм також виступає в якості зв'язуючої ланки країн, регіонів, ділових кіл різних держав. Розвиток туристичного потенціалу країни спричинює загальне підвищення зайнятості, рівня життя і якості населення та добробуту нації у цілому, оскільки забезпечує мультиплікаційний ефект – підтримує майже 50 суміжних галузей та створює додаткові робочі місця.

Туристичні послуги, безумовно, є рушієм зростання третинного сектору, – світової торгівлі послугами: в 2008 р. перші склали близько 25% у структурі других [2].

Зазначені аспекти й детермінують актуальність вивчення новітніх аспектів світової системи туризму.

Результати дослідження даної проблематики відображені у працях таких вітчизняних та зарубіжних вчених, як Л.Г.Агафонова, А.Ю.Александрова, В.Д.Безносюк, А.М.Виноградська, Г.М.Долматов, В.К.Євдокименко, В.Ф.Киляк, В.С.Кравців, М.П.Крачило, О.О.Любіцьева, В.І.Мацола, Л.М.Томаневич, Т.І.Ткаченко, В.К.Федорченко, І.М.Школа. Але, незважаючи на значну кількість публікацій, у них розглядаються лише окремі аспекти розвитку міжнародного туризму; майже відсутні комплексні дослідження його функціонування та глобальних тенденцій розвитку. Тому мета даної статті полягає у виявленні ролі міжнародного туризму в системі

міжнародних послуг, висвітленні процесу розвитку цієї галузі у світовому господарстві та впливу фінансової кризи на неї.

Розвиток сучасного суспільства відбувається в умовах глобальних процесів, пов'язаних із взаємопливом економічних систем, культурних норм і соціальних стандартів якості життя громадян. Глобалізація виступає в якості фактору соціальних перетворень, що сприяє інтенсифікації соціально-стратифікаційних процесів. Особливе місце при цьому належить туризму, який у певній мірі прискорює процеси соціалізації особистості за допомогою її включення в міжкультурну комунікацію.

Сучасний міжнародний туризм представляє собою динамічну глобальну систему. Вважається можливим виділити основні ознаки його глобалізації:

- безпрецедентні масштаби і всезагальний характер туристських переміщень;
- зростаюча транснаціоналізація міжнародного туристичного бізнесу, що супроводжується реалізацією спільних програм і утворенням глобальних союзів корпорацій, стратегічних альянсів;

- нарощування конкурентної боротьби на світовому і регіональних ринках;
- введення в практику туризму інновацій як фактору конкурентоздатності.

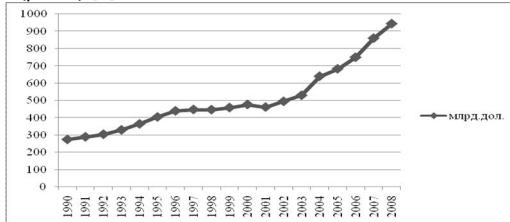
На наш погляд, туризм потребує розгляду з точки зору різних критеріїв, до яких пропонується віднести: 1) діяльність, що забезпечує поєднання дій, націлених на отримання певного виду ефекту (задоволення інтересів); 2) галузь національної економіки, умови для формування й ефективного розвитку якої у тому чи іншому вигляді наявні в будь-якій країні; 3) напрям у науці, який потребує постійного теоретико-методологічного висвітлення та обґрунтування понятійно-категоріального апарату; 4) суспільний рух, що захищає інтереси споживачів і представляє певну сферу підприємницької діяльності на основі ринкового регулювання туристичних послуг.

У даному контексті вважається доцільним акцентувати увагу на значущості туризму, як сектору національної економіки.

В рамках теоретичної формалізації розвитку сфери туристичних послуг, особливо пов'язаної з її міжнародними аспектами, велими актуальним є питання дефініцій. За визначенням ООН: "Індустрія туризму – це сукупність виробничих і невиробничих видів діяльності, націлених на створення товарів і послуг для подорожуючих людей" [3]. Підтримуючи у цілому дане визначення, вважаємо доцільним його дещо розширити: "Індустрія туризму являє собою інтегровану систему різномірних галузей, виробництв і видів діяльності як матеріального виробництва, так і невиробничої сфери, об'єднаних загальною метою – задоволення специфічних потреб туриста у відпочинку і враженнях, отриманих під час подорожі, шляхом надання послуг та забезпечення товарами, які зроблять її комфортною і сприятимуть здійсненню мети подорожі".

Туризм і його складова частина – міжнародний туризм – це складна, комплексна сфера світового господарства, що здійснює вагомий вплив як на загальну ситуацію у світовій економіці, так і на господарства більшості країн і окремих регіонів світу.

Поява туризму була зумовлена потребами в організації дозвілля заможних верств населення; з середини XIX ст. він перетворився вже на масову індустрію відпочинку та оздоровлення, а також важливе джерело надходження валюти. За даними ВТО, надходження від міжнародного туризму тільки наприкінці ХХ - початку ХХІ ст. склали: 448 млрд. дол. у 1997 р., 477 млрд. – дол. у 2000 р., 683 млрд. дол. – у 2005 р., і 945 млрд. дол. – у 2008 р. (рис.1) [3].



Джерело: [3]

Рис.1. Динаміка надходжень від міжнародного туризму, 1990-2008 рр.

З метою визначення можливостей туристичних організацій щодо контролю та регулювання впливу факторів на розвиток міжнародного туристичного бізнесу, пропонується їх поділ на дві групи чинників, що:

- діють із зовнішнього оточення та практично не підлягають контролю з боку організацій індустрії: мотиваційні; економічні; політичні; географічні; соціальні; екологічні;
- сприяють розвитку туризму та активно використовуються туристичними організаціями у діяльності.

Водночас поряд із позитивними чинниками вагомий вплив на туристичну індустрію здійснювали різноманітні негативні фактори, серед яких – природні катастрофи, соціальні потрясіння, війни, економічні кризи, терористичні акти. Незважаючи на це, протягом 1960-2010 рр. не було відзначено жодного значного спаду темпів зростання міжнародного туризму за винятком минулого 2009 р.

Індустрія міжнародного туризму з точки зору створення концепції її розвитку повинна розглядатися як економічна категорія, що виражає сукупність взаємопов'язаних галузей світової економіки, загальним функціональним завданням якої є діяльність, направлена на задоволення різноманітних і постійно зростаючих потреб людей у різних видах відпочинку та подорожей у вільний час при раціональному використанні всіх наявних туристичних ресурсів в умовах постіндустріальної фази розвитку економіки.

Із збільшенням кількості подорожуючих, відповідно, й зростають їх витрати на туризм, склавши 945 млрд. дол. у 2008 р. (на 9,6% більше, ніж у 2007 році) (табл.2).

Згідно даних таблиці 2, за 2000-2008 рр. експорт туристичних послуг щорічно збільшувався у середньому на 9,5%, хоча для інших видів комерційних послуг динаміка була значно вищою (11,6% та 15,5% для транспортних та інших послуг відповідно), тим

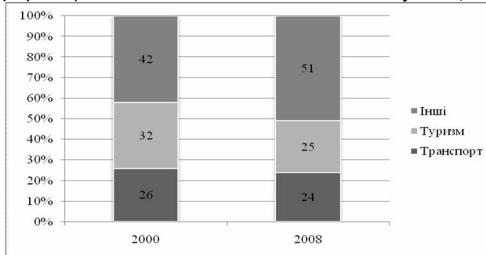
не менш складає досить вагоме нарощування.

Таблиця 2. Динаміка світового експорту послуг за категоріями, 2000-2008 рр.

Показник	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Комерційні послуги:	1443	1446	1547	1763	2100	2415	2710	3260	3730
Транспортні послуги	372	347	364	411	509	570	626	742	875
Подорожі	462	458	480	528	623	685	737	862	945
Інші	609	641	703	824	968	1160	1347	1653	1915

Джерело: складено на основі [2].

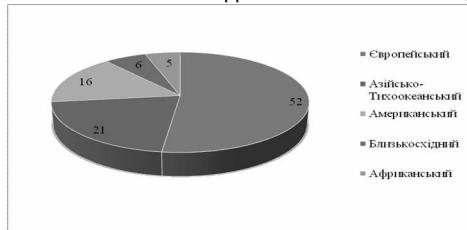
Аналіз питомої ваги подорожей у загальному світовому експорті комерційних послуг дає можливість констатувати постійне його зниження: з 32% у 2000 р. до 25% у 2008 р. (рис.2), що пояснюється різким нарощуванням торгівлі іншими послугами (послугами зв'язку, інформаційними та іншими діловими послугами).



Джерело: складено на основі [2] та [3].

Рис.2. Світовий експорт послуг за категоріями, 2000 та 2008 рр.

Аналізуючи сучасні тенденції, слід відзначити значну територіальну нерівномірність, характерну міжнародному туризму. В цілому вона відбиває різні соціально-економічні рівні країн світу: на економічно розвинені країни припадає 57% доходів від туристичної галузі; на країни, що розвиваються – 30%; на країни з перехідною економікою – 13% (рис.3). Аналіз регіональної структури прибутків і доходів дає змогу виділити п'ять туристичних макрорегіонів світу: Європейський, Американський, Азійсько-Тихоокеанський, Африканський, Близькосхідний [4].



Джерело: [3].

Рис.3. Розподіл прибутків від туризму у світі, 2008 рік, %.

Як свідчать дані, найбільша частка прибутків від туризму припадає на Європу

(52%), що пояснюється наявністю різноманітних видів рекреаційних ресурсів, розвиненої інфраструктури, стабільною економічною і політичною ситуацією. Проте вважається можливим виділити і обставини, що негативно впливають на розвиток туризму в цьому регіоні, – значно вищі ціни на відпочинок: у Європі середні витрати іноземного туриста на подорож у 2008 р. становили 452 дол. у той час, як в країнах Центральної та Східної Європи – 167 дол., що майже у 2,5 рази менше, ніж в середньому по Західній Європі [5].

Другу позицію займає Азійсько-Тихоокеанський макрорегіон (21%) у зв'язку із наявністю унікальних видів туристичних ресурсів, високим рівнем сервісу та нижчими цінами порівняно з Європою або Америкою. Проте негативний вплив на кількість туристських прибуттів у цьому макрорегіоні здійснює нестабільна політична ситуація, часті випадки природних катаklізмів.

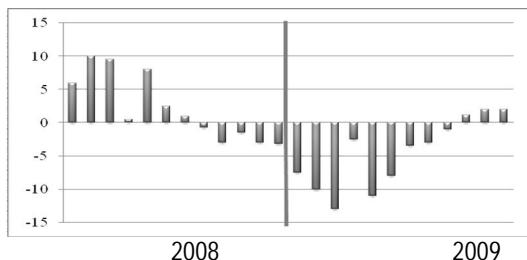
На третьому місці перебуває Американський макрорегіон. Дещо нижча частка туристських прибуттів у ньому пояснюється не зниженням туристичної привабливості Америки, а швидшим темпом розвитку туристичної індустрії в інших макрорегіонах.

Передостаннє місце за часткою туристських прибутків займає Близькосхідний туристичний макрорегіон (6%), що спричинено нестабільною політичною ситуацією, відсутністю розвиненої туристичної інфраструктури. Проте тривалий туристичний сезон, наявність багатьох рекреаційних ресурсів, близькість розвинутих європейських держав позитивно впливають на розвиток туризму в регіоні і складають значну частку в його туристському потенціалі.

Африканський макрорегіон характеризується найнижчою часткою туристських прибуттів – 5%. Дійсно, з одного боку, Африка є найдешевшим місцем відпочинку у світі, де зосереджені багаті природні рекреаційні ресурси, що сприяє збільшенню кількості туристських прибуттів. Проте, з іншого боку, недостатньо розвинута інфраструктура та низький рівень туристичного сервісу негативно впливають на розвиток туристичної галузі [3].

Втім, не дивлячись на тенденцію постійного зростання кількості туристичних подорожей та прибутків від них протягом останніх років, слід відзначити, що в зв'язку із нинішньою світовою фінансово-економічною кризою картина дещо змінилася. Негативний тренд у міжнародному туризмі виник у другій половині 2008 року та посилився у 2009 році. Даний спад був спрогнозованим, адже, коли рівень внутрішнього доходу країни знижується понад 2%, відповідно і знижуються кількість туристів та доходи від туризму. За даними ВТО, міжнародні туристські прибуття (кількість зареєстрованих відвідувачів тієї чи іншої країни, які не є її резидентами, за певний проміжок часу) зазнали різкого спаду у 2009 р. – в цілому -4% (рис.4) [3].

В абсолютному значенні, кількість міжнародних туристських прибуттів протягом 2009 р. сягнула 880 млн. у той час, як в 2008 та 2007 роках дана цифра відповідно становила 920 млн. та 901 млн. Тобто 2009 рік характеризувався зниженням кількості міжнародних туристських прибуттів на 40 млн. порівняно з попереднім 2008 роком.



Джерело: [3].

Рис.4. Міжнародні туристські прибуття, місячні зміни, %

Можна виділити сильний вплив глобальної економічної кризи, каталізованої в деяких регіонах спалахом вірусу грипу А(H1N1). Та все ж вплив на туристський попит варіється в різних регіонах досі. За винятком Африки, де спостерігається зростання на 5% (що пояснюється ціновим фактором, який у кризовий час відіграє значну роль), усі регіони зазнають спаду у прибуттях протягом 12 місяців 2009 року. Найвагоміше зниження (-6%) зазнали Європа та Середній Схід, в Азії і Тихоокеанському регіоні спостерігається спад близько 2%, в Америці – 5%.

Тим не менш, незважаючи на негативні тенденції, в нинішніх безпрецедентних глобальних економічних умовах туристична галузь може виступати механізмом, що здійснюватиме стимулюючі дії, створюючи та підтримуючи робочі місця, торговельні потоки, а також сприятиме довгостроковому перетворенню до "зеленої економіки".

Багато країн вже проводять стимулюючі заходи для пом'якшення ефектів кризи на туристичну галузь, усвідомлюючи, що цей сектор може бути ключовим двигуном видужання економіки. Зокрема, уряд Іспанії протягом 2009 року надав 400 млн. євро у вигляді безвідсоткових кредитів для покращення готельної інфраструктури, ще понад 200 млн. євро з державного бюджету спрямували на благоустрій курортів та туристичних центрів. У Таїланді на популяризацію країни виділено 26,5 млн. дол., впроваджено податкові пільги для готелів, запроваджено безкоштовне відвідання національних парків та знижено ціну на послуги державної авіакомпанії (Thai Airways International).

Навіть з огляду на глобальну фінансово-економічну кризу туристична індустрія залишається серед числа найбільш значущих галузей світової економіки. Тож значна кількість країн на державному рівні почала впроваджувати плани заходів щодо підтримки конкурентоспроможності національної туристично-курортної сфери. Такі дії повинні наслідувати інші країни, що допоможе повернути стабільність та відновлення економіки.

Що стосується подальшого розвитку світового туризму, то, згідно підсумків World Travel Market (шорічної міжнародної виставки у галузі туризму), піднесення світової економіки більш ніж на 4% супроводжується відповідним зростанням туристичної індустрії. За прогнозами ВТО, у 2010 р. очікуване нарощування міжнародних

туристичних прибуттів складе 3-4%. Передбачається, що Азія демонструватиме стійке зростання у той час, як для Європи та Америки буде характерною уповільнена стабілізація. Африка продовжуватиме позитивну тенденцію, особливо, зважаючи на перспективи, пов'язані із проведенням фінального етапу Чемпіонату світу з футболу у 2010 р. у Південно-Африканській республіці.

Таким чином, на основі проведеного дослідження можна зробити висновок, що 1990-2008 рр. відзначилися стабільно високими темпами розвитку міжнародного туризму. Загострення світової фінансово-економічної кризи у 2009 р. закономірно спричинило значне зменшення туристичних потоків. Та все ж, аналіз показує деяке пожвавлення в останньому кварталі 2009 р., що дещо покращило загальний показник за рік, і дає підстави на позитивні прогнози щодо 2010 р. Зважаючи на стимулюючий вплив, що здійснює туризм на економіці, країни повинні підтримувати конкурентоспроможність національних туристичних секторів, що в кінцевому результаті також сприятиме оздоровленню економік.

Література:

1. Міжнародний Валютний Фонд (МВФ). – Офіційний сайт: <http://www.imf.org>
2. International Trade Statistics 2009 // http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/its_e.htm.
3. Всесвітня туристична організація (WTO). – Офіційний сайт: <http://www.world-tourism.org>.
4. Смирнов І. Г. Туристично-фінансові потоки та моделі управління в міжнародному туристичному бізнесі // Географія і сучасність: 36. наук. пр. Київ. нац. пед. ун-ту ім. М. П. Драгоманова. – Київ, 2006. – Вип. 5 (15). – С.105-118.
5. World Travel and Tourism Council. – Офіційний сайт: <http://www.wttc.org>.

В.І. Карюк, асп.

ШЛЯХИ АКТИВАЦІЇ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПЕРСОНАЛУ В СУЧASNIX УМОВАХ

У статті визначено важливість людського фактору в розвитку інноваційної діяльності; побудована регресійна модель ефективності управління персоналом на підприємстві, на основі якої встановлено найбільш значимі фактори впливу на ефективність інноваційної діяльності персоналу.

The article outlines the importance of human factors in the development of innovation, built regressive model efficiency of personnel management in the company, which is set based on the most significant factors influencing the effectiveness of innovation personnel.

Ключові слова: інновації, інноваційна діяльність, інноваційний потенціал, ефективність управління персоналом, активізація інноваційної праці персоналу, мотиваційний комплекс інноваційної діяльності.

Key words: innovation, innovation, innovative capacity, performance management, promotion of innovative staff, motivational complex innovation.

Фундаментальні зміни, яких зазнала світова економіка на початку третього тисячоліття, об'єктивно ведуть до появи нових тенденцій у трудовій діяльності персоналу, яка з посиленням конкуренції набуває все більш інноваційного змісту.

У сучасному виробництві людина все більшою мірою виступає як носій нововведень. Використання в трудовому процесі здібностей людини до прояву творчості, генерації нових ідей уже не узгоджується з поняттям праці в традиційному розумінні цієї категорії, оскільки, крім традиційних, вона включає також такі творчі її види, які спрямовані на створення нових ідей, проектів, технологій, тобто інновацій, у відповідності з попитом ринку. Останнє дозволяє побачити в інноваціях предмет особливої трудової діяльності, яка має творчий характер, може охоплювати різноманітні галузі й сфери та стосуватися представників різних професій.

Важливість людського фактору в розвитку як економіки, так і самого підприємства доведена у науковій літературі. У численних працях вітчизняних і іноземних авторів приділена велика увага поняттям людські ресурси, людський капітал, кадровий потенціал, які відображають сутність людського фактору як рушійної сили процесів, що відбуваються.

Зокрема, питання впливу людського фактора на економічну діяльність розглядають у своїх працях такі вчені як: Близнюк В.В. [2], Грішнова О.А. [4], Жеманюк А.П. [5], Кір'ян В.А. [6], Лібанова Е.М. [2], Люльчак Л.А. [7], та інші.

Однак до сьогодні не вдавалося пов'язати ці поняття з інноваційним потенціалом та інноваційним розвитком підприємства через відповідний механізм управління. З'явилася важлива необхідність вирішення проблеми активізації інноваційної

діяльності підприємств за рахунок включення у цей процес персоналу підприємств, створивши для цього певний мотиваційний механізм.

Метою статті є дослідження розвитку інноваційної діяльності персоналу на прикладі підприємства ТОВ „Продсервіс“ та формування всередині підприємства відповідного мотивуючого механізму, який сприяв би використанню інновацій.

На більшості вітчизняних підприємств оцінка реальної ефективності управління персоналом визначається лише зіставленням ступеня реалізації цілей з витраченими на це коштами. Недоліком такого підходу є неврахування можливої дії інших факторів на ефективність стратегії управління. Оцінка ефективності управління персоналом має визначатися не тільки за результатами роботи підприємства в поточному періоді, а й, що найголовніше, за рівнем забезпеченості кадрами для вирішення проблем стратегічно-інноваційного характеру.

В умовах обмеженості фінансових та часових ресурсів, потрібних для відповідної підготовки та підвищення кваліфікації персоналу на досліджуваному підприємстві, необхідність зростання ефективності управління наявним кадровим потенціалом, що забезпечує вирішення питань інноваційно-стратегічного характеру і має безпосередній вплив на темпи росту ефективності від вищезазначеної діяльності, є одним з найважливіших завдань реалізації стратегії підприємства.

Отже, першим кроком для удосконалення управління персоналом на підприємстві є визначення факторів, які мають безпосередній вплив на ефективність системи управління персоналом. В той же час, оцінка ефективності управління персоналом повинна базуватися на критерії, вираженому в об'єктивних показниках розвитку виробництва.

В якості результативного показника, що характеризує соціально-стратегічну ефективність управління персоналом на досліджуваному підприємстві, обраний коефіцієнт зайнятості персоналу стратегічними проектами та інноваціями. Цей показник, що відображає частку найбільш зацікавлених в інноваційно-стратегічного розвитку підприємства, в той же час виступає і в ролі чинника, що непрямо впливає на продуктивність праці. Він являє собою індикатор інноваційно-стратегічного розвитку підприємства, його ефективного функціонування в довгостроковій перспективі.

Коефіцієнт зайнятості персоналу стратегічними проектами та інноваціями розраховується як відношення числа зайнятих у стратегічно-інноваційних проектах до середньої чисельності промислово-виробничого персоналу підприємства.

Процес побудови регресійної моделі ефективності управління персоналом складається з трьох послідовно виконуваних етапів і представлений на Рис. 1.

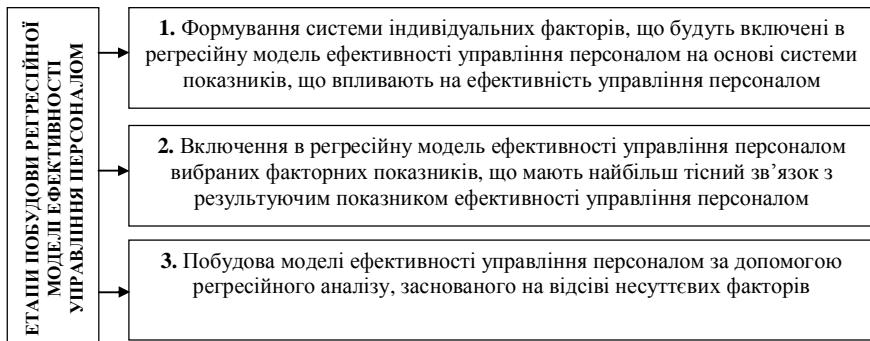


Рис. 1. Методика побудови регресійної моделі ефективності управління персоналом для підприємства ТОВ „Продсервіс”

Джерело: складено автором

Для досліджуваного підприємства із загальної системи показників було відібрано найбільш значимі факторні показники ефективності управління персоналом, які представлені в Табл. 1.

Після відсіву статистично незначимих факторних показників, рівняння множинної регресії моделі коефіцієнта зайнятості персоналу стратегічними проектами та інноваціями на підприємстві ТОВ „Продсервіс” отримало такий вигляд:

$$Y_{K3i} = 11,327 + 1,5226 \cdot X_6 + 0,013326 \cdot X_8 + 0,06907 \cdot X_{11} + 0,00113 \cdot X_{14}, \quad (1)$$

де:

Y_{K3i} - зайнятість персоналу стратегічними проектами та інноваціями, %;

X_6 - середньомісячна заробітна плата, грн..

X_8 - питома вага працівників, що працюють в режимі гнучкого графіка у загальній чисельності персоналу;

X_{11} - частка працівників, які пройшли професійне навчання протягом періоду у загальній чисельності персоналу;

X_{14} - середній стаж роботи на підприємстві, роки;

Таким чином з'ясувалося, що серед відібраних факторів найбільш значущими, тобто такими, які мають найбільший вплив на рівень ефективності управління персоналом на ТОВ „Продсервіс” є середньомісячна заробітна плата (1,5226), питома вага працівників, що працюють в режимі гнучкого графіка у загальній чисельності персоналу (0,013326), частка працівників, які пройшли професійне навчання протягом періоду у загальній чисельності персоналу (0,06907) та середній стаж роботи на підприємстві (0,00113).

Таблиця 1. Індивідуальні факторні показники ефективності управління персоналом ТОВ „Продсервіс”, що включаються в регресійну модель

№ п/п	Найменування показника	Одиниця вимірювання	Характеристика показника
	I. Показники складу персоналу		
X ₁	Середній тарифний розряд працівників	%	Кваліфікація персоналу
X ₂	Частка працівників, що мають вищу освіту	%	Спосіб мислення
X ₃	Частка жінок у загальній чисельності персоналу	%	Потенціал персоналу
X ₄	Частка працівників, що не перебувають у шлюбі	%	Потенціал персоналу
X ₅	Середній вік працівників	років	Потенціал персоналу
X ₆	Середній стаж роботи на підприємстві	років	Стабільність персоналу
	II. Організаційно-структурні показники		
X ₇	Питома вага працівників апарату управління в загальній чисельності персоналу	%	Структура персоналу
X ₈	Питома вага працівників працюють у режимі гнучкого графіка у загальній чисельності персоналу	%	Врахування інтересів працівників
X ₉	Тривалість робочого дня	год	Використання персоналу Зміст праці
X ₁₀	Коефіцієнт використання персоналу	%	
	III. Показники розвитку персоналу		
X ₁₁	Частка працівників, які пройшли професійне навчання протягом періоду	%	Підвищення майстерності
X ₁₂	Частка працівників, які підвищили розряд протягом періоду у загальній чисельності персоналу	%	Перспектива кар'єри
X ₁₃	Коефіцієнт внутрішньої мобільності	%	Перспектива кар'єри
	IV. Соціальні показники		
X ₁₄	Середньомісячна заробітна плата	грн.	Рівень оплати праці
X ₁₅	Витрати на додаткові соціальні виплати та пільги	грн.	Структура доходів персоналу
X ₁₆	Розмір робочої площини на одного працівника	м.кв.	Умови праці

Джерело: розроблено автором

Така ситуація не сприяє зацікавленості працівників у покращенні результатів своєї діяльності, оскільки не існує чіткої відповідності розміру заробітної плати і якості витраченої праці, крім того, ефективність впровадження та розвитку інноваційної стратегії гальмується несприятливими умовами праці для вияву творчості та розвитку інноваційної діяльності.

Входячи із даної ситуації, підхід до стимулювання праці в інноваційному процесі має визначатися двома головними напрямами – максимально активізувати творчу особистість і направити цю активність на досягнення конкретного економічного результату. Такий підхід з однієї сторони дозволить інноватору творчо підходити до виконання своїх обов'язків, а з іншого боку – забезпечити додаткову індивідуальну оплату стимулюючого характеру.

Отже, орієнтація на активізацію інноваційної праці на підприємстві ТОВ „Продсервіс”, в першу чергу, вимагає вдосконалення стратегії управління персоналом підприємства в контексті системи економічного стимулювання, що має бути спрямована на підвищення мотивації до розробки інновацій, конкурентоспроможності, інноваційної культури працівників.

Удосконалена інноваційна стратегія підприємства має містити у собі визначення й реалізацію системи конкретних заходів сприяння процесу досліджень і розробок, у тому числі - мотиваційний механізм інноваційної діяльності.

З метою удосконалення існуючої стратегії управління персоналом та системи економічного стимулювання на підприємстві ТОВ „Продсервіс”, можемо запропонувати таку модель мотивування інноваційної активності персоналу, яка зображена на Рис. 2.



Рис. 2. Модель мотивування інноваційної активності персоналу на підприємстві ТОВ „Продсервіс”

Джерело: розроблено автором

З урахуванням отриманих результатів можемо зробити висновок, що для активізації інноваційної праці та реалізації інноваційної стратегії на підприємстві необхідне фінансово-економічне, кадрове, організаційне, інформаційне, маркетингове, науково-методичне забезпечення інноваційної діяльності та гнучка система важелів економічної та соціально-психологічної мотивації персоналу.

В рамках цього дослідження запропоновано загальну модель і конкретні шляхи підвищення інноваційного потенціалу підприємств на основі активізації людського фактора шляхом формування мотиваційного механізму, який максимально сприятиме розвитку інноваційної діяльності підприємства.

З метою активізації інноваційної діяльності, керівництво фірми повинно: об'єднати творчі зусилля незалежно мислячих, висококваліфікованих спеціалістів навколо головної мети – інноваційної діяльності як чинника розвитку знань, престижу і конкурентоспроможності організації; створити умови для накопичення інтелектуального капіталу шляхом набуття нових знань і досвіду, обміну інформацією у сфері інновацій, створення на цій основі конкурентних переваг фірми; використовувати енергії різних спонукань і бажань персоналу для реалізації цілей фірми.

Реалізація зазначених заходів буде сприяти не тільки підвищенню рівня інноваційної активності персоналу, але й дієвості всієї системи стратегічно-інноваційної діяльності, підвищенню мотивації та ефективності праці.

Література:

1. Аколупина Р. Р. Человеческий потенциал и его роль в возрастании капитала // Управление персоналом. -2006. – №9. – С.70-75.
2. Близнюк Т. П. Инновационная деятельность предприятия и ее составляющие // Бизнес-информ. – 2007. – № 9(1). – С. 71-74.
3. Бородина Е. Человеческий капитал как основной источник экономического роста // Экономика Украины. – 2003. – № 7. – с. 48-53.
4. Грішнова О., Полив'яна Н. Управління людським капіталом у контексті реалізації інноваційної стратегії підприємства // Україна: аспекти праці. 2007, №5. С.37-41.
5. Жеманюк А.П. Взаимосвязь механизмов стратегии управления с развитием человеческих ресурсов // Экономика развития. - 2003. - №1(25). - С. 14-16.
6. Кир'ян В.А. Формування інноваційної моделі підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств з позицій антропосоціального підходу //Економіка і держава. – 2005. – № 10. – С. 11-15.
7. Люльчак Л.А. Активизация человеческого фактора для достижения эффективности и конкурентоспособности организаций // Вестник Харьковского национального университета имени В.Н. Каразина. Экономическая серия. - Харьков, 2005. - № 708. - С.86-92.