

Економічні науки

НАУКОВІ ПРАЦІ МАУП



МІЖРЕГІОНАЛЬНА АКАДЕМІЯ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ



НАУКОВІ ПРАЦІ МАУП

Засновано у 2001 р.

Випуск 3(19)

Київ
ДП «Видавничий дім «Персонал»
2008

УДК 330-339; 321.7; 159.9
ББК 65.9(4УКР)я43
М43

Редакційна колегія

Головатий М. Ф., д-р політ. наук, проф. — головний редактор
Саввич І. Г., канд. філол. наук — відповідальний редактор
Чирков В. М. — відповідальний редактор за випуск

Економічні науки

Баєва О. В., д-р біол. наук, проф., Дахно І. І., д-р екон. наук, проф., Дмитренко Г. А., д-р екон. наук, проф., Захожай В. Б., д-р екон. наук, проф., Кривобороденко Г. П., д-р екон. наук, проф., Куроченко О. В., д-р екон. наук, проф., Поляков О. М., д-р екон. наук, проф., Радзівеський О. І., д-р екон. наук, Федоренко В. Г., д-р екон. наук, проф., Швець В. Я., д-р екон. наук, проф., Шостак Л. Б., д-р екон. наук, проф.

Політичні науки

Антонюк О. В., д-р політ. наук, проф., Бабкіна О. В., д-р політ. наук, проф., Бідзюра І. П., д-р політ. наук, проф., Варзар І. М., д-р політ. наук, проф., Головатий М. Ф., д-р політ. наук, проф., Джинчарадзе Н. Г., д-р філос. наук, проф., Хижняк І. А., д-р іст. наук, проф., Храмов В. О., д-р політ. наук, проф., Шуба О. В., д-р політ. наук, проф.

Психологічні науки

Балл Г. А., д-р психол. наук, проф., Лігоцький А. О., д-р пед. наук, проф., Ложкін Г. В., д-р психол. наук, проф., Охременко О. Р., д-р психол. наук, проф., Приходько Ю. О., д-р психол. наук, проф., Синьов В. М., д-р пед. наук, проф., Чуприков А. П., д-р мед. наук, проф.

Юридичні науки

Александров Ю. В., канд. юрид. наук, проф., Ануфрієв М. І., канд. юрид. наук, проф., Бородин І. Л., д-р юрид. наук, проф., Бандурка О. О., д-р юрид. наук, проф., Корнієнко М. І., канд. юрид. наук, проф., Марчук В. М., д-р юрид. наук, проф., Подоляка А. М., канд. юрид. наук

М43 Міжрегіональна Академія управління персоналом.

Наукові праці МАУП / Редкол.: М. Ф. Головатий (голов. ред.) та ін. — К. : МАУП, 2001. — Вип. 1. — ISBN 966-608-120-2

К. : ДП «Вид. дім «Персонал», 2008. — Вип. 3(19). — 244 с.: іл. — Бібліогр. в кінці ст. — ISBN 978-966-608-923-9

У збірнику наукових праць публікуються статті науковців, які займаються проблемами розвитку економіки, політології, психології і права.

Для науковців, викладачів, студентів, а також усіх, кого цікавить розвиток науки в Україні.

Збірник “Наукові праці МАУП” зареєстровано Державним комітетом інформаційної політики, телебачення та радіомовлення України (свідоцтво від 11.04.02 за № 6048, серія КВ) як наукове видання, в якому висвітлюються результати наукових досліджень в галузях економіки, політології, соціології, психології, права, матеріалів наукових конференцій.

Вищою атестаційною комісією України “Наукові праці МАУП” визнано як фахове видання з економічних і психологічних наук (за постановою Президії ВАК України № 1-05/6 від 14 червня 2007 р.).

ББК 65.9(4УКР)я43+88я43

ISBN 966-608-120-2
ISBN 978-966-608-981-9

© Міжрегіональна Академія управління персоналом (МАУП), 2008
© ДП «Видавничий дім «Персонал», 2008

ЗМІСТ

ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ	5	Ус М. И. Современные подходы к процессам управления	70
Дікарев О. І. Інвестування паливно-енергетичного комплексу: світовий досвід для України	5	Булавін П. Г. Загальна характеристика формування цілей державного управління у зовнішньоекономічних відносинах	76
Мойсеєнко І. П. Індикативний метод оцінювання інтелектуального потенціалу	11	Колосінський Є. Ю., Масалковська Л. Вплив економічної глобалізації на діяльність суб'єктів господарювання	80
Чернуха Н. М., Чернуха Г. О. Інтеграція у сучасному освітньому просторі	15	Аль-Тмейзі А. Ю. Авіаційний комплекс України та його вплив на якість транспортних послуг	88
Рибак О. М., Білоус А. О. Досвід реформування вищої освіти у країнах Центральної та Східної Європи і його значення для України	19	Лугова Г. В. Санітарно-епідеміологічний моніторинг як інструмент управління профілактикою кишкових інфекцій серед військовослужбовців військових частин, що розташовані в басейні Дніпра	92
Мушкин И. М. Развитие дистанционного образования в высшей школе	26	Сафонова А. С. Генезис розвитку процесів фінансової глобалізації світової економіки в контексті інтеграційної взаємодії країн	96
Мироненко В. В., Саєвич І. Г. Інтернет як сучасна технологія навчання	30	Арбузов А. Б. Ризики кредитного портфеля в системі банківських ризиків	102
Мельник П. П. Економіко-екологічна збалансованість у системі захисту рослин	34	Чабаненко В. В. Формування загальноєвропейського ринку праці у процесі європейської економічної інтеграції	111
Топчій С. П. Інтеграційні об'єднання на ринку зерна України: переваги і недоліки	38	Шарапов С. В. Адміністративне управління в системі загального управління підприємством	118
Кулик Р. О. Методологія створення регіональних кластерів та оцінювання їх ефективності	43	Янгалічев Р. Н. Теоретичні основи розподілу і перекладання податків	124
Кузнецов М. С. Сущность коллективного трудового конфликта как объекта государственного управления	50	Мамедов А. Проект трубопровода "Баку–Одесса–Броды": реалии и перспективы реализации	132
Халамендик В. Д. Професійна підготовка випускників вищих навчальних закладів: проблема управління	57		
Давиденко А. П. Роль держави в підтримці розвитку ринку послуг в Україні	63		

Гарахани Нариман Пируз оглы Глобальные проблемы современности	138	Калуцька О. В. Попередження і розв'язання конфліктів в організації як основа сприятливого соціально-психологічного клімату	190
ПОЛІТИЧНІ НАУКИ	142	Залужна Л. І. Напрями вивчення материнства і вагітності у психології.....	196
Бидзюра И. П. Выдающиеся и известные молдаване и украинцы в элитных контекстах интеллектуальной и политической истории Молдовы, Украины и России нового и новейшего времени	142	Крекишина О. І. Соціально-психологічний клімат у трудовому колективі, де працюють люди похилого віку.....	202
Бурдяк В. І. Молодіжні субкультури: теоретичні та методологічні підходи до дослідження проблеми.....	153	Чистякова О. О. Криміналістична і соціально-психологічна характеристика насильницьких злочинів.....	204
Климкова І. І. Організаційна культура парламентської діяльності: сутність та особливості.....	160	Чепорнюк Є. Г. Залежність паттернів поведінки від типів темпераменту особистості	209
Подлевський С. Взаємовплив і взаємодія владних структур, органів державного управління і громадської думки в умовах демократичних трансформацій.....	167	ЮРИДИЧНІ НАУКИ	214
Аль-Роудан Хамуд Ю. “Азиатский вариант” перехода от традиционализма к открытому обществу	171	Моршинець Є. І., Федик Є. І. Удосконалення дисциплінарної відповідальності працівників і проблеми її правового забезпечення.....	214
ПСИХОЛОГІЧНІ НАУКИ	177	Раджабов О. Ш. Забезпечення прав дитини як об'єкта державного управління.....	221
Рижиков В. С. Формування психологічних чинників у процесі ігрового навчання майбутніх юристів	177	Красногор О. В. Сутність і значення договірною регулювання майнових відносин подружжя	230
Юсеф Н. Н. Психологічний аспект формування політичної свідомості мусульманської цивілізації	181	Белова О. С. Теорія цивільно-правова відповідальності як результат наукових юридичних досліджень	236
		Відомості про авторів	242

УДК 339.9+303.43+621.311.1

О. І. ДІКАРЄВ

Українсько-Арабський інститут міжнародних відносин та лінгвістики МАУП, м. Київ

ІНВЕСТУВАННЯ ПАЛИВНО-ЕНЕРГЕТИЧНОГО КОМПЛЕКСУ: СВІТОВИЙ ДОСВІД ДЛЯ УКРАЇНИ

Наукові праці МАУП, 2008, вип. 3(19), с. 5–10

Розглянуто сучасні стратегії здійснення фінансування інвестиційних проектів у галузі паливно-енергетичного комплексу (ПЕК): бюджетного, корпоративного й проектного фінансування (ПФ). Проаналізовано можливості державних інвестиційних фондів (ДФ), які виникли в умовах лібералізації світового фінансового ринку і припливу нафтодоларів у країнах-виробниках паливно-енергетичних ресурсів (ПЕР), так звану "brown-field FDI" стратегію "інвестиції на полі зеленого луку" ТНК і світовий ринок ПФ.

На сучасному етапі економічного розвитку переглядається політика управління ПЕК України. Існує нагальна необхідність в інноваційній експортній та імпорتنій стратегії ПЕР і в інтегруванні у світовий енергетичний простір, на якому економічні інтереси все більше переплітаються з політичними. Виходячи із реального становища Україна сьогодні зобов'язана зменшувати свою залежність від транспортування енергоресурсів. Одним із шляхів цього зменшення є збільшення обсягів виробництва та експорту електроенергії.

У зв'язку з цим в Енергетичній програмі України на період до 2010 р. передбачено спрямувати в ПЕК 158,2 млрд грн, тобто щорічно необхідно виділяти 10 млрд дол. До того ж Україна має намір залучити 2,5 млрд євро для проведення модернізації та реконструкції до 2013 р. нафто- і газотранспортної системи. Зокрема, на розробку Одеського й Безіменного газових родовищ на шельфі Чорного моря необхідно близько 5 млрд грн. Виходить, що однією з важливих складових розвитку ПЕК

є інвестиційна складова. Аналітики стверджують, що перспективи розвитку світової енергетики є надзвичайно актуальним і неоднозначним науковим дискурсом. За підрахунками МЕА, для забезпечення необхідного рівня споживання енергії до 2030 р. необхідно вкласти в енергетику 20 трлн дол. [19]. Близько 50 % цих коштів має бути спрямовано на підтримання поточного рівня поставок, враховуючи те, що сучасні елементи інфраструктури світового ПЕК (електростанції, передавальні та розподільні лінії електропередач, газопроводи) підлягають оновленню до 2030 р.

Критична оцінка існуючих поглядів на цю проблему є частиною процесу напрацювання самостійних позицій в галузі ПЕР. Проте оцінки мають бути підтверджені напрацюваннями в забезпеченні надійної роботи Об'єднаної енергетичної системи (ОЕС) та газових транспортних систем (ГТС) України за технічними, організаційними та нормативними критеріями. На сьогодні основне обладнання електростанцій майже на 64 % від-

працювало понад 170 тис. годин, а 36 % — наближається до цієї точки. Виснаження основних засобів магістральних і міждержавних мереж, які споруджувалися ще у 70-х роках минулого століття, складає 53,3 %. Спостерігається послаблення диспетчерської дисципліни, зниження рівня підготовленості оперативного персоналу до роботи в нормальних та аварійних умовах [8].

Вугільна галузь також потребує оновлення. У середньому стан багатьох вугільнодобувних і переробних підприємств характеризується як незадовільний: 70 % основних фондів не відповідає сучасним вимогам. Із діючих шахт і резервів майже половина знаходиться в експлуатації 50 років, 38 шахт (23 %) працюють уже 70 років. І тільки 31 шахта (17 %) введена в експлуатацію 30 і менше років. За післявоєнний період з числа діючих було реконструйовано лише 36 шахт (з них за останні 20 років — 6 шахт) [1]. Аналіз ситуації показує, що в процесі реконструкції та закриття неперспективних шахт не було прораховано ризиків і фінансових можливостей держави. Програму “Українське вугілля” недофінансовано на 3,2 млрд грн [2]. Серед заходів, спрямованих на посилення надійності ПЕК України через введення економічної відповідальності за порушення балансу електроенергії, передбачається збільшення робіт з будівництва та реконструкції із залученням усіх джерел фінансування, а також розвиток ринкових відносин. За даними Інституту Като, за рівнем економічної свободи Україна посідає 103 місце серед аналізованих ним 127 країн. Поняття “економічна свобода” базується на чотирьох ознаках, які включають обмін (товарами, послугами, грошима та ін.) на добровільній ринковій основі з мінімальним втручанням політичних та адміністративних важелів; вільне входження на ринок і чесну конкуренцію; захист особистості та приватної власності від посягань [13]. Такі тенденції спостерігаються у багатьох регіонах світу. Варто згадати про потужні аварії в енергосистемах України, країн-сусідів та інших країн — США, Італії (2003 р.), в Росії (травень 2005 р.), країн Європи (листопад 2006 р.). Серед основних причин аварій називають відсутність жорсткої вертикалі оперативно-диспетчерського управління в об’єднаних енергосистемах західних країн, неконтрольоване зростання навантажень електромереж, дефіцит фінансування [11]. У зв’язку з цим важливим завданням є збільшення інвестицій в енергетичну галузь.

Зазначимо, що приріст потреби на енергоресурси у світі тепер визначається не тільки гло-

бальним попитом з боку США, Японії, ЄС, а й попитом країн, що розвиваються. Рівень індустріалізації визначає динаміку зростання енергоспоживання цими країнами, зокрема, КНР у 2005 р. дала половину світового приросту енергоспоживання [17]. У таких умовах потреба в інвестиціях все більше відчуватиметься в регіонах, які не входять в ОЕСР, а звідси зростатиме роль проектного фінансування. Його почали широко використовувати наприкінці 70 — на початку 80-х років минулого століття у великих експортно-імпортних та інвестиційних операціях, коли через “нафтовий бум” ціни на нафту та інші енергоносії за короткий період зросли в багато разів.

Ризиковим моментом інвестування в цю сферу є взаємодія таких акторів, як держава і приватний бізнес. Ефективність енергетичних проектів залежить від умов, які створюють державні структури для приватного інвестування, та рівня прибутковості для компенсації ризиків і здатності приватних корпорацій йти на фінансові ризики. Одним із головних напрямів стрімкого зростання міжнародного інвестування є розвиток ТНК, які представляють великий інвестиційний капітал глобального сектора економіки. На ТНК та їхні філії нині припадають десята частина світового ВВП і третина світового експорту. У сфері ПЕР працюють потужні ТНК. Світовий нафтовий ринок зберігає високу ступінь концентрації й монополізації. На 24 великі нафтові компанії (12 — добувні та 12 — переробні) припадає 61 % світового видобутку й 45 % переробки нафти. На 10 великих приватних компаній припадає 16 % світового об’єму видобутку нафти, проте така ж частка ринку нафтопродуктів належить трьом нафтовим гігантам. З позиції глобальної конкуренції всі нафтові компанії світу можливо поділити на п’ять типів [5]:

1. Великі транснаціональні компанії, так звані мейджори (“majors”). Прибуток таких компаній складає понад 100 млрд дол., а щорічний видобуток — понад 100 млн т. Бізнесові операції таких відомих мейджорів, як “Royal Dutch/ Shell”, “Exxon-Mobil”, “BP Amoco-Arco”, “Total Fina Elf”, носять глобальний характер і характеризуються розширеною інтеграцією.
2. Високоєфективні середні за розмірами компанії — “відкривачі нафти”. Ці фірми демонструють нову модель ведення енергетичного бізнесу, який налаштований на максимальну гнучкість та неперервну оптимізацію активів на використання пере-

ваги більш коротких операційних циклів й менш високих затрат на підготовку запасів, партнерство з національними фірмами. До цього типу належать високоефективні компанії, які орієнтовані на пошук нафти та характеризуються невеликими затратами на приріст запасів, короткостроковими операційними циклами, оптимізованим портфелем активів аспрім, глобальною сумісністю і партнерством з національними нафтовими компаніями. До їх кола входить багато американських та європейських “незалежних” компаній (“independents”) – “Chevron”, “Conoco”, “Philips Petroleum”, “Texaco” та ін. Якщо такі фірми й зайняті в секторі даун стрім (“downstream”), тобто займаються нафтопереробкою, маркетингом каналів збуту, то використовуються лише як засіб збільшення масштабів операцій щодо видобутку та у сфері нафтохімії.

3. Найбільш специфічним напрямом розвитку енергетичного бізнесу є концепція формування “інтегрального постачальника енергоносіїв”, яке складає третю групу компаній. Такі компанії пропонують широкий спектр товарів і послуг від одного постачальника. Завдяки лібералізації економічних відносин і використанню інновацій ці компанії досягли рівня обслуговування споживача енергії в режимі реального часу. Прикладом такої фірми є “Dinergy”, яка займається постачанням споживачам газу, електричного струму, наданням фінансових послуг. Вона має для цього певну розвинену інфраструктуру і передові інформаційні технології.
4. Національні нафтові компанії (ННК) з орієнтацією на імпорт. Вони, як правило, мають невеликі запаси нафти, невисокий рівень видобутку, проте збалансований портфель дає їм переваги і можливості інтеграції. До цього типу належать “ENI”, “Pertamina”, “Petronas”.
5. ННК з орієнтацією на експорт. Такі компанії, як “PVDSA”, “Saudi Aramco”, “Kuwait National Petroleum”, мають доступ до великих запасів нафти, у них низькі затрати на видобуток [6].

Однак тут необхідно враховувати відмінність між традиційними ННК, які володіють масштабними запасами й намагаються максимізувати фінансові вигоди від їх освоєння та експорту, й ННК, які мають набагато менші запаси й часто є

імпортерами нафти. В той час як ННК-експортери все більше відкривають доступ для іноземних компаній, ННК-імпортери можуть стати першими кандидатами для створення сумісних підприємств з американськими та європейськими компаніями. ННК були створені в різних бізнесових і маркетингових середовищах. Принципово важливим моментом в оцінюванні переваг і недоліків ННК є закладене в ній поєднання урядових й комерційних функцій, що визначає її положення в системі організації нафтогазового сектора. Урядові структури, звичайно, мали і мають значний вплив на створення й діяльність ННК. Процес створення ННК відбувався за прямої участі уряду методом інвестування державних фінансових коштів у Алжирі, Мексиці, Норвегії, Індонезії. При цьому, як правило, ННК отримували у своїх країнах значні переваги за рахунок пільгового доступу до капіталу (безпосередньо з бюджету чи під гарантії уряду). Зазначимо, що інтереси до бізнесу в ННК з боку державних органів і керівництва корпорації не завжди збігаються. Прикладом є російська бізнес-структура “ЮКОС” [9]. За допомогою такого економічного важеля, як ННК, урядові структури можуть впливати на кон’юнктуру галузі, ринку, навіть на економіку в цілому, якщо ПЕК посідає провідне місце серед інших виробничих галузей держави. У цьому разі ННК може позиціонуватись як представник держави. Її імідж і репутація можуть сприяти інвестиційному рейтингу держави.

ТНК та ННК при виході на зарубіжні ринки почали застосовувати при взаємодії з місцевими компаніями так звану стратегію “brown-field FDI” – стратегію “інвестиції на полі зеленого луку”. Це реальна виробнича діяльність та науково-технічна кооперація без створення СП з партнером [12]. В умовах лібералізації світового фінансового ринку і припливу нафтодоларів у країнах-виробниках ПЕР з’являються нові потужні фінансові актори – державні інвестиційні фонди (ДІФ). Перший такий ДІФ (The Kuwait Investment Authority) виник у 60-х роках минулого століття. Пізніше ДІФ з’явились у Сінгапурі, Норвегії, КНР, Казахстані та РФ. Найбільшим ДІФ стала Інвестиційна адміністрація Абу-Дабі (Abu Dhabi Investment Authority). Основна роль ДІФ – створення державного резерву коштів, отриманих від реалізації нафти, на випадок коливання цін і світових економічних негараздів. У наш час у світі діє близько 40 таких інститутів [4]. Їх фінансовий вплив внаслідок акумуляції збиткових коштів від експорту збільшується. Їх фонди зростали з темпом близько 20 % у рік, склавши

у 2007 р. загальну суму 3 трлн дол., що вдвічі перевищує загальний обсяг хедж-фондів [7]. З останніми ДІФ схожі за активністю та відсутністю правових обмежень механізмів діяльності. Існують різні прогнозні оцінки динаміки ДІФ, проте всі вони сходяться в тому, що у найближчі десятиліття сумарний обсяг капіталів, які знаходяться під їх контролем, зросте у 5–19 разів [5].

Зростаюча фінансова потужність сучасних ДІФ та їх тактика вкладання коштів у зарубіжну нерухомість і виробництво примусила країни “великої сімки” восени 2007 р. створити комісію з вироблення стратегії протистояння цій практиці, а особливо ДІФ РФ та КНР. У січні 2008 р. в Давосі було зазначено, що проблема ДІФ відображає більш загальну проблему, а саме практику різних підходів використання нафтодоларів. Дійсно, залежно від того, наскільки мудро використовують ці додаткові прибутки імпортери нафти, буде ефективніше діяти у майбутньому фінансова система світу [22]. Інструменти ПФ грають певну позитивну роль у цьому механізмі.

У більшості відомих схем (паралельного, послідовного) ПФ провідну роль грає банк-ініціатор — це може бути великий комерційний банк, міжнародний фінансовий інститут. Більшість провідних банків одночасно грають роль організаторів фінансування за одними проектами й рядових учасників банківських консорціумів і синдикатів — за іншими. Так, у 1994 р. Dentsehe працював у синдикуваному кредиті з розміром його частки 15 % при загальному об’ємі кредиту 3219 млн дол., Credit Lyonnais у 1994 р. підписався в синдикуваному кредиті на 3971 млн дол. на частку у 9,5 % [11]. На ринку ПФ в останній час стали активно працювати фінансові компанії й банки, які організують емісії й розміщення так званих проектних облігацій без права регресу (non-recourse project bonds). Основними банками й компаніями-організаторами у цій сфері є Lehman Brothers, CS First Boston, Morgan Stanley, Chase, Merrill Lynch, Solomon Brothers, Citicorp та ін. У розвинених країнах ПФ має свою специфіку, пов’язану з тим, що воно базується здебільше на концесійних угодах проектних компаній (чи компаній-операторів) з приймаючою державою. Передусім тут ідеться про контракти типу BOOT (Build, Own, Operate, Transfer). За контрактом BOOT концесіонер (проектна компанія, девелоперська компанія чи компанія-оператор) несе відповідальність за будівництво, фінансування, управління й обслуговування об’єкта інвестиційної діяльності впродовж встановленого періоду (на

20, 30 років чи більше), після чого об’єкт передається державі.

Динамічно у плані ПФ розвивається Південна Азія, Латинська Америка. У 1996 р. було підписано цікаву угоду в Чилі про фінансування проекту розробки мідних покладів Коллахауси на суму 1,76 млрд дол. Особливості цього проекту полягають у тому, що в рамках пакету ПФ 1,02 млрд дол. припадає на позику, видану банками без гарантій покриття політичних криз, що свідчить про високу довіру кредиторів та інвесторів до уряду країни. Нормою для ПФ ПЕК є врахування саме політичних ризиків. Варто згадати проект газопроводу Nabucco з бюджетом у 7,4 млрд дол., з потенціалом транспортування 31 млрд кубометрів газу у рік з Центральної Азії. Головною метою його побудови, проголошено лідерами ЄС, була енергетична безпека. Проте в Nabucco не вкладають кошти європейці. Причин багато, але основна — політичні та економічні ризики. Проте існує необхідність й можливість вирішити цю проблему методами енергетичної дипломатії з боку ЄС, РФ та України. На тлі загальної практики ПФ регіон Східної Європи й нових країн, що вийшли з СРСР, виглядає, враховуючи його територію, населення, природні й промисловий потенціал, нерозвиненим (доля цього регіону у 1999 р. складала 7 %). Середній обсяг фінансування в розрахунок на один проект складає 130 млн дол.

Аналіз списку провайдерів ПФ показує, що значна частина операцій припадає на японські банки (2-ге, 3-тє, 4-тє, 5-тє, 10-тє місця); є у списку й європейські банки: HSBC (Великобританія) — 1-ше місце; ABNAMRO (Нідерланди) — 3-тє; Credit Lyonnais — 6-тє; Societe Generale (Франція) — 7-ме; West LB (Великобританія) — 9-тє місце. Значно менше тут банків США. Chase Manhattan знаходиться тільки на 8-му місці; Citibank — на 15-му; Bank of America — на 21-му. Таким чином, на ринку ПФ існує певний “поділ праці” між світовими банками: провідними організаторами ПФ виступають банки США, основну частину фінансування в рамках консорціумів здійснюють банки Японії. Банки Західної Європи є більш універсальними: здебільше вони є і організаторами, й провайдерами ПФ. Загалом помітна тенденція універсалізації функцій всіх провідних банків на ринку ПФ [15].

Проектне фінансування в Україні перебуває поки що на початкових стадіях. Це зумовлено станом фінансового ринку України в цілому й проблемами взаємодії в галузі ПЕР з РФ та ЄС. За своєю пропускнуною спроможністю, протяжністю

та складністю споруд газотранспортна система (ГТС) України посідає друге (після російської) місце у світі. Її особливістю є, зокрема, наявність потужних підземних сховищ газу (ПСГ), що дає змогу згладжувати сезонні нерівномірності у газоспоживанні. Вартість української ГТС, за різними оцінками, становить 15–20 млрд дол. Від стабільної роботи ГТС значною мірою залежить енергетична безпека не лише України, а й 18 європейських країн — споживачів російського газу. Сьогодні основне обладнання ГТС працює без значних перебоїв завдяки постійній роботі українських підприємств з його оновлення та модернізації.

Починаючи з 1992 р. в Україні працює Світовий банк у співпраці з іншими фінансовими установами (МБФ, Програма розвитку ООН) та урядами інших країн (США, Великобританія, Канада, ФРН, Японія). Вже перша позика для України (Позика інституційного розвитку), надана банком у 1993 р., була підтримана грантовим фінансуванням з боку МВФ, ЄС, Британським фондом “Ню-Хау”, Канадським агентством міжнародного розвитку. Донори також впроваджують багато різних програм, мета яких — розбудова громадянського суспільства, підтримка реформ на місцевому рівні [3].

Україна співпрацює з Єврокомісією з питань енергетики щодо розв’язання проблем виконання Меморандуму про порозуміння між Україною та ЄС в енергетичній сфері. Євросоюз реалізує низку інвестиційних проектів в енергетичному секторі України, зокрема в нафтогазовій галузі, яка фінансуватиметься європейськими фінансовими інституціями. Також Україна взаємодіє з ЄС у галузі атомної енергетики, зокрема з питань безпеки ядерних реакторів і запровадження альтернативних джерел енергії. Але на рівень співробітництва негативно впливає певний підрив міжнародної довіри до України як партнера в газотранспортній сфері, зумовлений колишньою практикою несанкціонованого відбору транзитного газу, несвоєчасними розрахунками за спожитий газ, непрозорістю управління та проблемним технічним станом української ГТС. Через це зацікавленість ЄС у конкретній співпраці з Україною у сфері транзиту газу була досить невисокою. Реальне співробітництво обмежувалося відносно незначною фінансовою підтримкою окремих, розрізнених проектів. Виняток становила хіба що програма INOGATE, у рамках якої здійснювалися (і здійснюються) досить вагомні проекти, спрямовані на модернізацію української ГТС [14].

Як вже зазначалося, сучасність вимагає нових стратегій і перегляду позицій. Такий перегляд охоплює велике коло світових інтересів як на ринку ПЕР, так і на фінансовому ринку. Позиції країн, що розвиваються чи трансформують свою економіку (що спостерігається в Україні) під впливом вимог світової торговельної системи, а також швидкість її структура зростання світової економіки досить сильно впливають на їх потреби у зовнішніх коштах і запозиченнях, оскільки вони є одним із важливих факторів, що визначають обсяг валютних доходів і витрат. Тому асиметрія і дисбаланс у торгових відносинах можуть спричинити невідповідність між потребою в іноземних фінансових коштах та їх наявністю — так званий ефект інвестиційної напруженості. Такі країни несуть подвійний тягар: у них дуже обмежений доступ на міжнародні фінансові ринки і водночас вони зазнають втрат від фінансових криз, що виникають в інших елементах системи.

З наведеного аналізу можна зробити висновок, що ПЕК України потребує швидкої модернізації, для якої необхідні кошти. Економічна ситуація, що склалася нині, якісно змінила структуру світового фінансового ринку. Серед найважливіших змін можна виокремити такі: активно змінюється структура фінансових інструментів ринків на користь інструментів реального сектора — корпоративних цінних паперів та їх похідних; посилюється взаємозв’язок між фінансовим і реальним секторами економіки; змінюється тактика та ідеологія діяльності міжнародних валютно-фінансових організацій; змінюється суспільна психологія як щодо долучення до міжнародних фінансових ринків, так і до операцій з використанням фінансових інструментів у цілому. Поєднання всіх цих чинників сприяє залученню інвестицій в ПЕК України, а особливо у ПФ. Звичайно, залучення України до планів Євросоюзу щодо розвитку трансєвропейських газових мереж і динамічне розгортання енергодіалогу дають певні підстави сподіватися на позитивну перспективу співробітництва у цій сфері. Подальші кроки залежать від розвитку багатосторонніх відносин України з ЄС та РФ і мають набути стратегічного і більш прагматичного характеру.



Література

1. Амоша А. И., Андрущенко А. А. Опыт привлечения внешних инвестиций на предприятия угольной отрасли // Гос. информ. бюл. о приватизации. — 2001. — № 5. — С. 60–64.

2. Байсаров Л. В., Иляшов М. А., Корзун А. В., Логвиненко В. И., Янко С. В. Привлечение инвестиций в угольную промышленность Украины. — К.: Основа, 2002. — 31 с.
3. Данников В. В. Холдинги в нефтегазовом бизнесе: стратегии и управление. — М.: ЭЛВОЙС, 2004.
4. Жданова Т. Г., Максимихина А. А. Прогнозирование стоимости инвестиционных ресурсов на основе корреляционно-регрессионного анализа. — <http://www.ogbus.ru/authors/Rodionova/Zhdanova.pdf>
5. Журавлев Д. А. Анализ зарубежного опыта формирования стратегий нефтяных компаний // Актуальные проблемы состояния и развития нефтегазового комплекса России: Тез. докл. 5-й науч.-техн. конф. (М., 23–24 янв. 2003 г.). — М.: РГУ нефти и газа им. И. М. Губкина, 2003.
6. Конопляник А. Концепция создания благоприятного инвестиционного климата в нефтяном комплексе России // А. Конопляник, М. Субботин. Тяжба о разделе (Дискуссия вокруг закона "О соглашениях о разделе продукции"). — М.: ВНИИОЭНГ, 1996. — 222 с.
7. Конопляник А. А. Куда исчезли справочные цены // Нефть России. — 2000. — № 7. — С. 76–80.
8. Корякина А. А. Экономические факторы возникновения и развития политического кризиса на Украине. — http://www.ogbus.ru/authors/Koryakina/Koryakina_1.pdf
9. Кузнецова О. В., Кузнецов А. В., Туровский Р. Ф., Четаерикова А. С. Инвестиционные стратегии крупного бизнеса и экономика регионов. — М.: Изд-во ЛКИ, 2007.
10. Милошевич Д. Набор инструментов для управления проектами. — М.: Компания АйТи; ДМК Пресс, 2006. — 729 с.
11. Мінпаливоенерго збільшуватиме надійність енергосистеми України. — <http://mpe.kmu.gov.ua/>
12. Новоселова Н. Н., Мосинцев П. Л. Стратегические аспекты инвестиционной политики в отношении топливно-энергетического комплекса. — http://www.ogbus.ru/authors/NovoselovaNN/NovoselovaNN_1.pdf
13. Правик Ю. М. Инвестиційний менеджмент. — К.: Знання, 2007. — 217 с.
14. Саприкін В. "Газовий трикутник" ЄС—Україна—Росія: єдність та боротьба інтересів. — <http://www.ucers.org/ua/show/113>
15. Славянская Л. 3 миллиарда за ренку // Нефтегазовая вертикаль. — <http://www.ngv.ru/article.aspx 20584>
16. Тарасюк Г. М. Управління проектами. — 2-ге вид. — К.: Каравелла, 2006.
17. Товб А. С., Ципес Г. Л. Управление проектами: стандарты, методы, опыт. — 2-е изд. — М.: Олимп-Бизнес, 2005.
18. A Guide to the Project Management Body of Knowledge (PMBOK® Guide) — Third Ed. — Project Management Institute, 2004. — 388 p.
19. Daniel Galorath. Project Management Benchmarking for Measuring Capability with in the Organisation // Project management practice. The professional Magazine of the International Project Management Association. — 2007. — Issue 2. — P. 16–18.
20. Grosfeld I. Financial Systems in Transition: The Role of Banks in Corporate Governance. — L.: Kluwer Acad. Publ., 1997. — 26 p.
21. Gumbel P. Stop whining about sovereign wealth funds. Western firms badly need infusions from state-linked investment funds, but what if those funds won't play by Western rules? No problem, they say, so learn to love us. — http://money.cnn.com/2008/01/24/magazines/fortune/gumbel_davosSWF.fortune/index.htm?postversion=20080124
22. Palmer Howard. International Trade & Pre-Export Finance 2nd Edition. — Euromoney Books, 2007.

Міжнародні ринки енергетичних ресурсів зараз переживають значні зміни як щодо цінової складової, так і рівня вимог щодо поставок в умовах ускладнення видобування ресурсів. Особливо важливим елементом розвитку ПЕК стають інвестиції. Зростає рівень невизначеності, а з ним і рівень ризиків, що особливо ускладнює процес стратегічного рішення в умовах транзитивної економіки. Саме стратегічний аспект діяльності фірми щодо залучення фінансів стає визначальним в конкуренції за ПЕР.

Международные рынки энергетических ресурсов в последнее время претерпели значительные изменения как по ценовой составляющей, так и по уровню требований по поставкам в условиях усложнения условий добычи. Особенно важным элементом развития ТЭК становятся инвестиции. Возрастает уровень неопределенности, а с ним и уровень рисков, что особенно затрудняет процесс стратегического решения в условиях транзитивной экономики. Именно стратегический аспект деятельности фирмы по привлечению финансов становится определяющим в конкуренции за ТЭР.

International oil and gas markets experienced unprecedented changes in price and supply patterns, aggravated by outstripped domestic production capabilities and investments have become are very important. Investment risk, combined with significant value-creating investment opportunities, make transition economies a natural setting within which to examine strategic expansion decisions in an uncertain environment is necessarily and competition for market share abroad becomes an important aspect of firm strategy.

Надійшла 18 червня 2008 р.

ІНДИКАТИВНИЙ МЕТОД ОЦІНЮВАННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО ПОТЕНЦІАЛУ

Наукові праці МАУП, 2008, вип. 3(19), с. 11–14

Описується методика оцінювання інтелектуального потенціалу підприємства на основі комплексного використання фінансових показників експертних і графічних методів аналізу. Подана модель формування системи оцінювання інтелектуального потенціалу підприємства та етапи виконання методики оцінювання.

Зростання частки інтелектуального капіталу в структурі капіталу підприємства за останні роки зумовлює необхідність його оцінювання як у поточній діяльності підприємства, так і при розробці стратегій розвитку.

Актуальність розробки прикладних методик оцінювання інтелектуального капіталу та визначення його потенціалу зумовлюється зростанням конкуренції, з одного боку, та необхідністю оптимального використання інтелектуальних ресурсів для забезпечення ефективності діяльності — з іншого.

Методи оцінювання інтелектуальних активів розглянуто у працях А. В. Кендюхова, А. Н. Козирева, Н. С. Краснокутської, В. П. Іноземцева та ін. [1–3].

Розрізняють такі групи методів вимірювання інтелектуального капіталу (ІК):

- методи прямого вимірювання;
- методи підрахунку балів;
- методи ринкової капіталізації;
- методи відображення активів основних фондів.

Перші два методи оцінюють поелементний склад інтелектуального капіталу (у загальному випадку це оцінка персоналу, структурних (управлінських) і ринкових активів). Два інших належать до інтегральних оцінок і вимірюються у грошовому еквіваленті.

Ефективність управління, як свідчать результати аналізів багатьох досліджень [6], залежить від інтелектуального капіталу та ступеня використання елементної бази інтелектуального капіталу.

Аналіз методик оцінювання інтелектуальних активів дає змогу визначити певні критерії оптимального вибору і практичного використання методів оцінювання для визначення їх потенціалу. Методика повинна відображати минулий (фінансові показники стану діяльності підприємства), теперішній (стан ринкових активів, персоналу і бізнес-процесів) та майбутній (можливості розвитку елементів ІК) стан, тобто часові та просторові характеристики діяльності підприємства. Іншим важливим моментом у практичному використанні методів оцінювання інтелектуального потенціалу є вибір показників або характеристик оцінки елементів ІК.

Дослідження зарубіжного досвіду використання різних систем оцінювання досягнень доводять еволюційність розвитку показників управління діяльністю підприємства та необхідність поєднання для конкретного підприємства власної стратегії розвитку та систем його оцінювання з методами та інструментами BSC — це найпопулярніша методика.

Сформулюємо у нашому дослідженні методику оцінювання інтелектуального потенціалу підприємства на основі комплексного використання фінансових показників експертних і графічних методів аналізу.

Модель формування системи оцінювання інтелектуального потенціалу (ІП) підприємства наведено на рисунку. Для визначення інтелектуального капіталу підприємства використовуються такі характеристики: енергетичність, інформаційність, інноваційність, конкурентоспроможність інтелектуальних активів [5]. Найважливішими

показниками вибраних характеристик у загальному випадку можуть бути:

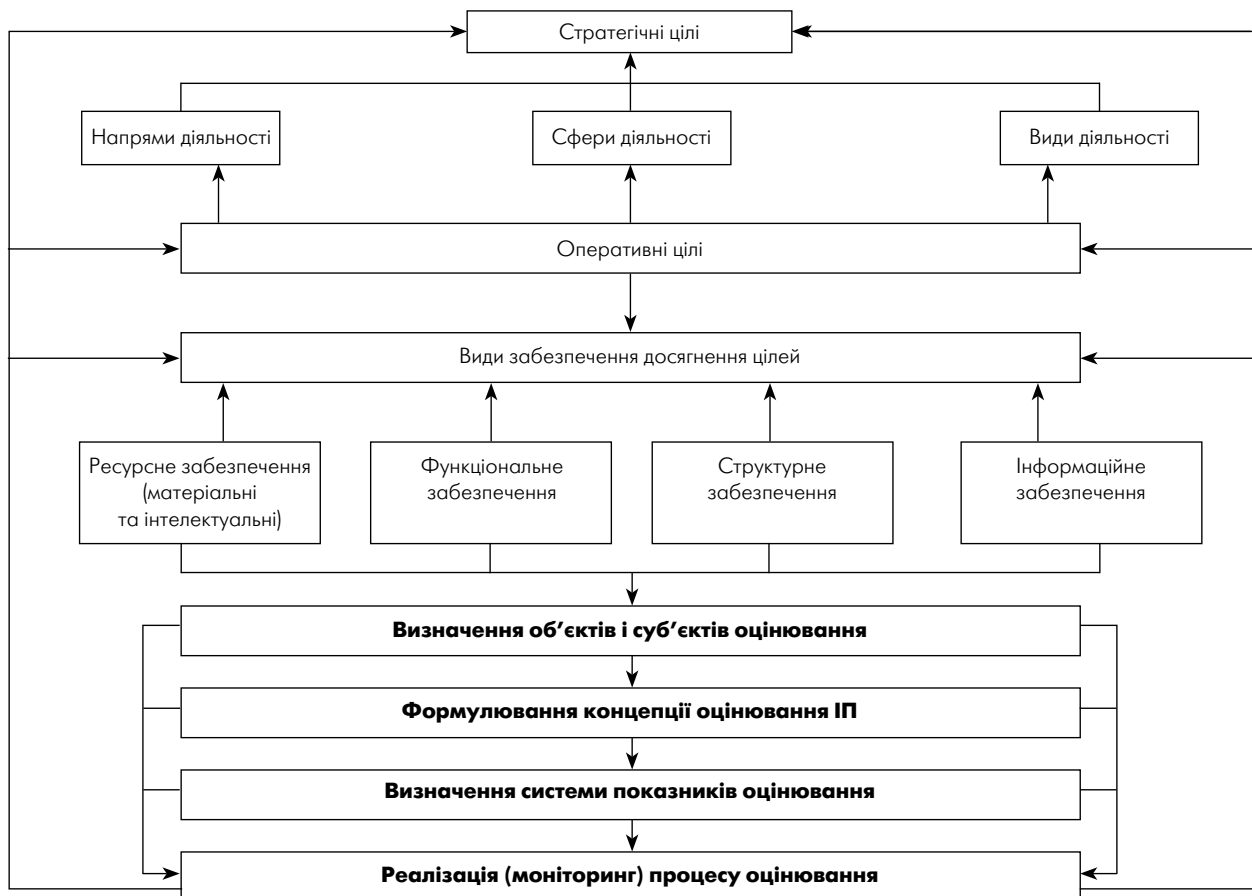
- щодо енергетичності: частка управлінців у загальній чисельності працівників, продуктивність управлінців;
- щодо інформаційності — обсяг нематеріальних активів та їх структура, використання сучасних методів управління;
- щодо інноваційності — інтелектуальна власність інноваційного типу та її структура, обсяг продаж інноваційної продукції;
- щодо конкурентоспроможності — результативність діяльності (в абсолютних і відносних вимірах), ділова активність.

Етапи виконання методики оцінювання ІП з позицій економії часу та витрат на їх виконання [4; 6]:

- 1) визначити стратегічні та оперативні цілі діяльності підприємства;
- 2) визначити галузі, сфери та види діяльності підприємства, які забезпечують досягнення цілей;

- 3) встановити відповідність між цілями та їх функціональним, ресурсним, структурним та інформаційним забезпеченням;
- 4) визначити учасників процесу оцінювання, їхню мотивацію та інформаційне забезпечення;
- 5) здійснити вибір об'єктів оцінювання та сформулювати концепцію оцінювання (цілі, вартість, час, критерії оцінювання) окремих видів і сфер діяльності;
- 6) сформувати адекватну до критеріїв вибору показників та особливостей діяльності підприємства систему показників оцінки та їх значень;
- 7) реалізація процесу оцінки ІП підприємства на основі поєднання їх поелементної та часово-просторової оцінки з цілями діяльності.

У таблиці наведено показники оцінки інтелектуального потенціалу підприємства, вибрані відповідно до методології його аналізу та вимог ринкової оцінки на основі кількісних вимірів.



Модель формування системи оцінювання інтелектуального потенціалу підприємства

Елементи ІК (x_0)	Характеристики ІП (y_j)	Показники виміру ІП (p_j)
Людські активи	Енергетичність	Рентабельність витрат на персонал
		Продуктивність персоналу
Структурні активи	Інформативність	Рентабельність адміністративних витрат
		Показник фінансового леверіджу
Ринкові активи	Конкурентоспроможність	Рентабельність продаж
		Рентабельність нематеріальних активів
Інтелектуальна власність	Інноваційність	Приріст нематеріальних активів
		Частка нематеріальних активів у загальному обсязі активів

Вибір описаних показників як критеріїв оцінювання інтелектуального потенціалу підприємства зумовлений можливостями використання публічних даних про підприємство, поданих у його податковій та статистичній звітності.

Прийmemo P_j -систему показників, що характеризують інтелектуальний потенціал підприємства у відносних вимірах:

$$P_j = \{p_j\} \quad j=1 \rightarrow 8, \\ 0 \leq p_j \leq 1.$$

Показники оцінювання ІП перебувають у певних діапазонах значень, які відповідають певному рівню “інтелектуальності” досліджуваного об’єкта. На основі числової шкали Харрінгтона можна встановити такі відповідності між рівнями потенціалу та значеннями показників:

Рівень потенціалу	Числове значення показників
Високий	0,66–1,00
Середній	0,38–0,65
Низький	0,0–0,37

Рівень кожного показника інтелектуального потенціалу (R_{ip}) визначається за формулою

$$R_{ip} = R(p_{jk}) - \max R(p_j),$$

де k – відповідне досліджуване підприємство; $R(p_{jk})$ – рівень j -показника k -підприємства. Описані показники можуть бути використані як для формування інтегральної оцінки інтелектуального потенціалу, так і для графічних методів оцінювання. Інтегральна оцінка визначається як сума показників з відповідними вагами:

$$IR_{ip} = \sum_j P_j V_j,$$

де V_j – ваги відповідних показників інтелектуального потенціалу.

Графічна інтерпретація індикативного аналізу інтелектуального потенціалу покращує сприйняття оцінок і відіграє важливу роль у прийнятті оперативних рішень щодо діяльності підприємства. Графік характеризує поточний стан підприємства та визначає напрям змін. Аналогічні дані про конкуруючі підприємства дають можливість визначити рівень їх конкурентоспроможності. Дані про динаміку різних років дають змогу виявляти тенденції та управляти відхиленнями.

Наведена методика оцінювання інтелектуального потенціалу підприємства має характер експрес-методики завдяки використанню публічних даних для аналізу, врахуванню можливостей підприємства та його стану на ринку, невеликому обсягу оцінюваних параметрів і простоті їх розрахунків. Методика може використовуватись як для зовнішнього оцінювання, так і для внутрішнього оцінювання і визначення стратегій розвитку.

Кожне підприємство, зважаючи на специфіку своєї діяльності, власні можливості та фактори зовнішнього середовища, визначає свою систему показників для визначення інтелектуального потенціалу і стратегії змін. Тобто оцінювання інтелектуального потенціалу підприємства може здійснюватися на принципах самооцінювання і прикладного вибору параметрів оцінки.

Для винайдення ефективної методики оцінювання був використаний досвід зарубіжних та українських учених щодо визначення різних методів оцінювання результатів діяльності та інтелектуальних активів. Запропонована методика оцінювання інтелектуального потенціалу підприємства поєднує кількісні та якісні параметри оцінювання і відображає згадані вимоги до вибору та аналізу його елементів.

Для винайдення ефективної методики оцінювання був використаний досвід зарубіжних та українських учених щодо визначення різних методів оцінювання результатів діяльності та інтелектуальних активів. Запропонована методика оцінювання інтелектуального потенціалу підприємства поєднує кількісні та якісні параметри оцінювання і відображає згадані вимоги до вибору та аналізу його елементів.

Практичне використання систем показників оцінювання інтелектуального потенціалу підприємства дає змогу окреслити низку проблем їх застосування – це необхідність мотивації персоналу щодо інноваційного розвитку та використання потенціалу, формування системи оцінювальних параметрів та її впровадження у бізнес-практику підприємства та ін. Розв’язання цих проблем визначає напрями теоретичних розробок методів та інструментів оцінювання, а також формулювання прикладних методик оцінювання.



Література

1. Кендюхов А. В. Теория и практика оценки интеллектуального капитала: зарубежный опыт // Менеджмент. — 2002. — № 6. — С. 160–164.
2. Козырев А. Н. Оценка интеллектуальной собственности и нематериальных активов. — www.rf.ru
3. Краснокутська Н. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: Навч. посіб. — К.: Центр навч. літ., 2005. — 352 с.
4. Мойсеєнко І. П. Модели анализа интеллектуального потенциала предприятия // Бизнес-информ. — 2007. — Т. 2, № 5. — С. 82–84.
5. Мойсеєнко І. П. Управління інтелектуальним потенціалом: Монографія. — Л.: Аверс, 2007. — 304 с.
6. Мойсеєнко І. П., Стефанишин О. Б. Методологія аналізу ринкового потенціалу підприємства // Наук. вісн. — Л.: НЛТУУ, 2006. — Вип. 16.3. — С. 230–234.

Наведено модель формування системи оцінювання інтелектуального потенціалу підприємства та етапи виконання методики оцінювання. Методика оцінювання інтелектуального потенціалу підприємства ґрунтується на комплексному використанні фінансових показників експертних і графічних методів аналізу.

Представлена модель формирования системы оценивания интеллектуального потенциала предприятия и этапы выполнения методики оценивания. Методика оценивания интеллектуального потенциала предприятия основана на комплексном использовании финансовых показателей экспертных и графических методов анализа.

In the article the represented model of forming of the system of evaluation of intellectual potential enterprises and stages of implementation of method of evaluation. The method of estimation of intellectual potential of enterprise is described on the basis of the complex use of financial indexes of expert and graphic methods of analysis.

Надійшла 23 червня 2008 р.

Н. М. ЧЕРНУХА

Г. О. ЧЕРНУХА

Міжрегіональна Академія управління персоналом, м. Київ

ІНТЕГРАЦІЯ У СУЧАСНОМУ ОСВІТНЬОМУ ПРОСТОРИ

Наукові праці МАУП, 2008, вип. 3(19), с. 15–18

Висвітлено проблеми інтеграції як психолого-педагогічного та соціологічного феномена, проаналізовано інтеграцію виховних соціальних впливів у сучасному соціумі, освітньому середовищі, зокрема, у формуванні громадянськості особистості.

У низці пріоритетних напрямів модернізації сучасної освіти в Україні одним із достатньо вагомих і суттєвих можна назвати інтеграцію в освіті взагалі та інтеграцію виховних соціальних впливів у сучасному соціумі зокрема.

Інтеграція (від лат. *integratio* — відновлення, заповнення, від *integer* — цілий) як мета і шлях створення цілісності має свою структуру й певні функції. Вона протистоїть стихійним виявам сил суспільства і розглядається як процес, спрямований на досягнення єдності й цілісності в середині системи, що ґрунтується на взаємозалежності окремих спеціалізованих елементів.

Інтеграція соціальна — процес перетворення відносно самостійних, малопов'язаних між собою об'єктів (індивідів, груп, класів, держав) у єдину цілісну систему, що характеризується погодженістю та взаємозалежністю її частин на основі загальних цілей, інтересів та ін. [9].

Функції інтеграції визначені тим, що досягнення загальної мети в межах однієї організації, освітнього закладу є неможливим. Поділяючи думку багатьох науковців, які займаються питаннями інтеграції, взаємодії в галузі освіти, відзначимо, що на сучасному етапі реформування та модернізації освіти в Україні саме інтеграція виховних соціальних впливів суспільства є одним із найоптимальніших шляхів реалізації завдань, поставлених перед усіма, хто займається проблемами освіти.

Проблеми інтеграції як психолого-педагогічного феномена висвітлено у дослідженнях таких відомих учених, як Я. Коменський, К. Ушинсь-

кий, Х. Алчевська, С. Русова, В. Сухомлинський, О. Сухомлинська, І. Бех та ін.

Методологічними засадами дослідження інтеграції в освіті та інтеграції виховних соціальних впливів у суспільстві є наукові доробки В. Беляєва, А. Бойко, В. Болгаріної, Є. Бондаревської, В. Бочарової, І. Зязюна, О. Караман, І. Карпенка, Н. Крилової, Ю. Легенького, Л. Матвеевої, М. Михальченка, В. Нікітіна, С. Савченка, Ю. Сингаївської, Г. Печенського, Р. Позінкевича, Г. Філонова, Л. Штефан, Н. Щуркової та ін.

Аналіз психолого-педагогічних, філософських, культурологічних, соціологічних аспектів проблеми дослідження, а також напрацювання науковців і практиків щодо впровадження інноваційних моделей в сучасній педагогічній практиці свідчать, що інтеграція виховних соціальних впливів суспільства як психолого-педагогічний та соціологічний феномен є достатньо актуальною для сьогодення.

Аналіз літератури з досліджуваної проблеми дає змогу стверджувати, що вивчення інтеграції виховних соціальних впливів суспільства має давню міждисциплінарну традицію, що ґрунтується на філософських, соціально-психологічних і педагогічних підходах. Їх загальним теоретико-методологічним підґрунтям, яке визначає фундаментальність сутнісних характеристик, є розуміння інтеграції як процесу відновлення, як мета і шлях створення цілісності, що має свою структуру і певні функції; як процес становлення й підтримки соціальних взаємодій і взаємин між діячами, що є однією з функціональних умов рів-

новаги соціальної системи поряд з адаптацією; як процес досягнення мети й збереження ціннісних зразків [2].

Методологічна основа інтеграційних процесів у освітньому середовищі ґрунтується передусім на засадах системного підходу в аналізі суспільних процесів та явищ; діалектиці інтеграційних властивостей в освітньому середовищі; ідеях особистісно-орієнтованого підходу щодо організації виховного й навчального процесів.

Зазначимо, що для вирішення проблем дослідження сучасної освітньої практики доцільно враховувати ті обставини, що впродовж усього ХХ ст. спостерігалося протистояння двох основних сфер людського пізнання — природознавчої й гуманітарної. Звісно, у сучасних умовах існують два полюси людської культури: на одному з них — сучасна наукова модель світу, створена природничими науками — фізикою, космологією, хімією, біологією, а на іншому — гуманітарна культура, яка не терпить спрощення та ідеалізації.

Розвиток природничих і гуманітарних наук до ХХ ст. йшов шляхом їх спеціалізації та диференціації. Починаючи з другої половини ХХ ст., ці тенденції поступово почали змінюватись інтеграцією, що виникла на основі різнобічних наукових напрямів і безпосередньо пов'язана з науково-технічним прогресом. З особливою силою ці процеси проходять у наш час. Інтеграційні тенденції охопили як технічні засоби, так і всі процеси пізнання, а також теоретичні прийоми, методи, процедури наукового дослідження, що породжують нові форми та види наукової діяльності. Останнім часом інтеграція активно займає свої позиції в освітньому просторі.

Ґрунтовне опрацювання наукових праць з визначеної проблеми дає підстави стверджувати, що в освіті інтеграція розглядається передусім як процес досягнення її цілісності та системності.

На сьогодні інтеграція в освіті виявляється у всіх компонентах освітньої системи: від створення навчального закладу інтегрованого типу до інтегрованого уроку, від інтеграції у процесі виховання та соціалізації до інтеграції виховних соціальних впливів у сучасному соціумі.

Звернення до аналізу кризи у сучасному суспільстві [16; 17], зокрема у сучасному українському соціумі, дає змогу констатувати: як ніколи, у достатньо непростих економічних, політичних, соціокультурних умовах в Україні здійснюється інтеграція виховних соціальних впливів суспільства, пошук консенсусу, діалогу, взаємопорозуміння, що дає змогу вважати її од-

нією з основних детермінант конструювання та моделювання змісту освіти й усього процесу виховання та соціалізації підростаючого покоління в майбутньому.

Саме такий підхід дає можливість усім і кожному цілісно та особистісно значущо приймати соціум, гідно пізнати й відчутти себе у навколишньому світі.

У зв'язку з переходом України до нового етапу розвитку суспільних відносин докорінно змінився характер соціальних відносин. Така ситуація загострила проблему особистісної громадянськості молоді. Ця проблема зумовлюється впливом як зовнішніх, так і внутрішніх чинників, які знаходяться в постійній взаємодії між собою, тобто у процесі постійної інтеграції. Для розв'язання проблеми громадянського виховання молоді та її адаптації до сучасних суспільних умов необхідно виявити чинники цієї інтеграції. Цей багаторівневий процес охоплює всі сфери діяльності людини (духовну, емоційну, соціальну). У загальному вигляді чинники громадянської інтеграції, на наш погляд, можна уявити як соціальні фактори, що відбивають соціокультурний та індивідуально-особистісний аспекти.

З позиції визначеної нами проблеми, *громадянська інтеграція — це процес узяття державою під свій контроль взаємодії всіх соціальних інститутів суспільства й соціальної діяльності своїх громадян для користі всіх його членів.*

Зауважимо, що діагностику рівнів і критеріїв громадянськості сучасної особистості через інтеграцію виховних соціальних впливів суспільства в умовах сьогодення доцільно пов'язувати з положеннями особистісно-орієнтованого підходу, зі ставленням до вихованця як самостійної особистості, суб'єкта взаємодії, що передбачає допомогу в розкритті здібностей та їх реалізації.

В основу виокремлення рівнів і критеріїв громадянськості сучасної особистості можна покласти наступні критерії:

- зміна настанов, ставлення до різноманітних справ у своєму соціумі, усвідомлена участь у соціальній діяльності (*громадянська самовизначеність*);
- позитивні зміни в мотиваційній структурі діяльності (*громадянська цілеспрямованість*);
- посилення мотивації до опанування рідної, державної, іноземної мови та усвідомлення їх соціальної ролі, а також прагнення до оволодіння комунікативною культурою мов (*громадянська мовна позиція*);

- динаміка в реальному ставленні особистості до різноманітної діяльності в найближчому соціальному оточенні, що визначається за такими позиціями, як цілеспрямованість, самостійність, сумлінність, ретельне ставлення до праці, здатність до творчого виконання трудових операцій (*громадянська самоактуалізація*);
- розширення спектра виконаних справ, підвищення соціальної відповідальності за стан цих справ (*громадянська самореалізація*);
- участь у соціально значущих справах (*громадянська активність*);
- підвищення рівня задоволеності організацією діяльності (*громадянська позиція*);
- формування соціокультурної компетентності, що містить знання про Всесвіт, країну, регіон, духовний пантеон України, акумулювання знань про звичаї, традиції, етикет народу (*громадянська адаптація в довкіллі*).

Запровадження та реалізація в педагогічній практиці інтеграційної особистісно зорієнтованої моделі, формування громадянськості особистості дали змогу виявити соціально-педагогічні умови ефективної організації процесу формування громадянськості особистості в сучасних соціокультурних умовах:

- активне включення в сучасну педагогічну практику досвіду ціннісно-змістовного аналізу проблем формування громадянськості особистості як особливого елемента сучасного навчально-виховного процесу;
- високий рівень компетентності педагогів, вихователів, соціальних працівників, усіх, хто займається проблемами виховання, формування громадянськості особистості;
- створення атмосфери авторитетного та шанобливого ставлення до процесу формування громадянськості особистості, відповідного соціокультурного тла у навчально-виховному процесі;
- гуманізм взаємин у системі “викладач — учень”, суб’єкт-суб’єктний характер їхніх стосунків;
- організація та забезпечення постійного аналізу, діагностування та контролю за процесом формування громадянськості особистості;
- стимулювання учнівської молоді до підвищення рівня громадянськості; забезпечення самореалізації кожної особистості в сучасних соціокультурних умовах;
- наявність науково-методичного забезпечення процесу формування громадянськості (навчально-виховні програми, методики й педагогічні технології, інновації);
- усвідомлення учасниками навчально-виховного процесу закономірностей розвитку і взаємозв’язку складових цілісної громадянської культури особистості та діадичної єдності і взаємозалежності громадянських відносин у формуванні громадянських якостей особистості;
- інтеграція виховних соціальних впливів на всіх рівнях сучасного суспільства;
- створення інтеграційних суспільних умов для задоволення та адекватного формування необхідних біологічних і соціально-економічних потреб особистості;
- зміна позиції учасників педагогічного процесу (з урахуванням активної взаємодії сім’ї та загальноосвітньої школи) і відповідної його перебудови з процесуального на результативний підхід у формуванні громадянськості особистості на підставі результатів діагностування окремих її інтеграційних якостей;
- педагогічно обґрунтований відбір змістовного матеріалу (теоретичного й практично-перетворюючого) на підставі критеріїв науковості, суспільної значущості, систематичного використання його як основи для особистісних вправлянь, альтернативних виборів у навчально-пізнавальній, пошуково-дослідницькій та організаційно-перетворюючій діяльності учнівської молоді з метою формування їхніх знань (громадських норм і цінностей), умінь та навичок громадянської поведінки, мотиваційного включення усвідомлених установок, адекватної спрямованості громадянських вчинків (пропорційно до індивідуалістичної та колективістичної їх збалансованості);
- методично-доцільний відбір організаційних форм і методів навчально-виховної діяльності педагогів, які б відповідали меті й змісту, будувалися на закономірностях процесу формування ціннісно-нормативної регуляції громадянської поведінки та забезпечували адекватність навчальних і позанавчальних видів громадянської діяльності учнівської молоді їхній громадянській культурі; виконання ними відповідних соціальних ролей;

- пріоритетність особистісного самовдосконалення учнівської молоді на основі діагностики та корекції рівня розвитку інтеграційних рис громадянськості; активної педагогічної підтримки з боку батьків і педагогів, які виступають у ролі помічників і наставників зразкової громадянської поведінки.

Таким чином, викладене вище дає підстави стверджувати, що інтеграція виховних соціальних впливів суспільства як сучасний психолого-педагогічний та соціологічний феномен є суттєвим підґрунтям для підвищення якості освітніх послуг у сучасних соціокультурних умовах.



Література

1. Андрієнко О. С. Соціальні технології в діяльності соціального педагога // Соціальна робота в Україні на початку XXI ст.: Проблеми теорії і практики: Матеріали Міжнар. наук.-практ. конф. (Київ, 29–31 жовт. 2002 р.): У 2 т. — К., 2002. — Т. 2. — С. 156–164.
2. Бернштейн Є. Р. Соціокультурна трансформація в Україні // Культурна політика в Україні в контексті світових трансформаційних процесів: Матеріали Міжнар. наук.-практ. конф. — К., 2001. — С. 58–61.
3. Бех І. Законопростір сучасного виховного процесу // Вища освіта України. — 2004. — № 1. — С. 10–13.
4. Бех І. Психологічні резерви виховання особистості // Рідна школа. — 2005. — № 2. — С. 11–13.
5. Болонський процес: Нормативно-правові документи / Укл.: З. І. Тимошенко, І. Г. Оніщенко, А. М. Греков, Ю. І. Палеха. — К.: Вид-во Європ. ун-ту, 2004. — 102 с.

6. Гаврилюк В. В., Трикоз Н. А. Динамика ценностных ориентаций в период социальной трансформации (поколенный период) // Социол. исслед. — 2002. — № 1. — С. 17–24.

7. Гинецинский В. И. Основы теоретической педагогики. — СПб.: СПбГУ, 1992.

8. Головатий М. Ф. Політична психологія: Навч. посіб. — К.: МАУП, 2001. — 136 с.

9. Гончаренко С. Український педагогічний словник. — К.: Либідь, 1997. — 376 с.

10. Заверіко Н., Зверева І. Історико-теоретичний аналіз досліджень проблеми соціалізації особистості // Соціальна педагогіка і адаптивність особистості. — Суми: ВВП "Мрія", 1994. — С. 49–59.

11. Загвязинский В. И. Теория обучения: Современная интерпретация: Учеб. пособие для студ. высш. пед. завед. — М.: Издат. центр "Академия", 2001. — 192 с.

12. Загвязинский В. И., Амонашвили Ш. А., Закирова А. Ф. Идеал, гармония и реальность в системе гуманистического воспитания // Педагогика. — 2002. — № 9. — С. 3–10.

13. Закон України "Про освіту" // ВВР України. — 1996. — № 21. — 21 трав. — С. 253–278.

14. Зверева І. Д. Дефініції соціальної роботи та соціальної педагогіки // Практична психологія та соціальна робота. — 2001. — № 4. — С. 12–16.

15. Капська А. Й. Соціально-педагогічна діяльність на сучасному етапі розвитку української держави // Соціальна педагогіка: Підручник / За ред. А. Й. Капської. — К.: Центр навч. літ., 2003. — С. 3–26.

16. Щёкин Г. В. Диалог цивилизаций: Новые принципы организации мира. — К.: МАУП, 2002.

17. Щокін Г. Концепція соціального розвитку: Висновки для України. — К., 2002. — 70 с.

Інтеграція виховних соціальних впливів суспільства як сучасний психолого-педагогічний та соціологічний феномен є суттєвим підґрунтям для підвищення якості освітніх послуг у сучасних соціокультурних умовах.

Интеграция воспитательных социальных влияний общества как современный психолого-педагогический и социологический феномен является существенной основой для повышения качества образовательных услуг в современных социокультурных условиях.

Integration social parts of group of people as modern psychological-pedagogical and sociological phenom are a great part for good quality in socialculture parts.

Надійшла 8 жовтня 2008 р.

О. М. РИБАК

А. О. БІЛОУС

Міжрегіональна Академія управління персоналом, м. Київ

ДОСВІД РЕФОРМУВАННЯ ВИЩОЇ ОСВІТИ У КРАЇНАХ ЦЕНТРАЛЬНОЇ ТА СХІДНОЇ ЄВРОПИ І ЙОГО ЗНАЧЕННЯ ДЛЯ УКРАЇНИ

Наукові праці МАУП, 2008, вип. 3(19), с. 19–25

Узагальнюється й викладається східноєвропейський досвід реформування вищої освіти, розглядається можливість його застосування в Україні.

Напрацьований досвід реформування системи вищої освіти країн Центральної та Східної Європи (ЦСЄ) становить значний інтерес для України з огляду на євроінтеграційні перспективи її розвитку. Особливо це стосується осмислення досвіду тих країн, в яких освітня реформа проводилася водночас з підготовкою до вступу в Європейський Союз (Польщі, Угорщини, Чеської Республіки, Словацької Республіки) і була підпорядкована тим чи іншим вимогам членства у зазначеній спільноті.

Системи освіти у країнах ЦСЄ створювались і розвивались під сильним впливом освітньої системи Радянського Союзу, успадкованої також Україною. Тому дослідження змісту їх реформаторських заходів, цілей та завдань, основних тенденцій розвитку освіти, модернізації системи управління може стати плідним щодо застосування у відповідній практиці в нашій країні.

З огляду на це вважаємо необхідним проаналізувати особливості реформ систем освіти у країнах з перехідним періодом, які розпочали реконструкцію своїх освітніх систем лише на початку 90-х років водночас з періодом становлення незалежної України. Такий аналіз досвіду реформування вищої освіти у посттоталітарних країнах ЦСЄ, на наш погляд, дає змогу:

- розкрити на підставі порівняльного аналізу провідні тенденції та закономірності складного і суперечливого процесу реформування освіти;
- усвідомити сутність і шляхи подолання опору старої освітньої системи та визначи-

ти особливості нових перешкод, які виникали у процесі реформування і певним чином його стримували;

- глибше осмислити проблеми, що постають перед Україною у процесі трансформаційних змін, визначити найбільш дійові та ефективні засоби їх практичного розв'язання;
- визначити можливість і доцільність адаптації та застосування зазначеного досвіду в ході реформування системи вищої освіти в Україні.

Виходячи із специфіки кожної країни йдеться не про механічне перенесення моделей реформування системи вищої освіти, а про творче використання сукупності аспектів і виявлених закономірностей цього процесу в освіті країн ЦСЄ, які можуть бути адаптовані до українських умов, а також про врахування проблем і помилок, що мали місце в підготовці і проведенні реформ, з метою їх уникання в Україні.

На відміну від країн Західної Європи, у країнах ЦСЄ реформи вищої освіти розпочалися водночас з політичними змінами та їх переходом до ринкової економіки, що сталося на рубежі 90-х років минулого століття та передусім спрямовувалися на демонтаж тоталітарного політичного режиму. За своєю глибиною і швидкістю здійснення їх можна порівняти лише з реформами вищої школи кінця 40-х — початку 50-х років ХХ ст. [2, 209]. У той час західна модель вищої освіти замінялась соціалістичною моделлю, а тепер навпаки: соціалістична модель, яка була впровадже-

на у Центральній та Східній Європі, замінюється сучасними моделями Західної Європи і США. У повоєнні роки головною метою вищої освіти країн ЦСЄ була підготовка “кадрів-будівельників соціалізму”. Централізована, планова економіка забезпечувала державам повний контроль за працевлаштуванням випускників вищих навчальних закладів. Вища школа впродовж десятиліть була частиною політичної та економічної систем. Це знаходило підтвердження в ідеологізації навчальних програм ВНЗ, особливостях організації студентського життя, змісті наукових досліджень, призначеннях на академічні посади, встановленні міжнародних зв'язків та взагалі супроводжувалося обмеженням академічних свобод та автономії вищих навчальних закладів.

Сьогодні системи вищої освіти країн Центральної та Східної Європи характеризуються намаганням відійти від соціалістичної системи освіти та наблизитися до західних освітянських моделей. Це підтверджується низкою таких тенденцій [2, 210]:

- зміна критеріїв вступу до ВНЗ;
- самостійне визначення змісту навчальних програм та організації навчального процесу;
- викорінення номенклатурної системи призначення на академічні посади;
- створення органів колективного управління за участю викладачів і студентів;
- заміна політичної звітності вищої школи на економічну;
- посилення процесу диверсифікації систем вищої освіти;
- незалежність міжнародних академічних зв'язків від політичних та ідеологічних завдань.

Викладене зумовлює необхідність більш детального аналізу ходу реформ вищої освіти та їх специфіки в окремих країнах Центральної та Східної Європи.

У Польщі нові напрями освітньої політики розроблялися в умовах глибоких соціально-політичних та економічних перетворень, переходу до ринкової економіки, зміни характеру праці, що вимагало високого рівня освіти, ініціативності та підприємництва в роботі. У 90-х роках послабилося пряме втручання держави в галузь освіти, що призвело до плюралізму її системи. Сучасна освітня політика стала важливим елементом соціальної стратегії держави. Вона розробляється з урахуванням невирішених в минулому завдань, які тепер з новою силою заявили про себе на но-

вому етапі історичного розвитку країни. У системі освіти Польщі спостерігався серйозний розрив між глобальними потребами суспільства та результатами освіти; між об'єктивними потребами часу та загальним недостатнім рівнем освіти; між професійною орієнтацією та потребами особистості в гармонійному задоволенні різноманітних пізнавальних інтересів; між сучасним рівнем розвитку науки та архаїчним стилем викладання [4, 80].

Уже на початковому етапі політичних і соціально-економічних перетворень польський уряд зосередив зусилля на вивченні стану і перспектив економічного розвитку країни. У державній доповіді про довгострокову стратегію модернізації країни “Шлях у 2010 рік”, підготовленій Комітетом прогнозів “Польща в ХХІ столітті” при Президії Польської Академії наук, було проголошено, що “найвищим пріоритетом на найближчі 15 років має бути використання інтелектуального потенціалу Польщі та її людських ресурсів для прискорення та модернізації суспільно-економічних процесів. Ми висловлюємося за стратегію наступу освіти, за досягнення у 2010 році європейських освітніх стандартів” [13].

Правову основу діяльності закладів вищої освіти і управління ними у Польщі складають прийняті парламентом закони про освіту. У 1990 році перший некомуністичний парламент ухвалив новий, ліберальний закон про вищу освіту, який передбачав створення приватних навчальних закладів і широку академічну автономію вищих державних навчальних закладів [3, 81]. Взагалі сутність реформи вищої освіти у Польщі полягає в реалізації заходів щодо поліпшення її якості, які вживалися з початку 90-х років. У нових законодавчих актах того часу передбачалися зміни в організації та управлінні наукою і вищою освітою, які відкривають шлях до внутрішніх реформ у вищих навчальних закладах та наукових інституціях. Крім цього, польське освітнє законодавство налічує низку законів, які забезпечують демократизацію управління освітою і наукою: про вищу освіту (1990 р.), про професорські звання та наукові титули (1990 р.), про утворення комітету з наукових досліджень (1991 р.), про систему освіти (1998 р.).

Прийняті закони надають ВНЗ більшій самостійності щодо питань навчання та наукової діяльності, дозволяють їм приймати незалежні рішення стосовно своїх завдань і шляхів їх реалізації як на загальному університетському рівні, так і на рівні основних структурних підрозділів.

Вища Рада фактично є засобом контролю планів і рішень міністрів. Вона здійснює аналіз усіх законодавчих актів, що стосуються освіти, критеріїв розподілу бюджетних коштів і визначає частку витрат на освіту, розглядає обсяги обов'язкових програмних мінімумів.

Зростання автономії, наданої університетам, дало їм змогу ініціювати і провести у житті кардинальні інновації. Також цей закон створив можливості для відкриття нових навчальних закладів і сприяв розвитку підприємництва. Усі ці фактори і зростання попиту на освіту при збільшенні кількості місць в університетах привели до виникнення в Польщі ринку освіти, який розвивається дуже динамічно.

Згідно з дослідженням експертів Центра наукової політики та вищої освіти при Варшавському університеті, нові тенденції розвитку вищої освіти у Польщі відбиваються передусім у бурхливому зростанні чисельності студентської молоді. Впровадження закону про освіту усунуло кількісні обмеження прийому студентів у кожний з навчальних закладів, а також централізоване формування критеріїв прийому. Було введено нове фондове регулювання для державних вищих навчальних закладів [8].

Після 1989 р. значне збільшення чисельності студентів декларується як один із пріоритетних напрямів державної освітньої політики. Так, розміри субсидій, наданих кожному з навчальних закладів, узгоджуються з кількістю студентів. За останні десять років чисельність студентів зросла приблизно вчетверо: з 0,4 млн до 1,5 млн осіб [14]. Таке надзвичайне збільшення кількості студентів відбувалося за рахунок швидкого розвитку мережі приватних коледжів та вузькоспеціалізованих вищих шкіл. Уже через 9 років після того, як уперше було дозволено відкривати приватні навчальні заклади, відсоток студентів у цій сфері вищої освіти склав 29,4 % (70,6 % — у державних навчальних закладах). Це може розглядатися як свідчення підприємницьких здібностей викладацького персоналу, якому вдалося організувати майже 200 вищих навчальних закладів у містечках, де ніколи їх не було. Більшість цих закладів пропонують 3–3,5-річні програми навчання на рівні бакалавра; лише кілька з них мають право на навчання за магістерськими програмами [10].

Особливістю приватного сектора вищої освіти у Польщі є його велика доступність для молоді з малих міст і сіл, а також із середовища робітничого класу і селянства. Наприклад, у Вищій школі фінансів і менеджменту в Белостоці кількість

студентів із сільської місцевості перевищує 20 %, а з робітничих родин — 60 % [7, 138]. Місце розташування є одним з найважливіших критеріїв вибору університету. Вартість проїзду, житла і харчування найчастіше перевищує вартість навчання у приватному університеті, розташованому поблизу від місця проживання студентів.

Сьогодні у ВНЗ державного сектора створені нові структурні підрозділи (департаменти, інститути, міждисциплінарні програми), введені різні рівні освіти — бакалавр, магістр, доктор, а також різні форми неперервної освіти. Крім того, за зразком США введено систему залікових одиниць, яка дає змогу змінювати напрями підготовки, припиняти навчання та поновлювати його у зручний час, переходити до інших ВНЗ Центральної та Східної Європи чи на інші факультети.

Багато чого змінилось і в управлінні вищим навчальним закладом. Після довготривалого періоду централізованого управління стала помітною тенденція до децентралізації прийняття рішень, автономії вищих навчальних закладів і підвищення ролі колективних органів управління. Значні зміни відбулись у взаємовідносинах між органами управління навчальними закладами та урядом, з одного боку, та всередині самих ВНЗ — з іншого. У концепції реформування освіти, що була прийнята у 1998 р., уряд гарантував відмову від планування та контролю, зокрема вищої освіти, залишивши за собою тільки право на так зване дистанційне управління [1, 116]. Приватні вищі навчальні заклади взагалі вільні від колективного управління. Рішення приймаються особисто ректором чи президентом, водночас сенат і факультетська вчена рада є винятково дорадчими органами. При цьому, якщо державні навчальні заклади в загальному і цілому працюють негнучко, то приватні склади здатні швидко реагувати на мінливі потреби попиту на освіту і на конкретних спеціалістів на ринку праці.

Оскільки очевидно, що ринковій економіці у процесі становлення потрібні фахівці з таких дисциплін, як економіка, менеджмент, маркетинг і правознавство, більшість приватних навчальних закладів орієнтовані на підготовку за цими напрямами. Як зазначалося раніше, переважна кількість приватних вищих навчальних закладів пропонують трирічний курс навчання з присвоєнням ступеня бакалавра. Лише 12 навчальних закладів освіти надають ступень магістра. Інші навчальні заклади очікують рішення з боку компетентної влади щодо надання їм права присвоєння ступеня магістра [12].

Після 1990 р. державні вищі навчальні заклади почали привносити до своєї діяльності ринкові елементи. Зокрема, пропонували переважно програми платного заочного (вечірнього) навчання, що дало змогу поліпшити фінансовий стан ВНЗ. Водночас плата за навчання на програмах денної форми заборонена Конституцією [11].

Отже, можна констатувати, що впродовж останнього десятиліття у ході реформування вищої освіти у Польщі спостерігалися такі суттєві зміни у сфері державного управління освітою:

- децентралізація і демократизація управління освітою;
- підвищення автономії ВНЗ;
- громадський контроль за рішеннями міністерств, розподілом коштів бюджету, діяльністю ВНЗ;
- повна ліквідація монополії держави на створення навчальних програм і підручників;
- вільна навчальна та економічна діяльність вищих навчальних закладів.

На відміну від первісної моделі вищої освіти, яка була підпорядкована державній і партійній владі, у діючій моделі враховані соціальні фактори, а контроль за якістю освіти відіграє істотну роль. Також зростає роль вищої освіти у стимулюванні регіонального розвитку, створенні регіональних інноваційних мереж і культурної атмосфери. Все це суттєво впливає на ухвалення рішення про розміщення підприємств, пов'язаних з передовими технологіями, саме в певному регіоні.

В Угорщині у 1990 р. система вищої освіти складалася з коледжів професійної освіти та університетів академічного профілю. Коледжі відрізнялися один від одного за термінами навчання та дипломами, а університети — за організаційними структурами та напрямками підготовки. У деяких галузях функціонували “професійні університети” (сільське господарство, підприємництво, медицина). Такий дуалізм в отриманні вищої освіти є однією з характерних особливостей угорської системи вищої освіти. Як доповнення до цих двох класичних видів освіти у 1998/99 навчальному році було введено вищу професійну освіту.

Сьогодні система навчання в деяких університетах і коледжах ще однорівнева. Дворівневу систему навчання було заплановано ввести повсюдно у вересні 2007 р. Навчальні програми мають чітко означений профіль, їх успішне виконання гарантує отримання визначених дипломів. Система залікових одиниць, прийнята в університетах Угорщини, виключає можливість переходу студентів після початку навчання на інші факульте-

ти свого ВНЗ та в інші вищі навчальні заклади, а також можливість припинення навчання на неозначений термін та поновлення його у зручний для студента час з того самого рівня, де воно було перерване. Випускники коледжу, які бажають продовжити навчання в університеті, повинні скласти спеціальні вступні іспити. Це ж саме вимагається від випускника університету, якщо він бажає отримати спеціальність, яку пропонує тільки коледж. Наприклад, випускник педагогічного факультету університету не може працювати в початковій школі, для цього йому потрібний диплом про закінчення педагогічного коледжу за спеціальністю “вчитель початкових класів” [9].

Коледжі та університети наділені правом самостійно видавати встановлені державою дипломи без участі у цьому процесі незалежних екзаменаційних рад. Якість системи вищої освіти контролюється “на виході” інституційними органами управління вищою освітою та службою зайнятості. Централізовано оцінюванням якості вищої освіти в Угорщині займаються Рада вищої освіти і науки при Міністерстві освіти та Угорський Акредитаційний комітет. Останній був утворений у 1997 р. і з того часу не тільки ліцензує кожен факультет університету і коледжу, а й відіграє важливу роль у присвоєнні державних грантів. Провідними органами, що представляють установи вищої освіти, є Конференція Угорських ректорів і Конференція директорів коледжів. Іншою особливістю угорської системи вищої освіти є її селективність. Це характерна риса системи вищої освіти всіх країн, які раніше входили до складу РЕВ [17]. Високі академічні вступні вимоги, які встановлюють централізовано адміністративні органи, зумовлюють фактично і соціальну селекцію. До початку реформ прийом до ВНЗ також перебуває під політичним контролем.

Крім того, для системи вищої освіти Угорщини є характерною її ізольованість від соціально-політичного життя. Така система слугувала механізмом відтворення еліти, яка традиційно була далека від соціально-економічних реалій. На думку угорських спеціалістів, вона була спроможна адаптуватися до будь-яких політичних і соціально-економічних реформ. Оскільки ця система вижила в умовах тоталітарного режиму, то можна було сподіватися, що виживе й в нових умовах, після зміни політичної системи, бо автономія, надана ВНЗ, сприяє збереженню елітарних структур [15].

Швидкий процес реформування вищої освіти в Угорщині розпочався в середині 90-х років. За

оцінкою експертів, він був найбільш значним за всю історію угорської вищої школи. Закон про вищу освіту, що набрав чинності у 1993 р., хоча і не продемонстрував радикальних відмінностей від колишньої системи вищої освіти, але вже включав деякі елементи реформи і був позбавлений ідеологічної жорсткості попередньої системи. Внаслідок цього швидко зростала чисельність студентів. У 1999 р. були внесені зміни до закону, які ініціювали реформи, сфокусовані передусім на змінах у структурі ВНЗ, насамперед освітніх програм, і на поліпшенні якості навчання. Було також передбачено заснування регіональних центрів освіти з проблем задоволення регіонів фахівцями. Університети і коледжі повинні були об'єднатися та ввести дворівневу систему навчання. Якщо у 1993 р. було зареєстровано 25 університетів і 24 коледжі, то на сьогодні національна система складається з 18 університетів і 13 коледжів. Крім того, в Угорщині відкрилися 2 приватних і 5 католицьких університетів, а також 12 приватних і 22 католицьких коледжі [16].

Інша важлива реформа стосувалася надання студентам кредитів на навчання і введення кредитно-модульної системи у 2003 р., а також скасування вступних іспитів в університети у 2005 р. Кредитно-модульна система тепер є обов'язковою в усіх ВНЗ, а прийом ведеться на основі атестату середньої школи.

Інтенсивне реформування вищої школи показало, що закон про вищу освіту 1993 року не вніс істотних змін, тому у 2005 р. був прийнятий новий закон, який був узгоджений з принциповими положеннями Болонського процесу.

Політичні зміни у країні призвели до відміни політико-адміністративного впливу на вищі навчальні заклади. Політика залучення молоді до вищої освіти в Угорщині наближає її до країн Західної Європи.

Нова політика спрямована також на створення атмосфери конкуренції між ВНЗ за кількість студентів, від якої залежить обсяг їх фінансування з державного бюджету. Це свідчить про значні зміни у ставленні суспільства до вищої освіти. За таких умов поступово відбувається перехід від елітарної вищої освіти до масової.

Зусилля уряду Угорщини переважно спрямовані на перехід до дворівневого навчання. Сьогодні акредитовані 102 бакалаврські програми, водночас магістерські програми ще перебувають на стадії розроблення. Введення нових програм навчання швидше за все потребує втручання парламенту.

В останні 15 років угорська система вищої освіти енергійно реформується, намагаючись відновити свою важливу роль у суспільстві, втрачену з історичних причин. Водночас вона прагне до інтеграції в європейський простір. Поки що не можна з упевненістю сказати, що цей процес завершиться до 2010 р., як заплановано. Але вже можна вважати, що реформування вищої освіти — це тепер справа не тільки Будапешта, а й загальноєвропейське питання. Проте, незважаючи на істотний прогрес, угорська вища освіта все ще має серйозні проблеми через недостатнє фінансування з національного бюджету.

Таким чином, розглянувши процеси реформування вищої освіти у країнах Центральної та Східної Європи в загальних рисах, можна зазначити як спільні риси, так і досить багато певних розбіжностей, що характеризують освітні відносини в кожній окремій країні. У цілому реструктуризація вищої освіти у країнах ЦСЄ визначається такими спільними рисами:

- схожі стартові позиції для реформ;
- проведення перебудови вищої освіти у таких масштабах і такими темпами, які були невідомі Західній Європі;
- здійснення перебудови в умовах нормативної невизначеності та за наявності необхідності не лише переглянути законодавчі засади функціонування вищої освіти, а й переосмислити саму її місію;
- оновлення законодавчої бази, насамперед прийняття нового закону про вищу освіту в кожній окремій країні;
- існування проблеми кадрів — у нових умовах виникла потреба оптимізувати викладацький склад, щоб вийти на нові програми навчання;
- поява приватних вищих навчальних закладів;
- безкоштовне навчання у ВНЗ державної форми власності;
- перетворення вищої освіти з елітарної на масову;
- різке збільшення чисельності студентів;
- визначення на законодавчому рівні автономії вищої школи;
- функціонування вищої освіти в умовах хронічного недофінансування;
- узгодження процесу реформування вищої освіти з принциповими положеннями Болонської декларації (введення трьох освітньо-кваліфікаційних рівнів, кредитно-модульної системи навчання та ін).

З огляду на викладене зазначимо, що в кожній країні існують свої національні особливості перебудови освіти. А відтак зростає усвідомленість того, що немає універсальної моделі вищої освіти, що кожна країна повинна шукати власну модель. При цьому вона має спиратися на власний досвід і досвід інших країн. Лише за таких умов можливо прогнозувати успішність реформ у сфері вищої освіти.

Як було вже зауважено, реформа системи вищої освіти у країнах ЦСЄ почалася з послаблення жорстких зв'язків між академічною та економічною системами із надання автономії університетам. Уже в середині 90-х років ХХ ст. стало зрозуміло, що отримання безмежної автономії викликало істотні складності. На думку П. Скота, цей факт можна пояснити таким чином: по-перше, непередбаченими умовами зовнішнього середовища, викликаними переходом від планової економіки до ринкової; по-друге, лібералізація академічних структур виявилася дуже непрактичною: формулювання нових законів про вищу освіту часто-густо були утопічними, важкими для реалізації в умовах, коли кадровий склад залишався тим самим, а матеріальна база руйнувалась [5, 51].

Після 1993 р. основну увагу університетів було перенесено на розширення розвитку вищої освіти з метою задоволення нових соціально-економічних потреб. Розпочався період експериментів з новими академічними програмами, методами, структурами та ін. Багато навчальних закладів переробили свої програми на зразок "англосаксонської моделі" (бакалавр, магістр, доктор), пізніше зафіксованої як зразок європейського стандарту вищої освіти в Болонській декларації. Більшість ВНЗ перейшли на модульну систему підготовки, а процес навчання почав будуватися за системою кредитів, що розширило для студентів можливість вибору навчальних курсів. Кількість вузькоспеціалізованих програм, орієнтованих на підготовку студентів до конкретної роботи, скоротилась, і, як результат, навчання почали проводити за більш широкими напрямками. Значні зміни відбулися у формах оцінювання знань студентів. Перевага надавалася письмовим іспитам і виконанню різного роду проектів. Набули розвитку міждисциплінарні форми навчання. Варто вказати на зміцнення у цей час контактів між ВНЗ Центральної та Східної Європи та ВНЗ Західної Європи.

Зміни у вищій школі ЦСЄ необхідно розглядати в контексті швидких темпів економічної

інтеграції Західної Європи та нової політичної, соціальної та економічної реальності на європейському континенті в цілому, яка за цим неминуче слідувала. Експерти Ради Європи та Європейського Союзу вважають, що процес реформування вищої школи в Центральній та Східній Європі надасть їй можливість відродити європейські гуманістичні традиції й відновити загальні принципи академічних свобод та університетської автономії.

Зазначимо, що як успіхи, так і проблеми реформування вищої освіти у країнах ЦСЄ зумовлені особливостями їх суспільно-історичного та економічного розвитку, але, у свою чергу, сама система освіти є вагомим чинником розвитку зазначених країн. На наш погляд, державна політика цих країн у галузі освіти значною мірою спрямована на стимулювання її розвитку. Вивчення проблеми державного управління освітою у країнах "перехідного періоду" дає можливість виокремити деякі моменти, що можуть бути використані у процесі формування й реалізації державної політики в галузі освіти України. Це прагнення надати рівні можливості щодо здобуття освіти усім громадянам; створення умов для залучення молоді до надбань світової науки і культури при збереженні національних традицій в освіті; орієнтація освіти на всебічний розвиток особистості, розвиток самостійності, ініціативи, творчої індивідуальності; посилення уваги до проблем інформатизації освіти; швидке реагування на потреби часу, економіки, суспільства і відповідне орієнтування змісту освіти та виховання; різнобічна фінансова підтримка розвитку освіти.

Виявлені та узагальнені особливості реформування вищої освіти в Польщі, Угорщині, Словачкій та Чеській республіках свідчать, що практично всі досліджені країни з перехідною економікою зіткнулися з проблемами адміністративного реформування. Кожна із зазначених країн пройшла етап політико-адміністративного збурення, пов'язаний з розподілом владних повноважень, хоча тривалість і гострота таких збурень були різними та зумовлювалися переважно прийняттям політичного рішення щодо євроінтеграції. Є підстави стверджувати, що системного і конструктивного характеру реформи вищої освіти в цих країнах набули у зв'язку з отриманням ними статусу країн-кандидатів на членство в Європейському Союзі, оформленням відповідних угод з ЄС і прийняттям комплексу зобов'язань щодо адміністративної спроможності управління реформами.

У цілому, як вважає Т. В. Фініков, досвід реформ країн ЦСЄ для України має бути не стільки певним набором рецептів вирішення проблем, скільки поштовхом для формулювання власних законодавчих рішень, визначення їх перспективних варіантів чи, навпаки, таких, що заводять у глухий кут, фіксації ключових індикаторів, відхилення від яких загрожує втратою орієнтирів [6, 26].

Дослідження світових тенденцій, насамперед тенденцій реформування вищої освіти країн Центральної та Східної Європи, закладає основу для реального відродження української вищої школи, прогнозування її подальшого розвитку, вдосконалення системи державного управління освітньою сферою.



Література

1. Вацко Я. Р. Демократизація управління освітою в Україні і Польщі в контексті загальноєвропейських освітніх процесів XXI ст. // Вісн. УАДУ. — 2002. — № 3. — С. 116.
2. Галаган А. И. Образовательные реформы последнего десятилетия XX века в странах Центральной и Восточной Европы // Соц.-гуманит. знания. — 2002. — № 2. — С. 209.
3. Павловський К. Трансформації вищої освіти в XXI столітті: польський погляд. — К.: Навч.-метод. центр "Консорціум із удосконалення менеджмент-освіти в Україні", 2005.
4. Савина А. К. Польша: образовательная политика государства для XXI в. // Педагогика. — 2002. — № 8. — С. 80.
5. Скотт П. Реформы высшего образования в странах Центральной и Восточной Европы: попытка анализа // Almaty. — 2001. — № 11. — С. 51.
6. Фініков Т. В. До законодавства про вищу освіту Польщі, Росії, України, Чехії: Ситуація та міркування. — К.: Таксон, 2002.
7. Bidkowski F. Almanach Państw Swiata. — Warszawa: Ksiazka Wiedza, 2003.
8. Główny Urząd statystyczny. Oświata i wychowanie w roku szkolnym 1997/98. — Warszawa, 1999.
9. Hungary-substantial modernization: summary (1999). — <http://www.worldbank.hu/data/sndpssummary.html>
10. Investing in Central and Eastern Europe // Financial Times, 2001. — July. — P. 1-11.
11. Konwencja Praw Dziecka. ONZ. — Krakow, 1993.
12. Maly rocznik statystyczny Polski 2002. — Warszawa, 2002.
13. Polska w obliczu wspolczesnych wyzwan edukacyjnych / Komitet Prognoz "Polska w XXI wieku" przy Prezydium PAN. — Warszawa, 1991.
14. Raport o rozwoju spolecznym — Polska 1998. Dostep do edukacji. — Warszawa, 1998.
15. Regular reports from the European commission on Hungary's progress towards accession, 1998-2003. — <http://europa.eu.int>
16. Szegvari P. Methods and techniques of managing decentralization reforms in Hungary. OSI/LGI, 2002. — <http://gi.osi.hu/publications/>
17. Thomas von Ahn. Higher education in Hungary. Forum EAIE. — 2005. — Vol. 7, no. 3.

Творчо осмислений досвід реформ освіти може сприяти формулюванню власних законодавчих рішень України. Дослідження тенденцій реформування вищої освіти країн Центральної та Східної Європи закладає основу для реального відродження української вищої школи.

Творчески осмысленный опыт реформ образования может способствовать формулированию собственных законодательных решений Украины. Исследование тенденций реформирования высшего образования стран Центральной и Восточной Европы закладывает основу для реального возрождения украинской высшей школы.

Creatively studied experience of reforms of education can help to formulate own legislative decisions of Ukraine. Research of tendencies of reforming of higher education of the countries of Central and the East Europe pawns a basis for real revival of the Ukrainian higher school.

Надійшла 17 червня 2008 р.

РАЗВИТИЕ ДИСТАНЦИОННОГО ОБРАЗОВАНИЯ В ВЫСШЕЙ ШКОЛЕ

Наукові праці МАУП, 2008, вип. 3(19), с. 26–29

Рассматриваются теоретические основы и практические аспекты применения дистанционного образования в высшей школе. Приведены примеры практического применения дистанционного образования в МАУП. Даны некоторые рекомендации дальнейшего развития дистанционного образования.

Мировые тенденции стремительного развития информационных технологий современного общества влекут за собой изменения в технологии и методологии образовательного процесса в высшей школе. Без исключения всех волнует качество высшего образования. При этом применяемые новые технологии образовательного процесса направлены на улучшение качества образования. Без сомнения, проблемы повышения качества образования касаются каждого высшего учебного заведения.

В странах Европы вузы более автономны, чем в Украине. Поэтому для стран, стремящихся вступить в Европейское содружество, проблемы качества образования имеют наивысший приоритет.

На протяжении последних лет в разных странах ведется практическое внедрение технологий дистанционного и открытого образования. Под открытым понимают образование, доступное любому желающему без вступительных экзаменов, а дистанционное образование (ДО) — это, как правило, реализация классического подхода с проведением вступительных экзаменов. И в том, и другом случае студент может даже не посещать свой вуз, технологии и методики обучения очень похожи.

Дистанционное образование — это новая возможность образовательной системы XXI в., новый тип организации учебного процесса, базирующегося на принципе самостоятельного инициативного обучения студента и предоставления услуг обучения на расстоянии и в любое время суток.

Цель ДО — обеспечить интеллектуальное и нравственное развитие человека, продуктивно мыслящего, умеющего видеть и творчески решать возникающие проблемы. Поэтому, с точки зрения многих авторов, ДО является самым перспективным способом получения образования в настоящее время.

Дистанционное образование можно назвать быстро развивающейся формой образования, но не настолько массовой и всепроникающей, как хотелось бы, в силу ряда как политических, так и экономических причин. Несколько лет назад дистанционному обучению прочили огромное будущее и повсеместное массовое распространение чуть ли не во всех школах и вузах. Реальность, как всегда, внесла коррективы и определила место дистанционному обучению там, где оно действительно уместно и эффективно. Отсюда следует, что сегодня важно не столько прогнозировать информационное будущее, сколько решать с помощью дистанционных технологий проблемы настоящего.

Стандартная среда ДО характеризуется тем, что учащиеся отдалены от преподавателя в пространстве и во времени, но, тем не менее, имеют возможность общения, активного обмена информацией, используя средства современных информационных технологий и компьютерных телекоммуникаций. Часть учебного материала и взаимодействия с преподавателем осуществляются с помощью технологий формирования внешней образовательной среды (спутниковой связи, компьютерных телекоммуникаций, национально-

го и кабельного телевидения, мультимедиа, обучающих систем), другая — с помощью технологий формирования образовательного пространства личности, предоставляющих обучаемым возможность самим получать, обрабатывать и использовать требуемые знания, что, в свою очередь, также является одной из важных составляющих процесса обучения.

Виды дистанционных занятий определяются, с одной стороны, особенностями педагогического процесса, с другой — набором информационных и телекоммуникационных средств и сервисов, имеющих в распоряжении обучающего центра.

Практика показывает продуктивность использования в дистанционном обучении следующих видов занятий. Вводное занятие проводится с целью охвата всего курса в целом, обзора его проблематики, предстоящих занятий. Его целесообразно оформлять в виде набора веб-страниц на образовательном сервере. Индивидуальное занятие-консультация проводится в различных формах с учетом особенностей каждого ученика. Дистанционная конференция по электронной почте требует разработки структуры и регламента обсуждения одной проблемы в рамках дистанционной переписки. Чат-занятие проводится в реальном времени и требует четкого расписания и формулировки вопросов-проблем, а также возможности записи текста занятия для анализа и использования в дальнейшем. Веб-занятие имеет множество вариантов: дистанционные уроки на основе веб-квестов (специально подготовленных страниц со ссылками по изучаемой теме), конференций в виде форума, семинаров, деловых игр и др.

Вместе с традиционными информационными ресурсами (монографии и учебники, учебные и методические пособия, справочная литература, лекции, семинары, лабораторные работы, консультации, экзамены и другие виды “контактных” занятий, обязательно сохраняющиеся в системе дистанционного образования) новые информационные ресурсы (базы данных и знаний, компьютерные обучающие и контролируемые системы, видео- и аудиозаписи, электронные библиотеки) создают уникальную распределенную среду обучения, доступную самой широкой аудитории.

Дистанционные формы занятий применяются не только для учеников, но и для педагогов, причем не только в целях повышения квалификации, большую роль играют дистанционные педагогические конференции и конкурсы. Интернет повышает роль “сетевых” педагогов, ведь

зона их влияния с помощью телекоммуникаций возрастает в сотни и тысячи раз по сравнению с обычным учебным процессом. Талантливый учитель интересен не только тем людям, которые его окружают; его миссия шире — помочь тем, которые хотят учиться у него, используя для этого дистанционные технологии. В нашем столетии лучшими учителями скорее всего будут именно дистанционные, т. е. те, кто имеет возможность и умеет взаимодействовать со всем миром с помощью электронных телекоммуникаций.

В отличие от традиционных систем образования, ДО позволяет построить для каждого слушателя индивидуальный график обучения и пройти его, обращаясь к созданной для этого внешней и внутренней информационной среде в наиболее удобном и комфортном режиме. Общеизвестны отличительные черты учебного процесса ДО: гибкость, адаптивность, модульность, экономическая эффективность, ориентация на потребителя, опора на внешние и внутренние коммуникативные и информационные технологии. Сегодня актуальной представляется задача обобщить опыт внедрения технологий дистанционного обучения и построить универсальную информационно-образовательную среду на базе Интернета и мультимедийных технологий. Она должна объединить различные образовательные учреждения путем создания их виртуальных представительств, быть распределенной и иметь единые средства навигации, обеспечивающие пользователю возможность найти и выбрать его.

Немаловажный аспект несет в себе и восприятие новых технологий обучения непосредственно носителями знаний — научно-педагогическим персоналом. Анализ современных достижений и публикаций в данной области свидетельствует о том, что в основном у научно-педагогического персонала сложились позитивные представления о роли информатизации в общеобразовательном процессе. Со студентами проблема более простая. Большую часть студентов устраивает мобильность при получении образования, поэтому все большее значение приобретает аспект мобильности учебного процесса. С развитием мультимедийной техники этот процесс уже реализуем. Студенты могут перемещаться по миру, находиться в любой точке земного шара, получая в то же время достойное, качественное образование, да еще в любое время суток.

Дистанционное образование как составляющая информационного развития образовательного процесса не так однозначно положительно оце-

нивается научно-педагогическим персоналом. В большей степени научно-педагогический персонал теоретически воспринимает дистанционное образование как новое направление, но когда дело доходит до непосредственного осуществления данного процесса в учебных планах и программах, некоторые преподаватели не хотят читать лекции перед виртуальной аудиторией. Объясняется это тем, что отсутствие контакта между преподавателем и слушателем приводит преподавателя в некомфортное состояние. Новые, необычные условия для чтения лекций:

- отсутствие привычной аудитории;
- отсутствие осязаемых и реально видимых студентов;
- тишина;
- видеорекамера;
- микрофон;
- мягкий и приятный для чтения лекций микроклимат;
- шумопоглощение, которое создает иллюзию присутствия.

Опыт проведения подобных занятий в МАУП свидетельствует о том, что большинство преподавателей после чтения нескольких лекций уже чувствуют себе более комфортно, по их самооценке, они преодолевают некоторый барьер недоступности дистанционного образовательного процесса. Более легко воспринимают дистанционную образовательную действительность преподаватели с хорошими и отличными знаниями в сфере информационных технологий, самостоятельно работающие на компьютерах и использующие интернет-технологии.

Следует отметить, что в МАУП с должным и стратегически верным размахом подошли к практическому применению дистанционного образования. Было создано специальное подразделение, ответственное за дистанционный образовательный процесс, — Телеуниверситет. В структуру этого подразделения входят:

- 1) факультет дистанционного обучения с применением мультимедийных технологий;
- 2) факультет дистанционного интернет-обучения;
- 3) отдел информационного и методологического обеспечения;
- 4) телестудия.

Для обеспечения высокоэффективной работы этого подразделения было построено современное двухэтажное здание. Сотрудники Телеуниверситета обеспечены современной оргтехникой

в достаточном для проведения занятий объеме. Им созданы современные условия труда на уровне европейских вузов.

Телестудия Телеуниверситета состоит из двух студий, которые вещают обособленно друг от друга на протяжении рабочего дня и еженедельно. Телестудии оборудованы современной мультимедийной техникой по последнему слову техники: видеорекамеры, микрофоны, мониторы, интерактивные доски (необходимы для рисования графиков и написания необходимого лектору материала). Контролирует работу телестудий оператор из операторской.

Особенность телестудий Телеуниверситета — обеспечение телекоммуникационной связи одновременно с 40 удаленными региональными подразделениями МАУП. Деканат факультета дистанционного образования с использованием мультимедийных технологий составляет график проведения сессий. Согласно разработанному графику и расписанию преподаватели читают лекции, а группы студентов в региональных подразделениях видят и слушают эти лекции под контролем тьюторов на местах. При необходимости преподаватель может взять под наблюдение любую аудиторию в региональном подразделении, в то же время студенты любого подразделения могут задать ему вопрос на интересующую их тему. В свободное от занятий время в телестудиях специалисты различных служб МАУП по согласованному графику проводят со специалистами региональных подразделений методологическую работу. Всеукраинский университет в определенное время каждую неделю проводит совещания со своими региональными подразделениями.

Факультет дистанционного интернет-обучения работает в направлении внедрения обучения студентов посредством Интернета. В МАУП имеется свой сайт интернет-обучения, где размещены лекционные материалы в электронном виде, а также индивидуальные задания для каждого студента. Преподаватели Телеуниверситета контролируют выполнение тестов студентами и выставляют им оценки. Работники деканата контролируют сроки выполнения сессий студентами, а дальше действуют, как в обычном деканате. В настоящее время существует как индивидуальное обучение студентов, так и обучение через информационные центры, которые созданы по всей территории Украины. Сегодня уже действует более 20 таких центров. Наиболее активный информационный центр в г. Краматорске.



Литература

1. Дистанционное образование // Проблемы информатизации высшей школы. — 1995. — № 3.
2. Иванченко В. Челночный бег по полю мин образования. — <http://www.computerra.ru/offline/2002/461/20280/print.html>
3. Ковальчук С. П. Диплом не глядя (сравнительный анализ Интернет-систем дистанционного обучения). — <http://www.computerra.ru/offline/1999/313/3199/print.html>
4. Носков В. И., Мирошниченко О. В., Кальянов А. В. Проблемы вищої освіти в контексті європейської інтеграції // Діалог цивілізацій: протиріччя глобалізації: Матеріали Другої всесвіт. конф. (Київ, 23 трав. 2003 р.) — К.: МАУП, 2003. — С. 205–208.
5. Теория и методика систем интенсивного обучения: Учеб. пособие / Под общ. ред. А. А. Золотарева. — М., 1993. — Ч. 1. — 66 с.
6. Управление современным образованием: социальные и экономические аспекты / Под ред. А. Н. Тихонова. — М., 1998.
7. Усков В. Л., Ускова М. Информационные технологии в образовании // Информационные технологии. — 1999. — № 1. — С. 31–37.
8. Хуторской А. Дистанционное обучение и его технологии // Компьютер. — 2002. — № 36. — 17 сент. — С. 26–30.

Виконано аналіз проблем дистанційного освіти в вищій школі. Розглянуто деякі аспекти особливостей дистанційного освіти в вищій школі. Визначено практичне застосування дистанційної освіти в МАУП.

Зроблено аналіз проблем дистанційної освіти у вищій школі. Розглянуто деякі аспекти особливостей дистанційної освіти у вищій школі. Визначено практичне застосування дистанційної освіти в МАУП.

The analysis of problems of the controlled from distance education is conducted at higher school. Some aspects of features of the controlled from distance education are considered at higher school. Practical application of the controlled from distance education is certain in MAUP.

Надійшла 27 червня 2008 р.

В. В. МИРОНЕНКО*Гомельський державний університет (Білорусь)***І. Г. САЄВИЧ***Міжрегіональна Академія управління персоналом, м. Київ*

ІНТЕРНЕТ ЯК СУЧАСНА ТЕХНОЛОГІЯ НАВЧАННЯ

Наукові праці МАУП, 2008, вип. 3(19), с. 30–33

Описується еволюція освіти в інформаційному суспільстві, розглядається освітня функція Інтернету. Вказуються можливі напрями розвитку ролі Інтернету в навчанні й освіті.

На початку ХХІ ст. добре помітно, що суспільство впевнено входить в інформаційну фазу свого розвитку. Зі зростанням ролі інформації суспільство стрімко змінюється, однак його інститути, за природою консервативні, не встигають за цими змінами.

Це твердження справедливе також для системи освіти, одним з найважливіших завдань якої є засвоєння учнями та студентами знань, умінь і навичок, необхідних для їхнього нормального, адекватного функціонування у сучасному суспільстві. Справа ускладнюється тим, що освіта взаємопов'язана зі сферою інформації безпосередньо, а тому будь-які якісні чи кількісні зміни у цій сфері істотно відбиваються на ситуації в освіті.

Водночас інша, не менш важлива мета постала перед освітньою системою — формування всебічно розвиненої особистості, яка володіє цілісним світоглядом. І якщо перша зі сформульованих цілей вимагає динамізму, здатності швидко еволюціонувати й змінюватися разом із суспільством, то друга зумовлює відомий консерватизм освіти, її прихильність до класичних інтелектуальних традицій. Проблема балансу сучасного й консервативного в освіті є сьогодні однією з найважливіших і найактуальніших [3].

Найбільш далекоглядні дослідники більше десяти років тому передбачали кризу освітньої системи: “Те, що вивчається в нашій освітній системі сьогодні, навіть у найкращих школах і коледжах, є безнадійним анахронізмом. Батьки сприймають освіту як спосіб підготувати своїх дітей до життя в майбутньому. Вчителі попереджають, що не-

долік освіти зменшить шанси дитини у світі майбутньому. Міністерства, церква й засоби масової інформації — усі вмовляють молодь залишитися в школі, тому що зараз, як ніколи раніше, наше майбутнє залежить від здобутої нами освіти.

Однак, незважаючи на всю цю риторику щодо майбутнього, наші школи повертаються назад, до зникаючої системи, а не рухаються вперед до нового суспільства. Їх значна енергія спрямована на підготовку Індустріальних Людей — людей, підготовлених для виживання в системі, що перестане існувати раніше, ніж вони.

Для того щоб допомогти уникнути футурошоку, ми повинні створити суперіндустріальну систему освіти. І щоб зробити це, ми повинні шукати цілі й методи в майбутньому, а не в минулому” [4, 324–325].

Розглянемо сформульовану проблему насамперед у зв'язку зі змінами, що відбулися в інформаційній сфері. Кількісний та якісний характер цих змін тісно пов'язані один з одним.

Кількість інформації, яку сприймає в наші дні індивідуум, не обов'язково той, хто навчається, зросла в десятки разів. Ця катастрофічна зміна, різкий стрибок, шокувала, однак, людину значно менше, ніж прогнозувалося. Загалом європейська, західна й східна людина досить безболісно “звикла” до цього збільшення, принаймні зовні; і те, що здавалося немислимим передозуванням, дуже швидко почало сприйматися нею як норма. Сприйматися, але не *засвоюватися*.

Перед суспільством постала на повний зріст проблема інформаційного шуму, коли в найрізно-

манітнішої інформації, що проходить крізь людину безперервним потоком, неможливо виділити головне, потрібне й корисне, відокремити зерна від плевелів. Могутність нових технологій і водночас відносна демократичність доступу до них (найяскравішим і найважливішим свідченням такої демократичності став Інтернет) призвели до небаченого дотепер наповнення і, як наслідок, до забруднення інформаційного простору. Стосовно цього особливого звучання набуває визначення комунікації, запропоноване Бенуа Мандельбротом і Романом Якобсоном, на яке звертав увагу ще великий американський математик, основоположник кібернетики й математичної теорії зв'язку Норберт Вінер: "Комунікація — це гра, що ведеться спільно мовцями і слухачами проти сил безладдя" [1, 190]. Отже, грандіозні можливості, отримані сьогодні людиною, спричиняють не менш грандіозні проблеми.

Усе це безпосередньо стосується психолого-педагогічної сфери, питань навчання й здобуття освіти. Важливою для розв'язання сформульованої проблеми є ще одна властивість сучасного інформаційного простору, теж пов'язана насамперед з Інтернетом. Ідеться про *інтерактивність* Інтернету, що дає можливість виражати свою реакцію на подану інформацію безпосередньо там, де вона опублікована [2, 45], і що робить процес одержання інформації двобічним. Інтерактивність пов'язана з постійним взаємозв'язком між об'єктом і суб'єктом одержання інформації та передбачає швидку реакцію інформаційної системи на запити людини. Роль цієї властивості у навчанні за допомогою Інтернету важко переоцінити. Далі ми покажемо, яким чином, на наш погляд, доцільно її використовувати.

У кириличному сегменті всесвітньої мережі застосування Інтернету для здобуття освіти, на наш погляд, не знайшло достатнього поширення.

Освітній Інтернет розвинений недостатньо. Сайти вищих навчальних закладів зазвичай призначені не стільки для навчання, скільки для репрезентації й реклами цих закладів. Сайти закладів управління освітою містять здебільшого інформацію про законодавче регулювання освіти. Все це важливо й потрібно, однак безпосередньо освітній компоненті тут приділяється не так багато уваги.

Сайти, пов'язані безпосередньо з дистанційним навчанням, усе ще не набули повсюдного й широкого поширення. Зате достатньо поширені в мережі сховища рефератів, які не стільки служують справі освіти, скільки шкодять їй. Сьогодні

студент або школяр, одержавши завдання підготувати реферат, може зайти на відповідний сайт в Інтернеті (таких сайтів уже багато, вони популярні й дуже легко відшуковуються серед інших) та одержати готовий текст на потрібну йому тему. Зусилля, які він при цьому витрачає, спрямовані на пошук у мережі, але ніяк не на виконання поставленого перед ним завдання.

Потрібні й важливі електронні бібліотеки підручників формуються найчастіше ентузіастами неофіційно; їх досить складно віднайти, та й пошук за ними організований не найкращим чином. На довершення до всього, розміщуючи електронні версії підручників з найбагатшими цілями, творці інтернет-бібліотек далеко не завжди погоджують питання авторських прав з їхніми авторами.

Якщо навіть обмежитися розумінням ролі Інтернету в освіті винятково як великої бібліотеки, грандіозного електронного сховища навчальних посібників (що означає ігнорування його інших, досить важливих функцій), то, вивчивши ситуацію, можна констатувати, що сьогодні й ця роль ним не виконується. Недостатня інформаційна насиченість, навколишній інформаційний шум, нерозвинена система подання й пошуку інформації дають змогу зробити такі висновки. Але ж Інтернет може бути ще й динамічним, може взаємодіяти з тими, хто навчається, безпосередньо й швидко реагувати на їхні запити.

Зроблені висновки стосуються не тільки процесу спілкування студента й викладача, що може здійснюватися за допомогою Інтернету, а й взаємодії студента й безпосередньо інтернет-ресурсу як медіасистеми.

Відповідно до зазначеного освітні функції Інтернету можна поділити на дві великі групи, перша з яких пов'язана зі зберіганням і переданням інформації, а друга — із взаємодією тих, хто навчається й навчає, взаємодією між тими, хто навчається в мережі, і запропонувати такі напрями розвитку ролі Інтернету в навчанні:

1. Нарощувати кількість сайтів, присвячених освіті. Що більше таких сайтів, "гарних і різних", буде створено, то більшою буде ймовірність для них не загубитися в інформаційному потоці мережі, не бути заглушеними інформаційним шумом.
2. Забезпечувати всебічний зв'язок між освітніми ресурсами, а також між ресурсами освітніми й науково-популярними. Інтегрувати як офіційні освітні сайти, так і індивідуальні сайти, присвячені освіті за

умови відповідності їх певним критеріям, в освітні портали, що являють собою сукупність сайтів освітньої тематики. Тут надто важливо надати всі можливості для виявлення ініціативи талановитим ентузіастам, які створюють свої ресурси поза закладами освіти, помітити цю ініціативу й допомогти в її реалізації.

3. Створені портали, у свою чергу, інтегрувати як між собою, так і в міжнародні освітні інтернет-системи. У зв'язку з цим бажано перекласти розміщену інформацію на поширені світові мови.
4. При цьому особливу увагу варто звернути на створення адекватних і якісних систем пошуку як на сайтах порталів, так і на освітніх сайтах загалом, а також систем перекладних посилань. Як уже відзначалося, функції освітнього сайту як вмістища інформації справді можна прирівняти до бібліотечних. Однак такий сайт в ідеалі — це особлива бібліотека. Насамперед у цій бібліотеці вдосконалений пошуковий режим. Навчальний посібник можна шукати не просто за ім'ям автора або назвою, а й навіть за будь-яким відомим його рядком або фразою. Найкраще, аби пошук міг здійснюватися і в інших бібліотеках схожої тематики, а перехід в бібліотеку, якщо він знадобиться, був зручним і швидким.
5. Окрім того, у такій бібліотеці має бути можливість поставити запитання з навчального предмета викладачеві або компетентному фахівцеві у відповідній науковій галузі, щоб одержати відповідь упродовж стислого терміну. Важливо тут ще й те, що, оскільки інтернет-простір не знає ні меж, ні відстаней, такого фахівця можна буде запросити з будь-якого регіону й будь-якої країни. Однак для того, щоб забезпечити це, у мережі повинна функціонувати розгалужена інформаційна структура, яка б давала змогу, по-перше, швидко звертатися до фахівців (оплачуючи їхню працю!) і створювати рубрикатори найбільш істотних і поширених питань, по-друге, якнайчастіше проводити online-конференції, на яких учень або студент зможе одержати відповідь на своє запитання у реальному часі. За допомогою форумів, що є важливими компонентами у структурі освітнього сайту, ті, хто навчаєть-

ся, зможуть також спілкуватися між собою, що є дуже важливим. Дійсно, як відомо ще із праць класиків педагогіки, “вертикальне” спілкування, що відбувається у напрямі “учень — учитель”, не може у навчанні цілком замінити “горизонтальне” спілкування у напрямі “учень — учень”; саме різна спрямованість і форми навчання можуть повною мірою гарантувати досягнення досліджуваної дисципліни.

Тут ми не прагнули розглянути регламентоване й формалізоване, цілеспрямоване дистанційне навчання, чітке формулювання принципів якого також досить важливе. Увага зосереджена на питаннях інтегрування інтернет-навчання у навчальний процес у навчальному закладі саме так, щоб перше доповнювало друге.

Домогтися позитивних зрушень навіть у п'яти зазначених напрямках на практиці зовсім нелегко. Справа тут не тільки в тому, щоб залучити до роботи над створенням і просуванням освітніх сайтів кваліфікованих ІТ-фахівців, що не так просто з огляду на рівень заробітної платні в освіті. Можливо, вищим навчальним закладам насамперед потрібно стимулювати самих викладачів до активної роботи в мережі.

Не секрет, що сьогодні більшість студентів краще орієнтуються у всесвітній мережі і комп'ютерній техніці, ніж їхні викладачі, зокрема й ті, які повинні навчати предметам, пов'язаним з інформаційними технологіями. Спостерігається певне відставання від тенденцій часу саме у викладацькому середовищі.

Однією з грубих помилок у цьому випадку було б вирішувати проблему лише адміністративними методами. Передусім необхідно віднайти можливість заохочення викладачів, які поширюють свою діяльність і на всесвітню мережу. Їх можна стимулювати як матеріальними методами, оплачуючи час і працю, витрачені на роботу в мережі, так і, наприклад, прирівнюючи у певних випадках викладений на сайті навчально-методичний посібник до посібника, надрукованого й опублікованого. Це предмет окремої і серйозної розмови.

Крім цього, вважаємо за доцільне у вищих навчальних закладах залучати до створення й роботи над освітніми інтернет-ресурсами успішних студентів. Це, окрім реалізації сформульованих цілей, принесло б значну користь і самим студентам.



Література

1. Винер Н. Человек управляющий. — СПб.: Питер, 2001. — 288 с.
2. Мироненко В. В. Информационная агрессия и информационное противостояние // Діалог цивілізацій чи Четверта світова війна: Матеріали П'ятої Всесвіт. конф., Київ, 25 травня 2006 р. — К.: МАУП, 2007. — С. 40–45.
3. Мироненко В. В., Саєвич І. Г. Проблема формування цілісного світогляду у вищій школі // Освіта й управління. — 2008. — Т. 11. — Ч. 1. — С. 67–70.
4. Тоффлер А. Футурошок. — СПб.: Лань, 1997. — 464 с.

Криза системи освіти й стрімка еволюція суспільства, що характеризується зростанням ролі інформації, звертають увагу на Інтернет як на важливу освітню технологію. Можливі напрями розвитку Інтернету як сучасної технології навчання зумовлені його комунікативними та інформативними функціями.

Кризис системы образования и стремительная эволюция общества, характеризующаяся возрастанием роли информации, обращают внимание на Интернет как важную образовательную технологию. Возможные направления развития Интернета как современной технологии обучения обусловлены его коммуникативными и информационными функциями.

Crisis of an education system and the prompt evolution of a society described by increase of a role of the information, pay attention to the Internet as the important educational technology. Probable directions of development of the Internet as a modern technology of training are caused by its communicative and informative functions.

Надійшла 22 жовтня 2008 р.

ЕКОНОМІКО-ЕКОЛОГІЧНА ЗБАЛАНСОВАНІСТЬ У СИСТЕМІ ЗАХИСТУ РОСЛИН

Наукові праці МАУП, 2008, вип. 3(19), с. 34–37

Обґрунтовано сутність економіко-екологічної збалансованості в системі захисту рослин. Розглянуто методи захисту рослин та їх роль в аграрному виробництві.

Роль захисних заходів сільськогосподарських культур від шкідливих організмів доведено у багатьох дослідженнях, але актуальним залишається питання підвищення ефективності системи захисту рослин з урахуванням охорони навколишнього природного середовища. Передусім це стосується природних ресурсів, які є невід'ємним компонентом аграрного виробництва.

Проблеми захисту рослин в аграрному виробництві необхідно вирішувати комплексно зусиллями науковців, адміністративно-управлінського апарату, нормативно-правових служб. Вони формують наукові основи, законодавчі акти та їх реалізацію в аграрному виробництві.

Керуючись основними ідеями і принципами, декларованими на конференції ООН з навколишнього середовища і розвитку (Ріо-де-Жанейро, 1992 р.), Україна оголосила про свій намір переходу до сталого розвитку. Термін “Sustainable Development” означає збалансоване розв'язання соціально-економічних завдань, збереження довкілля і природно-ресурсного потенціалу з метою задоволення життєвих потреб нинішнього і майбутніх поколінь [4]. У свою чергу, проблема економіко-екологічного збалансованого (сталого) розвитку аграрного виробництва знайшла відображення у розробленій “Концепції сталого розвитку агроecosystem в Україні на період до 2025 року”. Проте слід зазначити, що агропромислове виробництво ще й сьогодні переживає економічну кризу. Це зумовлено не тільки невирішеними проблемами у цьому секторі економіки, а й загальними соціально-економічними проблемами в державі, допущеними помилками на початку реформ, а також специфічними проблемами цієї

галузі [3]. Недостатня методологічна відпрацьованість економіко-екологічної оцінки збалансованості у застосуванні системи захисту рослин від шкідливих організмів негативно впливає на економіку аграрного виробництва і створює проблеми в охороні навколишнього природного середовища. Сьогодні практично всі суб'єкти різної форми власності в аграрному виробництві застосовують методи захисту рослин, в яких враховуються здебільше їх економічні й соціальні інтереси. Проте питання охорони навколишнього природного середовища з урахуванням захисту сільськогосподарських культур в аграрному виробництві не завжди знаходять не тільки спільного збалансованого, а й загально-визнаного рішення.

Наприклад, уряд Федеративної Республіки Німеччини прийняв програму скорочення застосування хімічних засобів захисту рослин, яка розроблена на основі закону про захист рослин та інших правових актів. Основна мета цієї програми — обмеження застосування хімічних засобів захисту рослин “до необхідного мінімуму”, без якого не може бути забезпечена економічна ефективність сільськогосподарського виробництва [6]. Для України питання вироблення напряму екологічно сталого розвитку є дуже актуальним і водночас надзвичайно специфічним, оскільки вимагає проведення фундаментальних досліджень усіх аспектів цієї проблеми [2].

Враховуючи біологічну особливість розвитку окремого виду або комплексу шкідливих організмів, їх синхронність у фенології з рослинами, перед наукою постає питання дослідження та розроблення методів захисту рослин з урахуван-

ням їх економіко-екологічної збалансованості в аграрному виробництві.

У різні періоди питання захисту рослин вивчали В. П. Васильєв, В. А. Захаренко, В. П. Федоренко, С. О. Трибель, Д. Д. Сігарьова, О. В. Манько та ін.

Визначимо напрями збалансованого розвитку системи захисту рослин як невід'ємної складової аграрного виробництва, що сприяє збереженню врожаю, отриманню сільськогосподарської продукції високої якості та охороні навколишнього природного середовища.

Економіко-екологічні реалії сьогодення вимагають від науковців розроблення перспективних методів захисту рослин, які в аграрному виробництві сприяють максимальному отриманню екологічно чистої продукції. Досягнення науки дають змогу суттєво підвищити ефективність методів захисту рослин, допомагають віднайти шляхи їх вирішення, де враховуються соціальні, економічні та екологічні питання. Слід зазначити, що залежно від поставленої проблеми чи завдання в аграрному виробництві визначається застосування відповідних методів захисту рослин.

Значну роль в екологізації агропромислового виробництва та охороні навколишнього природного середовища відіграє застосування інтегрованої системи захисту рослин, яка включає агротехнічні, біологічні, мікробіологічні, хімічні, імунологічні та інші методи, за допомогою яких зменшується застосування пестицидів.

Необхідність застосування інтегрованої системи захисту рослин не викликає сумніву. Водночас надійний захист рослин і попередження значних втрат сільськогосподарської продукції поки що неможливі без використання хімічних засобів. Включення хімічного методу захисту рослин у структуру інтегрованих програм передбачає його регламентацію і вдосконалення шляхом поновлення і розширення асортименту пестицидів вибіркової дії з низькою токсичністю і коротким періодом дії [5]. Однак пестициди необхідно застосовувати з урахуванням економічного порогу шкодочинності (ЕПШ), внаслідок чого зменшиться пестицидне навантаження на довкілля.

Планування системи захисту рослин у збалансованому аграрному виробництві має здійснюватися на основі врахування:

- фітосанітарного моніторингу сільськогосподарських угідь;
- безпечних методів захисту рослин;
- енергозберігаючих технологій;

- радіаційного забруднення сільськогосподарських угідь;
- підтоплення сільськогосподарських угідь внаслідок нераціонального гідротехнічного землекористування та повеннями, спричинених змінами клімату;
- впровадження інноваційних методів захисту рослин;
- економічних, екологічних і соціальних вимог;
- надання переваг такому методу або комплексу методів захисту рослин, що забезпечують тривалий економіко-екологічний та соціальний ефект;
- стимулювання впровадження екологічно безпечних, енергетично ефективних та ресурсозберігаючих технологій.

Домінуюче становище в аграрному виробництві займає хімічний метод захисту рослин. На сьогодні він є одним з найбільш дійових методів інтенсифікації землеробства. Проте застосування пестицидів (приготування робочих розчинів, заправлення апаратури, транспортування, обприскування та ін.) супроводжується забрудненням повітря і ґрунту. Особливо негативні наслідки застосування пестицидів виявляються при порушенні науково обґрунтованих норм, кількості обробок посівних площ сільськогосподарських культур, плодівих насаджень, строків збирання врожаю (передзбиральне підсушення зеленої маси бур'янів гербіцидами у посівах зернових культур). Досить часто виробники сільськогосподарської продукції не мають агрономічної освіти, що призводить до порушення технологій застосування пестицидів. Відповідно невпорядковане або надлишкове використання хімічних засобів захисту рослин може призвести до погіршення якості агроландшафтів.

У вирішенні екологічних і соціальних проблем в системі захисту важливу роль відіграють [1]:

- агротехнічний метод — в існуючих зональних інтегрованих системах захисту діє тривалий період і сприятливо впливає на загальний фітосанітарний стан;
- фізико-механічні та біофізичні методи — застосування різних пасток, термічного знезараження насінневого і садивного матеріалу, а також безпосереднє знищення шкідливих об'єктів шляхом їх збирання;
- біологічний метод — використання живих організмів або продуктів їх життєдіяльності з метою зменшення чисельності та шкодочинності шкідливих організмів і створення

сприятливих умов для діяльності корисних видів;

- імунологічний метод — виведення сортів і гібридів сільськогосподарських культур, стійких проти шкідників і хвороб.

Деякі вчені виокремлюють чотири можливі напрями економіко-екологічного розвитку, спрямовані на вирішення суперечностей у взаємодії економічної, екологічної та соціальної підсистем певної території [7].

1. Техноцентристський — економічне зростання забезпечується шляхом експлуатації природних ресурсів, а природне середовище розглядається лише з позиції корисності для людини. При цьому вважається, що виснаження природних ресурсів і забруднення навколишнього середовища в майбутньому можна подолати з використанням ринкових механізмів, державного регулювання і розвитку технічного прогресу.
2. Компромісний — допускається компроміс між економічним зростанням і збереженням природного середовища на основі менеджменту природокористування, управління процесами відтворення природних ресурсів, екологічною рівновагою.
3. Екологоспрямований — передбачає узгодження економічного зростання з процесами самовідтворення природного середовища, визнання власних прав природи незалежно від матеріальних і соціальних потреб суспільства.
4. Екологоцентристський — ґрунтується на гармонізації взаємин суспільства з навколишнім природним середовищем, мінімальній експлуатації природних ресурсів, невтручанні у природні процеси, прийнятті біоетики. Якість життя визначається вищими потребами, ніж матеріальні.

Не викликає сумніву, що система захисту рослин у цих напрямках посідає одне з важливих місць в охороні навколишнього природного середовища. Тому соціальні вимоги потрібно вирішувати в межах екологічних обмежень.

Слід зазначити, що основним економічним принципом оцінки методів захисту рослин є зіставлення отриманого ефекту від збереженого врожаю у вартісному виразі з витратами на захисні заходи. Екологічна оцінка характеризується захистом і максимальним обмеженням забруд-

нення навколишнього природного середовища (покращання якості повітря, захист довкілля та біологічного різноманіття та ін.). Соціальна — отримання екологічно чистої продукції, дотримання санітарно-гігієнічних вимог, які забезпечують оптимальні умови для проживання і відпочинку населення, та ін.

Отже, захист рослин є комплексною і багатосторонньою складовою в аграрному виробництві, яка вирішує сукупність важливих для суспільства питань — екологічні, економічні й соціальні цінності у контексті ринкових відносин. Проте рушійною силою в реалізації збалансованої системи захисту рослин є висококваліфіковані спеціалісти, творча енергія нової особистості з біосферним поглядом, здатної працювати на благо майбутніх поколінь.

Зважаючи на викладене вище, доходимо наступних висновків.

1. В Україні на сьогодні не розроблено уніфікованої наукової основи збалансованої (сталої) системи захисту рослин і плодових насаджень, яка має акумулювати економіко-екологічні та соціологічні вимоги до аграрного виробництва.
2. В умовах ринкової економіки, де існують різні суб'єкти господарювання, необхідно значно підвищити вимоги щодо використання пестицидів, ширше впроваджувати застосування інтегрованої системи захисту рослин і плодових насаджень.
3. Застосування пестицидів має бути науково-обґрунтованим і строго регламентованим, що значно підвищить якість життя людей і відповідатиме вищим соціальним потребам.
4. Потрібно надавати перевагу методам захисту рослин, що забезпечують тривалий комплексний економіко-екологічний та соціальний ефект.
5. Необхідно широко впроваджувати в аграрному виробництві економіко-екологічні та соціальні інновації, пов'язані з новітніми технологіями у захисті рослин, що зменшуватиме пестицидне навантаження на довкілля.
6. Слід стимулювати впровадження екологічно безпечних, енергетично ефективних та ресурсозберігаючих технологій в аграрне виробництво.



Література

1. Бублик Л. І., Васечко Г. І., Васильєв В. П. та ін. Довідник із захисту рослин. — К.: Урожай, 1999. — 744 с.
2. Бутирська В. Еколого-економічна збалансованість у контексті регіонального розвитку // Регіональна економіка. — 2007. — № 2. — С. 155–163.
3. Лагодієнко В. В. Ретроспективи і сучасний стан регіонального розвитку агропромислового виробництва // Регіональна економіка. — 2007. — № 2. — С. 148–154.
4. Рижук С. М., Сорока В. І., Фурдичко О. І. та ін. Концепція сталого розвитку агроєкосистем в Україні на період до 2025 року // Регіональна економіка. — 2007. — № 5.
5. Шестопад З. А. Розробка та презентація довідника із інтегрованого захисту рослин плодкових і ягідних культур від шкідників та хвороб в західному регіоні України // Проект по захисту рослин та застосування пестицидів. — К.: УААН, 1997. — С. 97–103.
6. Шпаар Д. Захист і карантин рослин // Регіональна економіка. — 2005. — № 5. — С. 16–17.
7. Pearce D., Turner R. Economics of natural resources and the environment. — N.Y.: Arvester Wheafsheaf, 1990.

Обґрунтовуються економіко-екологічні та соціальні складові у захисті рослин. Показано значну роль застосування інтегрованої системи захисту рослин в екологізації агропромислового виробництва і охороні навколишнього природного середовища. Розглянуто основні методи захисту рослин, що відіграють важливу роль у вирішенні еколого-соціальних складових в аграрному виробництві.

Обоснованы экономико-экологические и социальные составляющие в защите растений. Показано значительную роль применения интегрированной защиты растений в экологизации аграрного производства. Рассмотрены основные методы защиты растений, которые играют важную роль в решении эколого-социальных составляющих в аграрном производстве.

The economic-ecological and social components in plant protection are grounded. It is shown a significant role of using integrated plant protection system for sustainable development. The main plant protection methods that play an important part for solution of the ecological and social components in agricultural production are considered.

Надійшла 11 червня 2008 р.

С. П. ТОПЧІЙ

Яготинська філія МАУП

**ІНТЕГРАЦІЙНІ ОБ'ЄДНАННЯ НА РИНКУ ЗЕРНА УКРАЇНИ:
ПЕРЕВАГИ І НЕДОЛІКИ**

Наукові праці МАУП, 2008, вип. 3(19), с. 38–42

Розглянуто основи формування інтеграційних об'єднань, завдання та особливості їх функціонування на ринку зерна України, визначено рівні інтеграції залежно від рівня господарського розвитку країн-учасниць та охарактеризовано основні проблеми економічної інтеграції. Наведено перелік основних організацій, що працюють над питанням удосконалення ринку зерна.

Економічні перетворення в Україні мають бути спрямовані на вирішення найважливішого завдання — радикальне реформування системи управління економікою як на макро-, так і мікрорівні (підприємства та об'єднання). Зміни на мікрорівні полягають у перебудові організаційної структури управління діяльністю підприємств, створенні промислово-фінансових груп, холдингових компаній. Необхідність створення і розвитку нових в Україні форм підприємництва об'єктивно зумовлена потребою підприємств у більш гнучких структурних формах, здатних адаптуватися до швидких змін зовнішнього середовища.

Розв'язання проблем трансформації національної економіки України на ринкових засадах, перехід до нових прогресивних технологічних процесів вимагає залучення значних обсягів інвестицій. За оцінками спеціалістів, для створення повноцінної експортноорієнтованої економіки Україні необхідно 40–50 млрд дол. США. Внутрішні можливості інвестування наразі обмежені і залежать від загальноекономічної ситуації в Україні, яка на сьогодні негативно позначається на всіх інвестиційних процесах. У нинішніх умовах господарювання практично припинився процес оновлення основних фондів — коефіцієнт їх вибуття становить менше 1 %. Зношення основних фондів у деяких галузях становить 70–80 %. Це свідчить про зниження технічного рівня та конкурентоспроможності виробництва. За оцінками фахівців, Україна має потенційні можливості для ефективного освоєння зовнішніх інвестицій

у сумі 2–2,5 млрд дол. за рік. Така сума достатня для реконструкції пріоритетних галузей економіки впродовж п'яти років. А при орієнтації лише на власні резерви цей процес неминуче триватиме понад 20 років.

Реалізація продукції на експорт залишається важкодосяжною метою для більшості виробників овочів і фруктів. Нині основними експортерами виробленої дрібними і середніми виробниками України сільськогосподарської продукції, у тому числі овочів і фруктів, є країни Балтії, Росія та Білорусь. Хоча Україна офіційно і заявила про стратегію євроінтеграції, проте істотному доступу українських високоцінних продуктів на західні ринки, принаймні в короткостроковій перспективі, і надалі перешкоджатимуть вхідні бар'єри на сільськогосподарських ринках ЄС (високі митні тарифи, політика протекціонізму в галузі сільськогосподарства та субсидії, які ставлять у нерівне становище імпорт сільськогосподарської та харчової продукції з інших країн, та ін.) разом з високими вимогами щодо якості продукції.

Проблеми економічної інтеграції привертають все більшу увагу провідних політиків і широкої громадськості держав, що виникли на колишньому союзному просторі. Інтеграційні процеси мають найважливіше значення як чинник відновлення і розвитку господарських комплексів нових держав. Розвиток інтеграційних процесів став закономірним результатом зростання міжнародного руху товарів і чинників їх виробництва, що потребувало створення надійніших виробничо-збутових зв'язків між країнами та усунення

численних перешкод на шляху міжнародної торгівлі і пересування чинників виробництва. Це виявилось можливим зробити тільки в умовах міждержавних інтеграційних об'єднань на основі багатосторонніх політичних угод.

Як свідчить аналіз економічної літератури і періодичних видань, існують різні аспекти визначення необхідності виникнення та функціонування інтеграційних об'єднань на ринку зерна. Аграрна реформа та інтеграційні процеси в Україні здійснюються в загальному руслі перетворень господарських систем і форм власності, притаманних більшості східноєвропейських країн, на що вказує академік І. Лукинов [3, 3]. Поступово формуються принципово нові аграрні та агропромислові структури — у напрямі розвитку в них приватних і колективних ініціатив та інтересів, форм власності та господарювання зі свободою їх вибору конкретними господарствами, що діють у системі ринкових відносин. Ринок сільськогосподарської продукції і продуктів її переробки формується суб'єктами ринкових відносин — приватними і державними підприємствами, підприємствами системи заготівлі, зберігання, переробки і реалізації продукції [4, 8].

На думку М. Пугачова, стрижевним в економічних відносинах інтегрованих сировинних і переробних підприємств є питання розрахунків за сировину, надану для переробки. При розробленні інтеграційної стратегії кожне підприємство має орієнтуватися на власні інтереси і визначати ступінь їх задоволення в інтеграційній структурі. Перевагу тієї чи іншої організації інтеграційного формування визначить ступінь задоволення потреб споживачів і прибуткового розвитку [6, 1].

Відомо, що на діяльність переробних підприємств негативно впливає сезонність виробництва сировини. Тому вони змушені шукати шляхи подолання цієї проблеми [5, 89]. Крім того, при створенні інтеграційних формувань в агропромисловому виробництві треба пам'ятати про статичність структури сільськогосподарських і переробних підприємств. Тому стратегія створення інтеграційних структур в АПК повинна передусім передбачати регіональний аспект [1, 112].

Здійснений якісний аналіз чинної нормативної бази дав змогу виокремити такі регіональні інтеграційні об'єднання країн: зона преференційної торгівлі, вільний торговельний простір (або зона вільної торгівлі), митний союз, спільний ринок, економічний союз.

На першому рівні, коли країни ще тільки роблять перші кроки до взаємного зближення, між

ними укладаються преференційні торгові угоди, які передбачають збереження національних митних тарифів у кожній з країн, що підписали їх. Цей рівень має розглядатися не як початковий, а як підготовчий етап інтеграційного процесу, який стає таким, тільки коли набуває розвиненіших форм. На цьому етапі сьогодні перебуває переважаюча більшість регіональних інтеграційних угруповань світу, в тому числі країн СНД.

На другому рівні інтеграції країни переходять до створення зони вільної торгівлі, що передбачає вже не просте скорочення, а повну відміну митних тарифів у взаємній торгівлі при збереженні національних митних тарифів у відносинах з третіми країнами. Широко відомий Європейський вільний торговельний простір був створений у 1960 р. за угодою восьми європейських країн. Сьогодні Європейський вільний торговельний простір втратив колишню важливість у зв'язку з високим рівнем інтеграції Європейського Союзу. Ще одним таким прикладом є вільний торговельний простір між США, Канадою та Мексикою — НАФТА (1994 р.), який еволюціонує в бік спільного ринку (до 2010 р.).

Третій рівень інтеграції пов'язаний з утворенням митного союзу — узгодженою відміною групою країн національних митних тарифів і введенням загального митного тарифу та єдиної системи нетарифного регулювання торгівлі відносно третіх країн.

Коли інтеграційний процес досягає четвертого рівня — спільного ринку, країни, що інтегруються, домовляються про свободу руху не тільки товарів і послуг, а й чинників виробництва — капіталу і робочої сили. Спільний ринок ЄС — найяскравіший, але не єдиний приклад економічної ефективності митного союзу. На всіх континентах існують регіональні союзи у формі митних союзів: "МЕРКОСУР", Андський пакт, Митний Союз Центральної Африки, Асоціація країн Південно-Східної Азії. Але, крім очевидних вигод функціонування спільного ринку, він має і негативні моменти. Йдеться про те, що підвищення продуктивності праці країн — учасниць спільного ринку в цілому не завжди передбачає однакову вигоду для всіх країн, які входять до спільного ринку. Через цю обставину виникають труднощі у створенні спільного ринку в різних частинах земної кулі.

На п'ятому, найвищому, рівні інтеграція перетворюється на економічний союз, який передбачає разом із загальним митним тарифом і свободою руху товарів і чинників виробництва також координацію макроекономічної політики та уніфі-

кацію законодавств у ключових сферах — валютній, бюджетній, грошовій. Процес формування економічного союзу успішно відбувається лише в Європі. Тільки тут розвивається інтеграційне утворення, яке вже досягло ступеня економічного союзу, це Європейський Союз.

Конкретні форми економічної взаємодії залежать від рівня господарського розвитку країн-учасниць. Особливості країн відповідно впливають на характер і рушійні сили інтеграції. Принципово можливе існування і шостого рівня інтеграції — політичного союзу, який передбачав би передання національними урядами більшої частини своїх функцій у відносинах з третіми країнами наддержавним органам. Проте жодне інтеграційне угруповання не тільки не досягло такого рівня розвитку, а й навіть не ставить перед собою подібних завдань.

Виходячи з розглянутих рівнів інтеграції можна виокремити найважливіші її чинники:

- інтернаціоналізація виробництва і створення міжнародних монополій нового типу;
- глибокі зрушення у структурі міжнародного розподілу праці, коли виробничі зв'язки утворюють тісну взаємодію між фірмами і всередині окремих компаній, складаючи "цехи одного заводу" з широко розвиненою внутрішньогалузевою спеціалізацією;
- науково-технічна революція, яка виводить інтернаціоналізацію ринку і виробництва на якісно новий рівень, зумовила необхідність міжнародного обміну результатами досягнень науки і техніки, формування нового технологічного базису;
- відвертість національних економік і свобода торгівлі, оскільки лібералізація міжнародного обміну полегшила адаптацію національних господарств до зовнішніх умов і дій, сприяла активнішому їх включенню в міжнародний розподіл праці і кооперацію, у процес широкої міждержавної співпраці.

Економічна інтеграція є узагальненням виробництва на міжнародному рівні за допомогою свідомого регулювання урядами країн взаємного розподілу праці і міжнародної виробничої кооперації, що беруть участь в ній. Такого роду узагальнення виявляється у підвищенні ефективності виробництва кожної країни до приблизно усередненого рівня в масштабах регіонального співтовариства держав і формуванні оптимальної структури їх національної економіки.

У ході аналізу нормативно-правової бази було визначено, що інтеграційні об'єднання в сучасній

міжнародній економіці ставлять перед собою в принципі схожі завдання.

1. Використання переваг економіки масштабу — забезпечення розширення розмірів ринку, скорочення трансакційних витрат, використання інших переваг на основі теорії економіки масштабу.
2. Створення сприятливого зовнішньополітичного середовища. Найважливішою метою більшості інтеграційних об'єднань є зміцнення взаєморозуміння і співпраці країн, що беруть участь у політичній, військовій, соціальній, культурній та інших не-економічних галузях.
3. Вирішення завдань торговельної політики. Регіональна інтеграція нерідко розглядається як спосіб зміцнення переговорних позицій країн у рамках багатосторонніх торгових переговорів.
4. Сприяння структурній перебудові економіки. Підключення країн, що створюють ринкову економіку або здійснюють глибокі економічні реформи, до регіональних торгових угод країн з вищим рівнем ринкового розвитку розглядається як найважливіший канал передання ринкового досвіду, гарантія незмінності вибраного курсу на ринок.
5. Підтримка молодих галузей національної промисловості. Навіть якщо інтеграційне об'єднання не передбачає дискримінаційних заходів проти третіх країн, воно нерідко розглядається як спосіб підтримання місцевих виробників, для яких з'являється можливість працювати на ширшому регіональному ринку.

Отже, оцінюючи сучасні інтеграційні угруповання, слід використовувати такі критерії: регіональні торгові угоди мають покривати всі галузі економіки без винятку; перехідний період не повинен перевищувати десяти років і включати чіткий графік лібералізації торгівлі в окремих галузях; лібералізація торгівлі має передувати або супроводжувати утворення будь-якого нового інтеграційного угруповання, особливо якщо спочатку тарифи є високими; загальний митний тариф, що вводиться в рамках митного союзу, не повинен перевищувати найнижчий тариф, що існував у країні з найнижчим тарифом у відповідній галузі; правила прийому нових членів в інтеграційні угоди повинні бути вельми ліберальні і не перешкоджати їх розширенню; правила визначення країни походження товару мають бути прозорими, щоб не виникло можливості протекціонізму всередині

угруповання. Після створення інтеграційного угруповання антидемпінгові правила не повинні більше застосовуватись у відносинах між її членами, а у відносинах з третіми країнами мають бути встановлені чіткі правила їх застосування.

Аналізуючи сучасний економічний стан країни (зокрема, зерновий сектор), можна стверджувати, що Україна має кілька основних конкурентних переваг щодо розвитку експорту високоприбуткової продукції сільськогосподарства: сприятливі кліматичні умови, багаті сільськогосподарські ресурси (у тому числі високопродуктивні ґрунти і придатні для зрошення землі), наявність у великій кількості водних ресурсів, досягнутий останнім часом прогрес у галузі торгівлі сільськогосподарською продукцією та розвитку підприємства, а також близькість до основних іноземних ринків із постійно зростаючим попитом на сільськогосподарську продукцію. Проте водночас є кілька значних негативних тенденцій і проблем, які перешкоджають виходу України на зовнішні ринки сільськогосподарської продукції:

- низька продуктивність та ефективність аграрного сектора (як землі, так і робочої сили);
- скорочення посівних площ під високопродуктивними культурами перешкоджатиме зростанню рентабельності й продуктивності сільськогосподарських виробників, призведе до зменшення виробництва валової продукції сільськогосподарства;
- недостатні обсяги довгострокових українських та іноземних інвестицій у сільському господарстві призводять до того, що основні проблеми галузі залишаються невирішеними, не розвивається ринкова інфраструктура (сучасні складські приміщення, холодильне обладнання, упаковка, технології гідроохолодження, зрошення та ін.);
- відсутність оптової ринкової інфраструктури, яка сприяла б створенню та розширенню експортних ринків, а також поліпшенню якості продукції;
- неузгодженість стандартів якості продукції, які існують в Україні, з міжнародними стандартами (ISO, НАССР); підтвердження цих стандартів забезпечило б зростання експортного потенціалу ринку;
- нерозвинена інформаційна система і система збуту сільськогосподарської продукції для потреб переробної галузі та експортерів;
- низькі темпи запровадження нових видів продукції та технологій переробки, у тому

числі розробки нових продуктів, контролю якості, маркування та дизайну упаковки.

Ефективність і прогнозованість державного регулювання ринку зерна є об'єктивною передумовою економічного зростання зернового сектора України. Недостатня системність та неузгодженість законодавства України негативно впливають на стан зерновиробництва та ефективність маркетингу зерна, що призводить до втрат для учасників зернового ринку та економіки в цілому. Стратегічний підхід до державного регулювання зернового ринку, вдосконалення законодавчої та нормативно-правової бази, що регулюють правовідносини на ринку зерна, можуть істотно покращити результативні показники функціонування як окремих суб'єктів зернового ринку, так і в цілому агропродовольчого сектора України.

На стан зернового ринку України останніми роками почали впливати два потужних фактори, дія яких особливо виявилась упродовж останніх двох років:

- 1) розвиток у світі біопаливної промисловості викликав збільшення світового споживання зерна, скорочення перехідних залишків та відчутне зростання експортних цін на українське зерно;
- 2) розвиток експортної інфраструктури зернового ринку.

Крім того, з'являються два нових потужних фактори:

- 1) прийнято закон, згідно з яким після вступу України до СОТ припиняє діяти режим акумуляції сільськогосподарськими підприємствами податку на додану вартість, що призведе до втрат сільськогосподарських виробників орієнтовно у розмірі 4 млрд грн;
- 2) з 1 січня 2008 р. скасовується мораторій на продаж земель сільськогосподарського призначення за умови набуття чинності законами про державний земельний кадастр і про ринок землі. Вплив останніх двох факторів практично не вивчено.

Державна політика на найближчі роки повинна виходити з того, що ці фактори суттєво впливатимуть на зерновий ринок. Держава зобов'язана створити необхідні запаси продовольчої пшениці, які унеможливають всілякі спекуляції на ринку хліба. Повинні бути створені умови, при яких виробник може безперешкодно реалізувати зерно за ринковими цінами як на внутрішньому ринку, так і на зовнішньому (від використання експортних мит, квотування та ліцензування експорту необхідно відмовитися). Необхідно впровадити

Програму продовольчої допомоги для незахищених верств населення (дотації на хліб, м'ясо, цукор) і програми стимулювання розвитку переробної промисловості України (хлібопекарської, м'ясомолочної, біопаливної та ін.), розробити і впровадити п'ятилітню (2008–2012 рр.) програму забезпечення нарощування виробництва зерна до 58 млн тонн.

Для ефективного реформування державного регулювання українського ринку зерна важливим є використання накопиченого впродовж тривалого часу досвіду міжнародних (міждержавних) організацій, що працюють на ринку зерна, до яких належать Міжнародна рада із зернових культур (IGC); Міжнародна асоціація торгівлі зерном і кормами (GAFTA); Організація з питань продовольства та сільського господарства ООН (FAO).

Важливе значення мають інтеграційні процеси на мікрорівні. Це припускає встановлення прямих економічних зв'язків між господарюючими суб'єктами держав СНД, розвиток кооперації між підприємствами різних країн, створення спільних підприємств і міжнародних фінансово-промислових груп, розробку і здійснення сумісних інвестиційних проектів та ін. Проте цього недостатньо для справжньої інтеграції. Цей процес необхідний і на макроекономічному рівні. Макроекономічна інтеграція припускає узгодження на міждержавному рівні цілей соціально-економічного розвитку країн, які повинні бути виражені в конкретній, кількісно визначеній формі. Виходячи з цього має формуватись узгоджена структурна, науково-технічна, інвестиційна, соціальна і зовнішньоекономічна політика, що забезпечує якнайповнішу реалізацію поставлених цілей. Між двома рівня-

ми інтеграційного процесу потрібно забезпечити необхідну єдність. За допомогою державних і міждержавних інститутів можуть бути визначені та узгоджені народногосподарські інтереси країн, цілі їх розвитку, вироблені і узгоджені основні напрями економічної політики. Водночас на базі розроблених напрямів макроекономічної інтеграції державні і міждержавні інститути повинні сформувати інтеграційні механізми, що забезпечують інтенсифікацію інтеграційних процесів на мікрорівні (Митний і Платіжний союзи та ін.).



Література

1. Кобута І. В. Особливості аграрної політики Європейського Союзу на зерновому ринку // Економіка АПК. — 2006. — № 5. — С. 110–115.
2. Кравчук І. Регіональні аспекти інтеграції агропромислового виробництва // Економіка АПК. — 2000. — № 10. — С. 12–17.
3. Лукінов І. Особливості аграрної реформи та інтеграційних процесів в АПК України у контексті східноєвропейських перетворень // Економіка АПК. — 2000. — № 6. — С. 3–6.
4. Малік М. Інтеграція як фактор підвищення ефективності в реформованих сільськогосподарських підприємствах. — К.: ІАЕ УААН, 2000.
5. Побережна А. Розвиток світового виробництва ринку кормового зерна // Економіка АПК. — 2000. — № 9. — С. 88–90.
6. Проект АМР США/ПРООН "Аграрна політика для людського розвитку": Сектор сільського господарства в економіці України у 2003 р. // Сільське господарство України: Посіб. для виробника (підготовлений співроб. Агентства США з міжнародного розвитку) / За ред. М. Пугачова; Кол. авт.: В. Артюшин, Й. Василенко, В. Дем'янчук та ін. — //www/lo1.org.ua/ukr/docs/Farm Handbook Ukr.doc (26.04.06)

Економічна інтеграція є узагальненням виробництва на міжнародному рівні за допомогою свідомого регулювання урядами країн взаємного розподілу праці і міжнародної виробничої кооперації, що беруть участь в ній. До регіональних інтеграційних об'єднань країн належать зона преференційної торгівлі, вільний торговельний простір (або зона вільної торгівлі), митний союз, спільний ринок, економічний союз.

Экономическая интеграция является обобщением производства на международном уровне с помощью сознательной регуляции правительствами стран взаимного разделения труда и международной производственной кооперации, что принимают участие в ней. К региональным интеграционным объединениям стран относят зону преференциальной торговли, свободное торговое пространство (или зону свободной торговли), таможенный союз, общий рынок, экономический союз.

Economic integration is generalization of production at an international level with the conscious adjusting by the governments of countries of mutual division of labor and international production co-operation, that take part in it. There are some parts of the regional associations of integrations: zone of the trade, free trade zone, custom union, common market, economic union.

Надійшла 5 червня 2008 р.

МЕТОДОЛОГІЯ СТВОРЕННЯ РЕГІОНАЛЬНИХ КЛАСТЕРІВ ТА ОЦІНЮВАННЯ ЇХ ЕФЕКТИВНОСТІ

Наукові праці МАУП, 2008, вип. 3(19), с. 43–49

Розроблена методологія виявлення можливості існування певного регіонального кластера та його створення в Полтавському регіоні як інструмента активної економічної політики в умовах відкритого ринку.

У сучасних умовах створення єдиного економічного простору та посилення міжнародної конкуренції стійкість української економіки залежить від здатності кожного регіону чи галузі успішно конкурувати на світових ринках. Глобальні зміни, що відбуваються внаслідок політичних та економічних процесів, вимагають нових заходів щодо підвищення регіональної конкурентоспроможності, яка, у свою чергу, стає одним з основних пріоритетів економічного розвитку будь-якої країни. Процеси кластеризації економіки сприяють сьогодні підвищенню ефективності господарювання українських підприємств і виходу їх на зовнішній ринок.

Проблема управління конкурентоспроможності з використанням кластеризації економіки достатньо широко висвітлена у працях зарубіжних і вітчизняних авторів [1–3].

У більшості цих праць здійснено економічний аналіз існуючих кластерів. Проте практично не розроблена методологія створення регіональних кластерів та оцінювання їх ефективності. Оскільки процеси діагностування кластерних структур, визначення типів зв'язків між підприємствами у різних країнах вирізняються [1], у нашій статті пропонується методологія виявлення можливості існування певного регіонального кластера та його створення в Полтавській області як інструмента активної економічної політики в умовах відкритого ринку.

Алгоритм виявлення та діагностування кластеризації підприємств зведено до вирішення наступних завдань:

- вивчення ключових факторів успіху в економічній діяльності регіону (наприклад, підприємства або групи малих і великих підприємств);
- вивчення типології або класифікації факторів розвитку регіону (галузі);
- дослідження корисних концептуальних схем групування складових кластерної структури;
- вироблення гіпотез можливості існування кластерних структур на базі досліджень;
- перевірка гіпотез щодо можливості ефективного функціонування запропонованого кластера.

Для вибору моделі територіального кластера необхідно знати характеристики економічного циклу діяльності підприємств під впливом внутрішніх і зовнішніх умов та комплекс показників фінансово-господарської діяльності. До останніх належать: показники майнового стану і власного капіталу, фінансового стану, платоспроможності, ліквідності, дебіторської та кредиторської заборгованості, фінансової та інвестиційної заборгованості, фінансової та інвестиційної діяльності, діагностики банкрутства, фінансових результатів.

Зазначені вище показники, детально розглянуті у підручниках з фінансово-економічного аналізу, визначаються виходячи з фінансової, бухгалтерської, статистичної та податкової звітності.

Зауважимо, що економічні, політичні та соціальні фактори, які існують нині в Полтавсько-

му регіоні, здатні суттєво впливати на діяльність підприємств. Доволі часто можуть зустрічатися фактори, які неможливо виміряти математично, але вони значною мірою можуть змінювати результат.

На підставі аналізу міжнародного досвіду можливо знайти шість груп ключових факторів успіху для діагностування та існування кластерних структур у регіоні:

- 1) стратегія управління постачальниками на рівні “корневих” компаній-лідерів;
- 2) рівень розвитку екосистеми постачальників;
- 3) інфраструктура для дослідницьких і конструкторських робіт, яка визначає успіх розвитку постачальників;
- 4) людські ресурси, необхідні для розроблення інноваційної стратегії виробництва;
- 5) інфраструктура для розвитку транспорту і доріг;
- 6) інфраструктура постачання фінансів, яка дає можливість поділяти ризики між компаніями.

Сукупність цих ключових факторів успіху для діагностики та стабільного існування кластерних структур, наведених показників при використанні запропонованого алгоритму дає можливість проаналізувати фінансово-економічну діяльність кожного із підприємств або групи підприємств, що досліджуються, потім створити модель кластерної структури і спрогнозувати можливість випуску конкурентоспроможної продукції в ринкових умовах.

Наведемо необхідні та достатні умови кластеризації економіки в регіонах України відповідно до методологічних підходів.

При розробленні стратегії управління постачальниками на рівні корневих компаній дуже важливо враховувати сумісність аналітичного і консультативного процесів, коли беруть участь усі учасники кластера, який будуємо. Крім того, потрібно розробити глобальну стратегію на довгострокову перспективу (3–5 років).

Мережеві регіони у глобальній економіці все більше і більше виграють конкуренцію у ієрархічних регіонів.

Регіональні ринкові відносини містять три складові: ринок праці, ринок фінансів, ринок попиту-пропозиції. Так, Стокгольмське навчання бізнесу охоплює маркетингові дослідження із знаходження вільної ніші на ринку, які формують на ринку поки що відсутню бізнес-позицію, але вона обов'язково має з'явитися. Це навчання

сприяє формуванню іміджу постачальника нового бізнесу. Людина, яка навчається цьому бізнесу, справді стає ініціатором виробництва конкурентоспроможного продукту.

Крім того, до влади повинні сьогодні приходити спеціалісти, які володіють інформаційними технологіями і здатні до переходу систем неперервного циклу “проекткування — виробництво”, яке будується на інноваційних технологіях (спочатку — на комп'ютерах, потім — в технопарках та ін.).

Для переходу до кластеризації економіки в регіонах України також обов'язково необхідна підтримка державою інноваційного розвитку шляхом законодавчого регулювання.

Передбачається, що в майбутньому більшість регіонів в Україні відчуватимуть труднощі у своєму розвитку через постійне зменшення природних ресурсів.

Зараз на території України є і компанії, і галузі, але практично немає конкурентоспроможних кластерів світового рівня. Тільки деякі компанії, підприємства, фірми, технопарки формують базову частину бюджету держави і регіонів. Для поповнення об'єму ВВП необхідна цілісна кластерна політика на державному і регіональному рівнях.

На сьогодні найефективнішим напрямом при кластеризації економіки в регіонах України мають бути туристичні та розважальні галузі. У розвинених державах туристична галузь дає близько 10 % ВВП і займає в бюджеті за наповненням 3–4 місце.

Регіональною владою і бізнесовими структурами нині вже розроблена програма розвитку туризму і сільського господарства в Полтавській області.

На базі статистичних даних проведено дослідження кількісного та якісного групування малих підприємств Полтавської області з 2003 по 2006 р. Об'єктом дослідження тут вибрана територія, суб'єктом — малі підприємства.

У табл. 1 наведено дані групування малих підприємств за кількістю найманих працівників, а також показники їх діяльності: середньомісячна зарплата одного найманого працівника, обсяг виробленої продукції (робіт, послуг) у діючих цінах відповідного року, обсяг реалізованої продукції (робіт, послуг) у діючих цінах відповідного року.

З табл. 1 видно, що всі показники в період 2003–2006 рр. для малих підприємств зростали. Це можна пояснити збільшенням валових інвес-

Кількісне та якісне групування малих підприємств у Полтавській області

Номер групи	Показники діяльності малих підприємств	Підприємства із середньою кількістю найманих працівників (до 10 осіб)	Підприємства із середньою кількістю найманих працівників (11–50 осіб)
1	Кількість підприємств, од. 2003 р. 2004 р. 2005 р. 2006 р.	4985 5054 5369 5381	1973 2001 2075 2094
2	Середньорічна кількість найманих працівників, осіб 2003 р. 2004 р. 2005 р. 2006 р.	16079 16251 17408 17499	4891 49127 51709 51900
3	Середньомісячна заробітна плата одного найманого працівника, грн. 2003 р. 2004 р. 2005 р. 2006 р.	169,13 180,18 204,66 215,62	218,92 239,24 282,08 299,13
4	Обсяг виробленої продукції (робіт, послуг) у діючих цінах відповідного року, тис. грн. 2003 р. 2004 р. 2005 р. 2006 р.	20337,2 206418,8 239672,1 243221,7	51873,1 541170,4 648597,4 67352,2
5	Обсяг реалізованої продукції (робіт, послуг) у діючих цінах відповідного року, тис. грн. 2003 р. 2004 р. 2005 р. 2006 р.	697232,9 748983,7 912836,9 917936,3	633721,3 762623,1 943621,0 948356,4

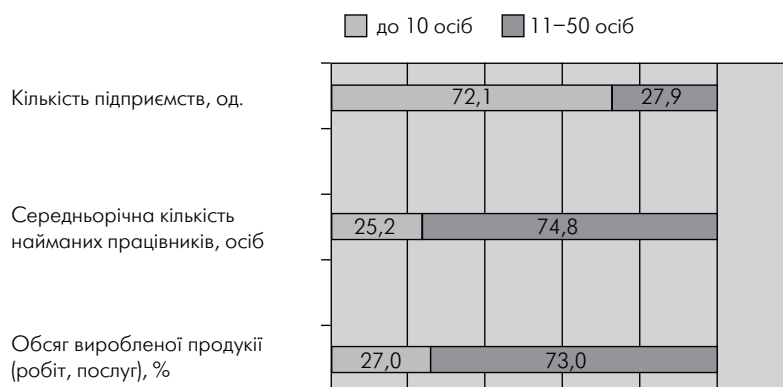


Рис. 1. Групування малих підприємств за кількістю найманих працівників у 2005 р.

тицій в основний капітал. Валові інвестиції в основний капітал у 2003 р. склали 98325,9 тис. грн, у 2004 р. — 140820,3 тис. грн, у 2005 р. — 16754,5 тис. грн. Їх спрямовували у капітальне будівництво, на поліпшення обладнання, реконструкцію будівель і споруд, у поліпшення земель.

Групування малих підприємств за кількістю найманих працівників у 2005 р. показує зростання виробленої продукції до 73 %, коли на підприємстві працюють 11–50 осіб, і тільки до 27 %, коли кількість працівників не перевищує 10 осіб (рис. 1).

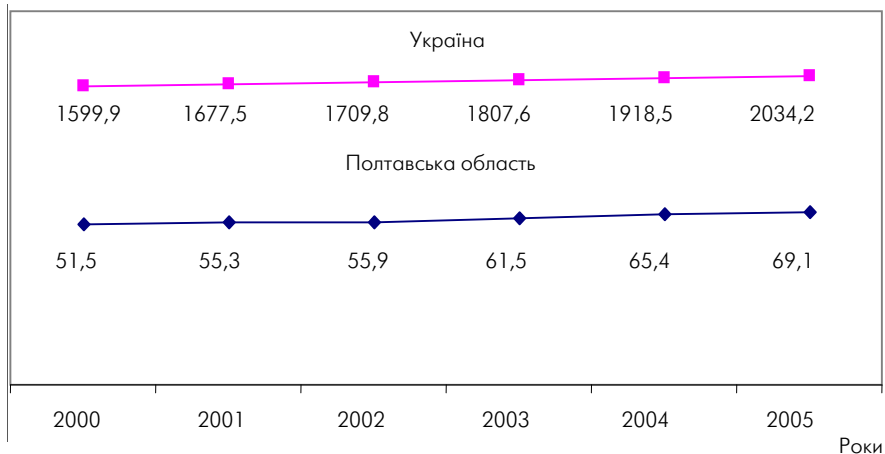


Рис. 2. Динаміка середньорічної кількості найманих працівників малих підприємств за 2000–2005 рр.

На рис. 2 наведена динаміка середньорічної кількості найманих працівників малих підприємств у Полтавській області і в Україні за 2000–2005 рр. За шість років відбувається зріст працевлаштування населення Полтавської області на малих підприємствах від 750 до 1250 тис. осіб, тобто з 51,5 до 69,1 %.

У табл. 2 наведено фінансові результати звичайної діяльності малих підприємств у Полтавській області у 2003 р. до оподаткування.

Аналіз наведених даних засвідчує, що 59,5 % підприємств одержали прибуток, а 40,5 % — зазнали збитків, але фінансовий результат (сальдо) за приведеними видами діяльності від’ємний (–38016,5 тис. грн). Такі галузі, як сільське господарство, мисливство та лісове господарство, рибне господарство, добувна промисловість, виробництво і розподілення електроенергії, газу та води, готелі та ресторани, мають від’ємний фінансовий результат (сальдо).

Додатний фінансовий результат має переробна промисловість, будівництво, фінансова діяльність, операції з нерухомістю, здавання в оренду та послуги юридичних осіб, державне управління, охорона здоров’я та соціальна допомога, легка промисловість (текстильна, пошиття одягу, виробництво шкіри та шкіряного взуття), целюлозно-паперова, поліграфічна промисловість, машинобудування також мають додатний фінансовий результат.

Аналогічні фінансові результати за наведеними галузями у діяльності малих підприємств Полтавської області характерні також для останніх років.

Проведені дослідження відповідно до запропонованого алгоритму виявлення та діагностування кластеризації дають нам можливість створити регіональну модель швейного кластера, яка охоплює частину малих підприємств Полтавської області з описаними видами додатної фінансової діяльності і велику швейну фірму ЗАТ “Ворскла”. У табл. 3 наведено види діяльності цього кластера.

Визначено фінансово-економічні показники діяльності частини малих підприємств (МП) до і після кластеризації із ЗАТ “Ворскла” (табл. 4). Ці показники чітко характеризують ефективність кластерного механізму кооперації різних підприємств.

Ефективність роботи цього кластера залежить від забезпеченості замкненого виробничого циклу пошиття одягу, рівня моделювання і конструювання одягу для пошиття невеликих партій виробів.



Література

1. Кулагин П. Перспективи впровадження кластерної моделі розвитку економіки в Запорізькій області // Содружство. — 2004. — № 10. — С. 16–17.
2. Портер М. Конкуренція: Пер. с англ. — М.: Издат. дом “Вільямс”, 2002. — 496 с.
3. Скринник Н. Кластерні моделі в реальній економіці // Економіст. — 2001. — № 11. — С. 6.

Таблиця 2

**Фінансові результати звичайної діяльності малих підприємств Полтавської області у 2003 р.
до оподаткування**

Галузь	Фінансовий результат (сальдо), тис. грн.	Підприємства, які одержали прибуток		Підприємства, які зазнали збиток	
		% загальної кількості підприємств	фінансовий результат, тис. грн.	% загальної кількості підприємств	фінансовий результат, тис. грн.
Разом	-308016,5	59,5	111459,2	40,5	149475,7
Сільське господарство, мисливство, лісове господарство	-20023,6	50,7	9375,6	49,3	29399,2
Рибне господарство	-148,6	44,4	11,9	55,6	160,5
Промисловість	-6672,9	57,1	20661,7	42,9	27334,6
Добувна промисловість	-6262,8	28,6	11,5	71,4	6274,3
Переробна промисловість	1341,7	58,1	20156,7	41,9	18815,0
Виробництво і розподілення електроенергії, газу та води	-1751,8	48,9	493,5	51,1	2245,3
Будівництво	2898,7	60,6	18032,6	93,4	16033,9
Роздрібна торгівля; торгівля транспортними засобами; послуги з ремонту	-7873,8	62,3	27881,0	37,7	35754,8
Готелі та ресторани	-3048,1	56,1	1063,2	43,9	4111,3
Транспортний зв'язок	-5315,5	56,2	3667,1	43,8	8982,6
Фінансова сфера	3089,2	75,9	3108,9	24,1	25,7
Операції з нерухомістю, здавання в оренду та послуги юридичним особам	14,7	58,5	23051,8	41,5	23037,1
Державне управління	239,6	20,0	281,0	80,0	41,4
Освіта	-102,8	55,6	301,0	44,4	403,8
Охорона здоров'я та соціальна допомога	220,0	71,1	819,0	28,9	5999,0
Колективні, громадські та особисті послуги	-1287,4	60,3	2304,4	39,7	3591,8

Таблиця 3

Види діяльності швейного кластера у Полтавській області

Вид діяльності	Індекс ступеня важливості
1	2
Виробництво трикотажних виробів	2
Вичинка і фарбування хутра; виробництво хутряних виробів	1-2
Оброблення тканин і текстильних виробів	1-2
Виробництво одягу з текстильних матеріалів та аксесуарів одягу	3
Виробництво верхнього одягу	3
Виробництво натільної білизни	2
Виробництво верхнього одягу з тканин для чоловіків і хлопчиків	2
Виробництво трикотажної натільної білизни	2
Виробництво іншого одягу та аксесуарів	0,5-1
Виробництво верхнього одягу з тканин для жінок і дівчаток	1-2
Оброблення тканин і текстильних виробів	1
Виробництво одягу, аксесуарів та інших виробів з хутра, окрім головних уборів	3
Виробництво парасольок, тростин, гудзиків, кнопок для одягу, застібок-блискавок та ін.	0,5

Закінчення табл. 3

1	2
Виробництво одягу з фетру, нетканих матеріалів, з текстильних матеріалів з просоченням або покриттям	1
Виробництво аксесуарів одягу з натуральної або композиційної шкіри	2
Ділова активність	0,4–1
Діяльність в галузі стандартизації і метрології	2
Діяльність в галузі стандартизації	2
Діяльність в галузі метрології	0,1
Надання інших видів послуг	0,3
Оптова і роздрібна торгівля; ремонт	3
Оптова і роздрібна торгівля	0,01
Наземний транспорт і трубопроводи	0,11
Повітряний транспорт	1
Фінансові послуги і страхування	0,02
Адміністративні та оборонні, примусові роботи	0,05
Державне управління і забезпечення військової безпеки; обов'язкове соціальне забезпечення	0,02
Освіта	0,01
Видалення стічних вод, відходів та аналогічна діяльність	0,38
Розваги, культура і спорт	0,1
Допоміжна і додаткова транспортна діяльність	2
Подорожі, екскурсії	1
Пошта і телекомунікації	1
Інші майнові показники	1
Будівництво споруд або його частин	1
Підготовка будівельної ділянки	1
Здача в оренду власного нерухомого майна	2
Надання посередницьких послуг, пов'язаних з нерухомим майном	2

Таблиця 4

Результати діяльності малих підприємств до і після кластеризації із ЗАТ "Ворскла" у 2005 р.

Показник	МП м. Полтави	МП м. Кременчука	Спільна діяльність до кластеризації	Спільна діяльність після кластеризації	Різниця
Об'єм продукції, м ²	1311	1221	1970	2 532	+562
Валова виручка, тис. грн.	43,49	40,87	60,03	84,37	24,07
Загальні затрати, тис. грн.	35,40	31,95	52,02	67,35	15,33
у тому числі:					
змінні затрати, тис. грн.	24,65	22,48	36,73	47,13	10,40
постійні затрати, тис. грн.	10,75	9,47	15,29	20,22	4,93
Загальний прибуток, тис. грн.	8,09	8,92	8,01	17,02	9,01
Валова маржа, тис. грн.	18,85	18,39	23,31	37,25	13,94
Чистий дохід, тис. грн.	5,26	5,80	5,21	11,06	5,85
Активи, тис. грн.	15,51	13,59	20,70	29,10	8,40
Точка беззбитковості, м ²	751,53	603,22	1286,84	1354,76	67,92
Запас міцності, м ²	559,47	618,58	683,16	1178,04	494,88
Загальна економічна рентабельність, %	52,19	65,70	38,00	58,50	20,50
Рентабельність власних засобів, %	33,92	42,70	25,00	38,02	13,02

Дослідження фінансово-економічної діяльності малих підприємств у Полтавській області свідчить про відсутність потужних сил для виробництва конкурентоспроможної продукції. Ці сили з'являються з використанням запропонованої методології створення кластерної структури, яка раціонально об'єднує малі і великі підприємства.

Исследование финансово-экономической деятельности малых предприятий в Полтавской области свидетельствует об отсутствии мощных сил для производства конкурентоспособной продукции. Эти силы появляются при использовании предложенной методологии создания кластерной структуры, которая рационально объединяет малые и большие предприятия.

The Study financial-economic development of the small enterprise Poltavskogo region show the absence of powerful power for production of the competitive products. These power appear under used offered methodology of the making the cluster structure, which rationally unites small and greater enterprises.

Надійшла 18 червня 2008 р.

СУЩНОСТЬ КОЛЛЕКТИВНОГО ТРУДОВОГО КОНФЛИКТА КАК ОБЪЕКТА ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ

Наукові праці МАУП, 2008, вип. 3(19), с. 50–56

На основе трудов известных зарубежных ученых рассмотрен процесс возникновения и развития теории коллективного трудового конфликта, осуществления анализа сущности и места коллективного трудового конфликта в современных условиях.

В ходе создания механизмов государственного управления коллективным трудовым конфликтом (КТК) последний будет являться объектом управления. В связи с этим одной из основных методологических проблем является уточнение понятия “коллективный трудовой конфликт”, а также выяснение его места в системе современных социально-трудовых отношений. В энциклопедическом словаре понятие “конфликт” (от лат. *conflictus* — столкновение) определяется как столкновение сторон, мнений, сил. Следует отметить, что обычно на уровне обыденного сознания под конфликтом понимается ссора, спор, а на семантическом уровне он трактуется как разногласие, столкновение.

Наряду с понятием конфликта для характеристики похожих явлений обычно используются близкие по смыслу, но не тождественные по содержанию такие понятия, как “конкуренция”, “соперничество”, “соревнование”, “враждебность” и др. Поэтому уточним употребление данных терминов, чтобы выяснить их отличие от понятия “конфликт”.

Конкуренция — это особый тип противоборства, целью которого является получение выгоды, прибыли либо благоприятного доступа к дефицитным материальным и духовным ценностям. В конкуренции четко обозначены и осознаваемые цель, конечный результат. Конкуренция может сопровождаться конфликтом, а может не сопровождаться. Особенностью конкуренции является применение только тех форм борьбы, которые признаны в качестве морально-правовых в обществе или организации.

Соперничество — это борьба за признание личных достижений обществом, группой, индивидом. Для него характерна демонстрация взаимного превосходства путем достижения общезначимых, престижных целей. Соперничество может вылиться в конфликт, а может протекать бесконфликтно. Объектом соперничества бывают лучшие социальные или профессиональные позиции, награды, оценка подчиненных, признание коллег либо вышестоящего руководства.

Соревнование — более формализованный и мирный тип соперничества, при котором четко определены задачи, цели и формы соперничества. Один из основателей чикагской школы социальной психологии Р. Парк включил конфликт в число четырех основных видов социального взаимодействия, наряду с соревнованием, приспособлением и ассимиляцией (от лат. *видоизменять*). С точки зрения ученого, соревнование, являющееся социальной формой борьбы за существование, будучи осознанным, превращается в конфликт, который благодаря ассимиляции призван привести к прочным взаимным контактам, к сотрудничеству и способствовать лучшему приспособлению.

Определяя конфликт, также часто оперируют терминами “согласие” — “несогласие”. Чем выше степень разногласий, тем выше уровень конфликтности. Конфликт также можно определить как отсутствие согласия между двумя и более сторонами, которые могут быть конкретными лицами или группами лиц.

Враждебность — это фиксированная психологическая установка, характеризующая готовность

к конфликтному поведению. Враждебность не всегда выливается в конфликт, к тому же не в любом конфликте доминирует враждебность.

Коллективный трудовой конфликт является одним из аспектов, характеризующих состояние социально-трудовых отношений в обществе между работниками, работодателями, государством. Следует отметить, что в настоящее время нет официального определения понятия “социально-трудовые отношения”. Встречаются разные определения этого понятия в действующих нормативно-правовых документах и научной литературе. Часто не видят различий в понятиях “трудовые отношения” и “социально-трудовые отношения”, “общественно-трудовые отношения”, подменяют одно понятие другим, используют их как синонимы. Относительно понятия “трудовые отношения” сложились различные точки зрения. Так, М. Братковский выделяет группу авторов, представленную А. Дикаревой, М. Мирской, А. Филипповым, которые сущность трудовых отношений характеризуют, прежде всего, осознанной взаимозависимостью субъектов этих отношений в процессе труда, обеспечивающих регулирование качества трудовой жизни [5].

При анализе коллективных трудовых конфликтов более правомочно применять понятие не “трудовые отношения”, а “социально-трудовые отношения”, подчеркивая тем самым, что этот вид конфликтов может происходить не только в сфере общественного труда, но и затрагивать необходимость решения социально-бытовых условий, организационных вопросов и т. д.

В преамбуле Указа Президента Украины “О Национальном Совете социального партнерства” от 8 февраля 1993 г. [2] под социально-трудовыми отношениями понимаются вопросы, возникающие в социально-трудовой жизни.

Представляет интерес определение Б. Генкина, в котором с точки зрения экономики социально-трудовые отношения характеризуют экономические, психологические и правовые аспекты взаимодействия индивидов и социальных групп в процессах, обусловленных трудовой деятельностью [6, 314–315]. Однако в этом определении не отмечается роль государства в развитии и поддержании этих отношений.

Н. Лукашевич и Н. Туленков рассматривают социально-трудовые отношения как социальные отношения, складывающиеся в процессе труда. Сюда они относят всю социальную жизнь в трудовом коллективе (место человека в трудовой среде, его отношение к труду, мотивы и удовлет-

воренность трудом, престиж профессии, динамику взаимоотношений между работниками и их группами по поводу владения собственностью на условия и средства труда, динамику трудового поведения и т. д.) [17, 267]. Однако жизнь в трудовом коллективе охватывает не только социальные отношения, но и производственные, экономические и т. д. Здесь мы солидарны с Б. Генкиным, который считает, что социально-трудовые отношения характеризуют экономические, психологические и правовые аспекты [6].

В. Жернаков предлагает комплекс социально-трудовых отношений разделить на три уровня [12, 43]:

- первый — индивидуальные трудовые отношения между работником и работодателем (собственником предприятия или уполномоченным им органом) по поводу непосредственного выполнения работы, его трудовых обязанностей;
- второй — коллективные трудовые отношения по организации и социально-бытовым условиям труда, регулирующие на уровне предприятия с помощью коллективных договоров;
- третий — отношения по обеспечению занятости, социальных гарантий, уровня жизни, экономики, развития регионов и другие, которые регулируются на уровне региона, отрасли, на национальном уровне посредством соответствующих соглашений.

Отсюда правомочно сделать следующий вывод: трудовые отношения — это только отношения первого уровня, а социально-трудовые отношения охватывают второй и третий уровни. В. Жернаков предлагает определять социально-трудовые отношения как общественные отношения, которые возникают между сторонами трудового договора (контракта), коллективного договора и соглашений на региональном, отраслевом, национальном уровнях применительно к труду, его организации, социально-бытовым условиям, обеспечению занятости, уровню жизни, экономическому и социальному развитию регионов и другим социальным вопросам [12].

В качестве возможного определения предлагается следующее: “социально-трудовые отношения в современном обществе представляют собой комплекс взаимоотношений между наемными работниками (их представителями) и работодателями (собственниками) или уполномоченными ими органами, в которых участвуют государственные или местные органы власти, управления, само-

управления, направленные на решение социально-экономических вопросов с целью обеспечения высокого уровня и качества жизни человека, коллектива и общества в целом в условиях рыночной экономики”. Понятно, что социально-трудовые отношения должны рассматриваться гораздо шире, чем понятия “социальные отношения” или “трудовые отношения”.

Социальные отношения — это специфический вид общественных отношений, характеризующий деятельность социальных субъектов по вопросу их неодинакового положения в обществе и их роли в общественной жизни. В широком смысле “социальные отношения” понимаются как общественные, а в узком смысле они рассматриваются как отношения по поводу взаимодействия наемных работников и работодателей. Социально-трудовые отношения регулируются законами Украины, международными договорами, конвенциями МОТ. Государство в системе социально-трудовых отношений может играть разные роли. С одной стороны, государство создает нормативно-правовую базу для развития этих отношений, а с другой — выступает как гарант социального партнерства и как работодатель.

Одной из современных характеристик социально-трудовых отношений, его определенным видом является наличие коллективных трудовых споров (конфликтов). Как уже отмечалось, теория коллективного трудового конфликта является частью теории трудового конфликта, которая, в свою очередь, является частью общей теории конфликта. Поэтому перейдем к понятию КТК, используя более общие понятия “конфликт”, “трудовой конфликт”.

Конфликт — явление социальное, так как он происходит в обществе, а потому характеризует столкновения интересов людей, их общественных устремлений, целей, норм и правил поведения (взаимоотношений).

Понятие “конфликт” отличается многоплановостью и употребляется в разнообразных значениях. В специальной литературе можно встретить большое количество определений, раскрывающих различные стороны рассматриваемого вопроса. Существенным недостатком такого рассмотрения является отсутствие единого общего междисциплинарного подхода к применяемым терминам и понятиям, в первую очередь к определению понятия “конфликт”. Поэтому целесообразно уже с самого начала проанализировать некоторые определения конфликта, рассматриваемые представителями различных направлений и характерные

для разных этапов и периодов в изучении конфликта.

1. Определение конфликта в социологии и конфликтологии. Одна группа ученых-социологов считает, что конфликт должен обязательно включать особую переменную — разногласия (Р. Дарендорф) [10; 11]. Согласно мнению других ученых-социологов, конфликт существует в том случае, когда налицо устранимые разногласия или противоречия интересов (Томас, Аксельрод). Для третьих представителей социологической конфликтологии конфликт возникает в тех случаях, когда разногласия предполагают противоборствующие типы поведения. Так, исследователь Л. Козер под социальным конфликтом понимает “борьбу за ценности и претензии на определенный статус, власть и ресурсы, борьбу, в которой целями противников являются нейтрализация, нанесение ущерба или уничтожение соперника” [23]. Такое различие во взглядах можно объяснить тем, что предлагаемые определения относятся к характеристике различных стадий конфликта.

Английский социолог Э. Гидденс дал такое определение конфликта: “Под конфликтом я имею в виду реальную борьбу между действующими людьми или группами, независимо от того, каковы истоки этой борьбы, ее способы и средства, мобилизуемые каждой из сторон” [7].

Представитель отечественной школы социологии Н. Дряхлов в учебнике “Социология труда” под конфликтом понимает “любые виды борьбы между индивидами, цель которых — достижение (либо сохранение) средств производства, экономических позиций, власти или других ценностей, а также подчинение, нейтрализация либо устранение действительного (или мнимого) противника” [20].

В этом определении конфликта оперируют понятиями: борьба, противник; участники — индивиды; конфликт рассматривается через поведение участников в различных формах борьбы; предмет конфликта — достижение или сохранение ценностей, интересов, подчинение или устранение противника. В качестве основных недостатков данного определения можно отметить следующие:

- конфликт — это не только борьба и подчинение, он представляет собой более широкое понятие;
- не раскрываются стадии разрешения конфликта.

2. Определение конфликта в управленческой науке. Известные представители управленческой

науки М. Мескон, М. Алберт, Ф. Хедоури определяли конфликт как “отсутствие согласия между двумя и более сторонами, которые могут быть конкретными лицами или группами” [12]. Конфликтная ситуация наступает тогда, когда “каждая сторона делает все, чтобы принята была ее точка зрения или цель, и мешает другой стороне делать то же самое”. В данном определении в качестве предмета конфликта называют, прежде всего, согласование точек зрения или целей участников. В качестве основных недостатков данного определения можно отметить следующие:

- конфликт — это не только разногласия и не только деятельность по утверждению своей позиции и отрицанию чужой;
- не характеризуется стадия разрешения конфликта и позитивная деятельность участников конфликта по согласованию точек зрения.

Известный специалист в области менеджмента Э. Уткин определяет конфликт как столкновение противоположно направленных, несовместимых друг с другом тенденций в сознании отдельно взятого индивида, в межличностных взаимодействиях или межличностных отношениях индивидов или групп людей, связанное с отрицательными эмоциональными переживаниями [22].

В. Пугачев под конфликтом понимает одну из наиболее распространенных форм организационного взаимодействия, основанного на реальных или мнимых противоречиях, преследующих несовместимые, взаимоисключающие цели сторон, действия которых непосредственно направлены друг против друга и исключают взаимную выгоду [19, 230].

В определении Г. Ложкина и Н. Повякель конфликт трактуется как столкновение разнонаправленных сил (ценностей, интересов, взглядов, целей, позиций) субъектов — сторон взаимодействия [16, 9].

3. Определение конфликта в философии.

Б. Краснов [14, 14] рассматривает конфликт как столкновение противоположных интересов, мнений, взглядов, серьезное разногласие, острый спор, чреватый осложнениями для любой из противоборствующих сторон.

В. Сперанский определяет конфликт как социальное отношение между двумя или большим числом сторон, цели которых реально или предположительно несовместимы. Участники конфликта в различной степени осознают несовместимость своих целей, без чего конфликты остались бы лишь возможностью [21].

Е. Бабосов дал достаточно общее определение социального конфликта как предельного случая обострения социальных противоречий, выражающегося в многообразных формах борьбы между индивидами и различными социальными общностями, направленной на достижение экономических, социальных, политических, духовных интересов и целей, нейтрализацию или устранение действительного или мнимого соперника и не позволяющей ему добиться реализации его интересов [4, 55].

4. Определение конфликта в психологии.

В психологии наиболее часто под конфликтом понимают столкновение противоположно направленных целей, интересов, позиций, мнений или взглядов оппонентов или субъектов взаимодействия. Н. Гришина предлагает определять социально-психологический конфликт как возникающее и протекающее в сфере общения столкновение, вызванное противоречивыми целями, способами поведения, установками людей в условиях их стремления к достижению каких-либо целей [8; 9]. Ученый В. Лазор трактует конфликт “как расхождения в интересах, стремлениях, которые относительно трудовых отношений состоят в разных взглядах работодателя и работника относительно установления и применения условий работы”, а предметом трудового спора считает “спор относительно уже существующих правовых предписаний, их выполнение, устранение препятствий к их реализации” [15].

Трудовой конфликт можно рассматривать в широком и узком смысле. Некоторые ученые рассматривают трудовой конфликт только как конфликтные трудовые отношения. М. Братковский, например, предлагает определять конфликтные трудовые отношения как трудовые отношения в ходе производственного процесса или по поводу него, в который включен конфликт интересов противоборствующих субъектов. Конфликтность трудовых отношений представляет собой определенное состояние и уровень взаимосвязи противоречивых интересов, выражающихся в различных поведенческих формах борьбы, характеризующихся соответствующим отношением негативных и позитивных функций [5, 140]. Такой подход неправомерно суживает определение конфликта, сводя его только к конфликтам в производственной сфере.

Сторонники “широкого” трактования конфликта значительно расширяют его определение, включая в сферу охвата трудового конфликта и вопросы, связанные с отдыхом трудящихся. Так,

Е. Бабосов определяет трудовой конфликт как конфликтное противоборство в социально-трудовой сфере между наемными работниками и работодателями или между наемными работниками и государством, ведущееся за лучшие условия и содержание трудовой деятельности, повышение ее оплаты, за создание благоприятных условий труда, отдыха работающих, их качественную и своевременную рекреацию и т. п. [4, 452].

В Законе Украины “О порядке разрешения коллективных трудовых споров (конфликтов)” [1] предпринята попытка законодательно детализировать признаки трудового конфликта. Там дается следующее его определение: коллективный трудовой спор (конфликт) — это расхождения, которые возникли между сторонами социально-трудовых отношений, относительно:

- а) установления новых или изменения существующих социально-экономических условий труда и производственного быта;
- б) заключения или изменения коллективного договора, соглашения;
- в) выполнения коллективного договора, соглашения или отдельных их положений;
- г) выполнения требований законодательства о труде.

В таком определении также происходит значительное сужение предмета возможного конфликта. Таким образом, выявив недостатки в приведенных определениях и установив общие положения, которые должны учитываться, предлагается определять коллективный трудовой конфликт как особый вид и форму социально-трудовых отношений, возникающих между работодателями и наемными работниками и их представителями при участии государства. Коллективный трудовой конфликт необходимо рассматривать как явление, представляющее собой результат существования различных видов противодействий личностей и групп по поводу значимых для них целей, интересов, ценностей, установок в социально-трудовых отношениях; как процесс — деятельность субъектов конфликта, государственных органов, оказывающую управляющее воздействие на всех уровнях (государственный, отраслевой, региональный, производственный и т. д.) и стадиях конфликта (доконфликтная, возникновение, развитие, ослабление, разрешение, послеконфликтная и т. п.) с целью разрешения возникшего конфликта.

Коллективный трудовой конфликт имеет конкретный предмет конфликта — объективно существующую или мыслимую (воображаемую)

проблему, служащую причиной раздора между сторонами социально-трудовых отношений; разногласия, которые возникают между наемными работниками (их представителями) и работодателями (их представителями), а также центральными и местными органами исполнительной власти и органами местного самоуправления.

Объект конфликта — конкретная материальная или духовная ценность, к обладанию или пользованию которой стремятся обе стороны конфликта. Объектом может стать любой предмет спора, на который претендуют участники конфликта. Е. Александрова подразделяет объекты конфликта на следующие виды [3, 13]:

- 1) объекты, которые не могут быть разделены в различных пропорциях между участниками конфликта;
- 2) объекты, которые могут быть разделены в различных пропорциях между участниками конфликта;
- 3) объекты, которыми оба участника конфликта могут владеть совместно.

В основе конфликта лежит объективно существующее противоречие в трудовых отношениях, из-за которого субъекты трудовых отношений вступают в противоборство.

В трудовом конфликте можно выделить экономический, социально-психологический и политический аспекты. В экономическом аспекте его сущность определяется результатом взаимоотношений на рынках труда и капитала. В обществе можно выделить несколько типов возможных взаимоотношений.

При первом типе взаимоотношений прибыль работодателей достигается за счет пренебрежения интересами наемных работников, что приводит к их относительному или абсолютному обнищанию, резкому противопоставлению интересов работодателей и наемных работников.

Второй тип взаимоотношений характеризуется попыткой сочетания интересов наемных работников и работодателя с помощью системы участия в прибылях и в принятии решений и т. п.

Социальный аспект трудовых конфликтов — это прежде всего взаимоотношение социальных групп и отдельных лиц. Со стороны собственника в нем участвуют работодатели и их представители. Со стороны работников в конфликтах также участвует далеко не однородная масса, их субъектом могут являться и отдельные работники, и весь трудовой коллектив, и их представители (профсоюзы).

Социально-психологический аспект трудовых конфликтов выражается в поведении людей в кризисной ситуации. Для одного (работодателя) — это стремление сохранить свою социальную позицию даже путем потери определенных ценностей (потери рабочего времени и продукции в результате приостановки работы), для других (наемных работников) — стремление повысить свой социальный статус.

Политический аспект трудовых конфликтов охватывает область взаимоотношений рабочего движения, государства и различных политических партий. Взаимоотношения рабочего движения с политическими партиями могут осуществляться по двум сценариям. В первом случае партии контролируют выступления наемных рабочих против работодателей в защиту своих прав и используют их в своих целях. Во втором случае политические движения и партии не используют трудовые конфликты для достижения своих политических целей.

Таким образом, коллективные трудовые конфликты являются серьезной силой, которая может оказать существенное влияние на все сферы общественной жизни государства, привести к значительным структурным изменениям. В качестве примера достаточно вспомнить шахтерские забастовки 1989 г., которые по существу способствовали распаду сложившихся в СССР экономических и политических отношений. С целью предотвращения негативных последствий таких конфликтов, более эффективного использования их функциональных последствий, необходимо, чтобы они стали объектами государственного управления. В связи с этим возникает необходимость создания такой системы государственного управления КТК, которая предусматривала бы изучение причин, структуры, функций, стратегий и динамики развития конфликтов.



Литература

1. Закон України "Про порядок вирішення колективних трудових спорів (конфліктів)" (із змінами від 10 липня 2003 р. № 1096-2V) // Бюл. Нац. служби посередництва і примирення. — 2003. — № 11. — С. 6–13.
2. Указ Президента України "Про Національну раду соціального партнерства" від 8 лютого 1993 р. № 34/93. — <http://zakon.rada.gov.ua>
3. Александрова Е. В. Социально-трудовые конфликты: пути разрешения. — М.: Наука, 1993. — 132 с.
4. Бабосов Е. М. Конфликтология. — Минск: ТетраСистемс, 2000. — 464 с.
5. Братковский М. Л. Управление трудовыми конфликтами в условиях становления социального партнерства // Социальный менеджмент і управління інформаційними процесами: Зб. наук. пр. ДонДАУ. Сер. "Державне управління". — 2003. — Т. 3, вип. 24. — С. 137–150.
6. Генкин Б. М. Экономика и социология труда: Учебник для вузов. — М.: НОРМА-ИНФРА-М, 1999. — 399 с.
7. Гидденс Э. Устроение общества: очерк теории структуризации. — М.: Академ. Проект, 2003. — 524 с.
8. Гришина Н. В. Опыт построения социально-психологической типологии производственных конфликтов. — Л.: Лениздат, 1977. — 127 с.
9. Гришина Н. В. Производственные конфликты и их регулирование. — Л.: Лениздат, 1982. — 118 с.
10. Дарендорф Р. Современный социальный конфликт // Иностран. лит. — 1993. — № 4. — С. 236–242.
11. Дарендорф Р. Элементы теории социального конфликта // Социол. исслед. — 1994. — № 5. — С. 144.
12. Жернаков В. Соціально-трудові відносини: поняття, суб'єкти, правове регулювання // Право України. — 1999. — № 10. — С. 41–45.
13. Звіт про результати роботи Національної служби посередництва і примирення у 2002 році // Бюл. Нац. служби посередництва і примирення. — 2003. — № 1. — С. 55–64.
14. Краснов Б. И. Конфликты в обществе // Соц.-полит. журн. — 1992. — № 6–7. — С. 14–21.
15. Лазор В. Про соціальну значимість трудового договору в ринкових відносинах // Право України. — 2000. — № 7. — С. 31–34.
16. Ложкин Г. В., Повякель Н. И. Практическая психология конфликта: Учеб. пособие. — К.: МАУП, 2000. — 256 с.
17. Лукашевич М. П., Туленков М. В. Спеціальні та галузеві соціологічні теорії. — К.: МАУП, 1999. — 342 с.
18. Мескон М. Х., Алберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента. — М.: Дело, 1997. — 704 с.
19. Пугачев В. П. Руководство персоналом организации: Учебник. — М.: Аспект-Пресс, 1998. — 279 с.
20. Социология труда: Учебник для вузов / Под ред. Н. И. Дряхлова. — М.: Изд-во Моск. ун-та, 1993. — 383 с.
21. Сперанский В. Конфликт: сущность и особенности его проявления // Соц.-полит. журн. — 1995. — № 3. — С. 152–161.
22. Уткин Э. А. Конфликтология. Теория и практика. — М.: Ассоциация авторов и издателей "Тандем"; ЭКМОС, 1989. — 264 с.
23. Cozer I. Theorie sozialer Konflikte. — Neuwied und B. Luthertand, 1972. — 193 s.

У наш час колективний трудовий конфлікт є однією із серйозних проблем Української держави. Колективний трудовий конфлікт повинен стати об'єктом вивчення науки державного управління, що послідовно буде розвивати теорію й практику управління його вирішенням.

В настоящее время коллективный трудовой конфликт является одной из серьезнейших проблем Украинского государства. Коллективный трудовой конфликт должен стать объектом изучения науки государственного управления, которая последовательно будет развивать теорию и практику управления его разрешением.

Today the collective labour conflict is one of the most serious problems of the Ukrainian state. The collective labour conflict should become object of studying of a science of the government which will consistently develop the theory and practice of management of its mitigation.

Получена 27 июня 2008 г.

ПРОФЕСІЙНА ПІДГОТОВКА ВИПУСКНИКІВ ВИЩИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДІВ: ПРОБЛЕМА УПРАВЛІННЯ

Наукові праці МАУП, 2008, вип. 3(19), с. 57–62

Розглянуто досвід роботи Миколаївського політехнічного інституту і Миколаївського державного університету ім. В. О. Сухомлинського. Акцентовано увагу на сучасних підходах до управління навчально-виховним процесом.

Одним із важливих принципів, покладених в основу Болонського процесу, зміст якого полягає у формуванні єдиного європейського простору та загальноєвропейської системи освіти, є забезпечення якісної професійної підготовки фахівців.

Проблема якісної підготовки випускників вузів і раніше перебувала в полі зору відповідних галузевих органів на різних етапах розвитку вищої освіти. Однак слід наголосити, що характерною ознакою якісної освіти сьогодні вже є здатність особистості вільно орієнтуватися в соціальних і природних умовах, професійно грамотно діяти в нинішньому соціокультурному середовищі. А відтак, викладання навчальних дисциплін у вищій школі має ставити за мету підготовку такого спеціаліста, знання та вміння якого цілком відповідають умовам сучасного інформаційного суспільства. Очевидно, що цього досягнути неможливо, якщо використовувати лише старі підходи і методи. Адже в характері накопичення знань в усіх освітніх галузях відбулися істотні зміни. Так, якщо ще сто років тому подвоєння обсягу знань, особливо у фундаментальних дисциплінах, здійснювалося за 5–100 років і студент вищого закладу за період свого навчання міг ознайомитися майже з усіма науковими відкриттями та всім тим, що було зроблено в рамках тієї чи іншої спеціальності, то сьогодні подвоєння знань багатьох дисциплін здійснюється у десятки разів швидше.

Природно, що в такій ситуації стає очевидним реформування вищої освіти, внесення кардинальних змін до навчально-виховного процесу вищих навчальних закладів: потрібно навчати студента самостійно розв'язувати типові та нетипові зада-

чі, вести пошук інформації, постійно оволодівати знаннями. Очевидно, що розв'язання цих завдань тими підходами, які раніше використовувалися у вищій школі, неможливе, оскільки старі форми і методи вже не можуть задовольнити вимоги Болонської декларації, співзвучні сучасній програмі розвитку вищої освіти України, мета якої — підготовка фахівців, спроможних забезпечити перехід від індустріального до інформаційно-технологічного суспільства через новаторство у навчанні, вихованні та науково-методичній роботі.

У багатьох вищих навчальних закладах України зроблено вже чимало конкретних спроб щодо реформування змісту професійної підготовки студентів у контексті Болонської декларації. До таких закладів належать Миколаївський політехнічний інститут (МПП) і Миколаївський державний університет (МДУ) ім. В. О. Сухомлинського, до діяльності професорсько-викладацьких складів яких привертаємо увагу.

Миколаївський політехнічний інститут функціонує з грудня 2003 р., однак його історія починається з відкриття Миколаївського регіонального представництва Відкритого міжнародного університету розвитку людини “Україна”, тобто з 18 лютого 1999 р. Він є вищим навчальним закладом III рівня акредитації. За цей не досить тривалий час політехнічний інститут уже голосно заявив про себе і про свої наукові можливості, оскільки вже з перших днів своєї діяльності приступив до реалізації одного з визначальних критеріїв Болонського процесу — підготовки висококваліфікованих спеціалістів з різних напрямів (економіка, банківська справа, бухгалтерський об-

лік, програмування, мережеве забезпечення), так і досить нових (автомобілі та автомобільне господарство, обслуговування та ремонт автомобілів і двигунів). Слід наголосити, що МПІ першим відкрив такі спеціальності, як фізична реабілітація та соціальна робота, що свідчить про правильно розроблену маркетингову політику щодо вибору спеціальностей для південного регіону України.

Вже на початку 2005 р. наказом Міністерства освіти і науки України № 15 від 17 січня 2005 р. було створено навчально-науково-виробничий комплекс “Миколаївська політехніка” (МП) при Миколаївському політехнічному технікумі (МПТ) у складі МПІ, МПТ, ТОВ “Двигуни Фролова”, НВ ТОВ “АМІСЦ”, ТОВ спортивний клуб “Досконалість-1”. Факт створення такого комплексу — наслідок творчого пошуку колективів цих підрозділів “миколаївської політехніки”, ефективних шляхів взаємодії навчально-виховного процесу, наукової роботи та виробничої практики студентів.

Впровадження такої системи в навчальний процес дає змогу викладачам дослідити адаптаційні можливості студентів пристосуватися до нових умов і знайти ефективні шляхи надання допомоги у забезпеченні науково-практичної підготовки майбутніх фахівців. Зазначимо, що за таких умов забезпечується також якісна організація взаємодії в системі відносин “викладач — студент”, що, у свою чергу, сприяє правильній організації самостійної роботи студентів, яка посідає вагоме місце в діяльності викладачів МПІ. Саме в розширенні кола дії самостійної роботи з використанням її різноманітних форм і на основі особистісно орієнтованого навчання, за висловом проректора з навчальної роботи МПІ Т. М. Каушан, “ми вбачаємо один із секретів успіху якісної підготовки випускника інституту”.

Успішно впроваджується у практику роботи викладачів МПІ також рейтингова система оцінювання знань студента, яка існує з 2004 р. і постійно вдосконалюється. Начальник управління інноваційно-рейтингових технологій “Миколаївської політехніки” К. В. Бетехтін, аналізуючи досвід роботи комплексу за вказаний період, зазначає, що постійне вдосконалення рейтингових технологій разом із розробленими відповідними заходами щодо заохочення студентів з високими балами за рейтингом підвищує рівень знань студентів, викликає їхню зацікавленість до навчання, розвиває наукові та творчі здібності.

Зауважимо, що адміністрація МПІ глибоко усвідомлює, що розвиток вітчизняної науки — за-

порука економічного, політичного та соціального розвитку держави. А тому створюються всі умови для постійної участі студентів у всіляких проектах, конференціях, з'їздах, заходах, таких як “Крок до науки”, “Ньютонівські читання”, в організації і проведенні яких, окрім завідувача кафедри природничо-математичних дисциплін, віце-президента МП, головного організатора заходів, кандидата педагогічних наук І. В. Манькусь і проректора з наукової роботи МПІ, кандидата технічних наук В. М. Косенкова, беруть активну участь викладачі інституту: Г. Л. Каськова, М. Л. Воловодюк, Н. А. Володка, Н. Ф. Козачук, Т. Г. Вада та ін.; ними здійснюється і керівництво науковими дослідженнями студентів з актуальних проблем економіки, програмування, фізичної реабілітації та соціальної роботи. Вагомий внесок у розвиток науки зробили доценти кафедри економіки і підприємництва: кандидат економічних наук І. М. Гончаров і віце-президент МП, кандидат технічних наук Г. Б. Вільський. Результати їхніх досліджень використовуються у практичній діяльності викладачів “Миколаївської політехніки”.

Ефективну фізичну підготовку студентів та охорону їхнього здоров'я забезпечує спортивний клуб “Досконалість-1” (директор О. А. Леонтьєв), на базі якого впроваджується програма з фізичної реабілітації, успішну реалізацію якої здійснюють старші викладачі МПІ: В. Д. Каушан, О. Б. Бекбулатова.

Особливої уваги заслуговує організація студентського самоврядування “Миколаївської політехніки”. Створено окремо Студентські Ради інституту і технікуму — вищих органів студентського самоврядування, що представляють інтереси студентства всього комплексу МП і покликані захищати права та стежити за виконанням обов'язків кожного представника громади “Миколаївської політехніки”.

Безсумнівно, в рамках однієї статті неможливо детально розглянути всю багатогранну діяльність МПІ, важливого підрозділу МП, з проблеми професійної підготовки студентів у контексті Болонського процесу. Є і нерозв'язані проблеми. Однак той факт, що тут формуються молоді таланти сучасної науки, постійні лідери у технічних видах спорту, майстри спорту, чемпіони світу, Європи, України, що більшість студентів і випускників МП стають учасниками українських і світових наукових конференцій, працюють у престижних українських банках (Укрсоцбанк, Райфайзен банк Аваль, Приват-Банк), на відомих підприємствах

(“Нібулон”, “Радсад”, “Двигуни Фролова” та ін.) створюють приватні організації, свідчить про те, що колектив МПІ творчо і наполегливо працює (з використанням нових підходів) над проблемою вдосконалення якості освіти, професійної підготовки випускників МПІ у контексті Болонського процесу.

Розглянемо досвід роботи МДУ ім. В. О. Сухомлинського з проблеми підготовки майбутнього вчителя. Діяльність педагогічних вузів в умовах приєднання України до Болонського процесу потребує підготовку вчителя нової генерації, який повинен:

- здійснювати професійну діяльність на демократичних засадах;
- реалізовувати освітню політику як пріоритетну функцію держави;
- забезпечувати розвиток і самореалізацію особистості, задоволення її освітніх і духовно-культурних потреб;
- бути конкурентоспроможним на ринку праці.

Формування саме такої особистості є основною метою розвитку педагогічної освіти. Її досягнення вимагає визначення концептуальних довгострокових стратегій, вихідні положення яких ґрунтуються на засадах Конституції України, Національної доктрини розвитку освіти, законів України “Про освіту”, “Про дошкільну освіту”, “Про загальну середню освіту”, “Про професійно-технічну освіту”, “Про позашкільну освіту”, “Про вищу освіту”, Державної програми “Вчитель” та інших нормативних актів. Отже, стає очевидною необхідність розроблення таких організаційних форм і методів навчально-виховної роботи, які спроможні реалізувати потреби майбутнього спеціаліста у самовизначенні.

Це можливо лише за умови належної співпраці педагогічного вузу і закладів освіти. Вивчення досвіду роботи педагогічних колективів загальноосвітніх шкіл м. Миколаєва та області, в яких працюють молоді вчителі, дало змогу дійти висновку, що саме відсутність системного зв'язку в діяльності вищих педагогічних і загальноосвітніх навчально-виховних закладів є наслідком тривалої затримки в реалізації молодими спеціалістами — вчорашніми випускниками педагогічних вузів — не лише їхнього бажання, прагнення, а й здібностей і можливостей, що так необхідно для самоствердження та самореалізації особистості на порозі її професійного становлення.

Відзначимо, що наш багаторічний досвід спільної роботи педагогічного інституту (тепе-

рішнього МДУ ім. В. О. Сухомлинського), обласного ІППО з учителями шкіл свідчить, що ця співпраця є двосторонньою. З одного боку, це підготовка висококваліфікованих учителів, надання регулярної науково-педагогічної та методичної допомоги вчителям, які вже працюють, формування й розвиток педагогічних традицій і зв'язків педагогічного вузу з випускниками, впровадження доцільної педагогічної праці та ін.

З іншого боку, для педагогічного вищого закладу школа є базою педагогічної практики студентів, науково-педагогічних досліджень для викладачів вузу; вона також є дійовим помічником університету в комплектуванні абітурієнтами, методистами та ін. Цілком зрозуміло, що від кожної з цих ланок, ефективності багатограних зв'язків між ними здебільше залежить якість підготовки і учнів школи, і студентів педагогічного вузу, а загалом — якість роботи вчителя, тобто в таких умовах підготовка висококваліфікованого фахівця здійснюється як наскрізна, послідовна, цілісна система: учень — студент — фахівець (бакалавр, магістр), що є одним з основних принципів формування інноваційного освітнього середовища у вищому закладі в контексті вимог Болонського процесу.

Серед різноманітних ефективних форм і методів співпраці МДУ ім. В. О. Сухомлинського із загальноосвітніми навчально-виховними закладами м. Миколаєва та області слід виокремити такі основні напрями:

- активна участь професорсько-викладацького складу університету в підвищенні кваліфікації та перепідготовки працюючих учителів;
- активна участь співробітників університету в дослідно-експериментальній роботі загальноосвітніх навчально-виховних закладів.

З метою підвищення ефективності роботи загальноосвітньої школи університет спільно з ОІППО приділяє значну увагу підвищенню кваліфікації освітянських кадрів. Перепідготовка здійснюється висококваліфікованими співробітниками кафедр, якими розроблено цикл лекцій для керівників шкіл, вихователів і класних керівників, учителів-предметників з актуальних проблем теорії навчання і виховання, управління, методики викладання навчальних дисциплін. Слухачі курсів ОІППО знайомляться також із сучасними підходами вищих педагогічних навчальних закладів до формування змісту підготовки фахівців у контексті вимог Болонської декларації.

Слід наголосити, що лекції читаються як під час проходження курсів підвищення кваліфікації названих працівників освіти при ОППО, так і безпосередньо у школі. Читання лекцій в учительській аудиторії провідними вченими МДУ вже давно стало доброю традицією. Виїзди висококваліфікованих викладачів університету для роботи з учителями на місцях, безсумнівно, є однією з найважливіших і дійових форм підвищення професійної майстерності вчителя. Адже університет має гарну можливість використати в цій роботі весь арсенал методичних засобів і прийомів, яким володіє сучасний вищий заклад освіти.

Зауважимо, що підвищення кваліфікації працівників освіти не обмежується читанням для них тільки лекцій. Співробітники кафедр педагогіки, психології, педагогічних технологій, педагогіки дошкільного навчання, математичних дисциплін розробили й застосували дійову форму надання допомоги вчителям — організацію виїзних семінарів-практикумів.

Програми таких семінарів включають не лише лекції, а й виконання лабораторних і практичних занять, на яких розв'язуються різноманітні вправи і завдання з педагогіки і психології, аналізуються фрагменти уроків учителів-предметників; для класних керівників і вихователів здійснюється моделювання, вирішення та аналіз педагогічних ситуацій.

Така форма роботи набуває особливо вагомого значення в умовах дослідно-експериментальної роботи. Сучасні умови докорінної перебудови освіти та приєднання України до Болонського процесу вимагають забезпечення розвитку школи через впровадження таких педагогічних інновацій, які, пройшовши перевірку часом на практиці, зможуть оновити застарілі теоретичні погляди та привести зміст, форми і методи навчально-виховного процесу у відповідність до запитів особистості в умовах розбудови української державності, культурного та духовного відродження українського народу.

У зв'язку з цим за участю управління освіти, ІППО, загальноосвітніх виховних закладів м. Миколаєва та області створено широку мережу експериментальних майданчиків з різними напрямками роботи, серед яких заслуговують на увагу такі: ЗСШ № 1 м. Южноукраїнська з проблеми "Модульно-розвивальна технологія навчання як основа творчого розвитку вчителя та учнів"; Українська педагогічна гімназія м. Миколаєва, загальноосвітні школи № 1, № 2 м. Баштанки, Христофорівська ЗСШ Баштанського району

з проблеми "Школа — родина"; Куйбишевська ЗСШ Снігурівського району з проблеми "Інтеграція змісту навчально-виховного процесу", Миколаївська обласна санаторна школа-інтернат № 7 з проблеми "Особистісно орієнтований підхід у процесі навчання, виховання та лікування школярів" та ін.

У цих навчально-виховних закладах за активної участі співробітників кафедр МДУ, які є науковими керівниками і консультантами дослідно-експериментальної роботи з названих проблем, відповідно до напрямів науково-дослідницької роботи розроблено програми психолого-педагогічних семінарів. Так, в Українській педагогічній гімназії (директор С. В. Бережний) на семінарських заняттях вагоме місце посідає розгляд таких питань: "Етнопедагогіка і формування української національної культури учнів. Формування творчої особистості засобами етнопедагогіки", "Взаємодія школи і сім'ї у прилученні учнівської молоді до української національної культури", "Використання народознавства на різних уроках", "Учень і педагог в системі національного виховання" та ін.

Співробітники кафедр педагогіки, психології, педагогіки початкового навчання МДУ (доценти Л. Д. Костенко і С. І. Дятлова) й кафедри педагогіки і психології МОППО (кандидат педагогічних наук Н. М. Огренич) спільно з дирекцією ЗСШ № 1 м. Южноукраїнська розробили програму психолого-педагогічного експерименту з проблеми модульно-розвивальної технології навчання. Експеримент дав змогу суттєво перебудувати основні ланки навчально-виховного процесу. На першому етапі (1994–1996 рр.) здійснювалася рівнева диференціація та психодіагностика інтелектуального розвитку учнів. З метою теоретичної підготовки вчителів школи проводилися постійно діючі теоретичні семінари та семінари-практикуми з актуальних проблем педагогіки і психології, на яких учителі теоретично засвоювали і вчилися застосовувати на практиці психодіагностичні методики і технології диференціації та індивідуалізації навчання.

Нині педагогічний колектив Южноукраїнської ЗСШ № 1 вже впроваджує у шкільну практику ефективні інноваційні технології за результатами дванадцятирічної дослідно-експериментальної роботи з метою побудови такої інноваційної системи навчання, характерною особливістю якої має стати ефективність розвитку і саморегуляції кожного учасника навчально-виховного процесу.

Слід наголосити, що в названих та інших навчально-виховних закладах освіти м. Миколаєва й області студентам МДУ надається можливість здійснювати організацію і проведення професійного самодослідження не тільки під час проходження педагогічної практики, а впродовж тривалого терміну (починаючи з II і III курсів) бути безпосереднім учасником експерименту, членом педагогічного колективу школи, що, безперечно, сприяє забезпеченню методичної підготовки майбутнього вчителя та його адаптації для роботи у школі.

У зв'язку з цим заслуговує на увагу взаємодія співробітників кафедр МДУ і педагогічного колективу ЗСШ №1 ім. Олега Ольжича м. Миколаєва (директор М. Г. Матіюк) у залученні студентів історичного факультету МДУ до організації і вжиття заходів у позакласний час, надається можливість студентам, які виступають з науковими доповідями та повідомленнями на студентських науково-практичних конференціях, брати активну участь у виконанні конкретних завдань в умовах фундаментального експерименту з теми “Діяльність колективу школи зі створення національного загальноосвітнього навчального закладу нового покоління” (науковий консультант — доцент Т. В. Сорочан). Отже, впродовж кожних двох-трьох років студенти III, IV, V курсів майже безперервно проходять активну практику в цій школі. Саме в умовах експериментального пошуку формується і розвивається потреба у творчій діяльності. У школі створені наукові кафедри, роботу яких очолюють досвідчені вчителі. Студентам надається можливість виступати на конференціях, спецсемінарах, Аркасівських читаннях, брати активну участь у розробленні й захисті творчих завдань, надавати допомогу школі в організації і проведенні спортивних завдань, КВК, тематичних вечорів та ін.

Педагогічний колектив школи глибоко розуміє, що національному загальноосвітньому закладу нового покоління потрібен учитель з новим педагогічним мисленням, здатний до творчості, ініціативи, сміливості пошуку, в центрі уваги якого буде виховання учнів у дусі національної самосвідомості, любові до рідного краю, народу, його мови, традицій і обрядів, звичаїв, морального становлення.

Практичне застосування цього можна побачити у створенні світлиці, музею, на українських вечорницях, традиційних святах Матері, рідної мови, школи та ін. Заслуговує на увагу також

взаємодія співробітників кафедри педагогіки МДУ і педагогічного колективу Миколаївської обласної санаторної школи-інтернату № 7 в умовах фундаментального експерименту з проблеми “Особистісно орієнтований підхід у процесі навчання, виховання та лікування школярів” (автор експериментальної програми — заслужений працівник освіти України А. О. Корольов; науковий консультант Н. М. Степанець — завідувач відділу МОІППО). З великим задоволенням студенти проводять тут навчально-виховні заходи у позакласний час, беруть участь у виконанні конкретних завдань експериментального дослідження.

Отже, активна співпраця педагогічного вузу і загальноосвітніх навчально-виховних закладів — необхідна умова підготовки висококваліфікованих учителів.

Аналіз результатів спільної роботи співробітників кафедр МДУ, МОІППО і колективів ЗСШ свідчить про позитивні здобутки: зростає психологічна освіченість вчителів, здійснюється їхній спільний з учнями творчий пошук, що сприяє розвитку соціального і духовного потенціалу. Керівники таких загальноосвітніх навчально-виховних закладів добре розуміють, що мрія студентів-першокурсників педагогічного вузу — вчорашніх випускників школи — стати справжніми вчителями здійсниться тільки за умови їхнього активного включення у навчально-виховний процес і пізнавальну діяльність, а також (що не менш важливо) кваліфікованого педагогічного управління цією діяльністю. Тільки за цих умов студенти не тільки зможуть застосовувати набуті знання, а й творчо самореалізовуватися, оптимально і точно визначити, в якому виді діяльності кожний з них виразить себе ефективніше і повніше. А відтак, одним із головних завдань у співпраці викладачів педагогічного вузу і школи є надання дійової допомоги студенту визначити свої нахили та уподобання, адекватно оцінити рівень своїх можливостей, обрати саме той вид діяльності, в якому найповніше сформується педагогічні вміння.

Подальший шлях спільної діяльності кафедр МДУ ім. В. О. Сухомлинського і загальноосвітніх навчально-виховних закладів ми вбачаємо у створенні такої моделі взаємозалежності “школа — педагогічний вуз”, яка була б спрямована на ефективну реалізацію завдань Болонської декларації з проблем формування педагогічних кадрів сучасної генерації, їхнього високого професіоналізму, нового мислення, готовності творчо працювати, самовдосконалюватися.



Література

1. Малинский И. И., Гусев Т. П. Реформирование системы высшего образования в Украине и физическое воспитание студенческой молодежи. — <http://www.lib.sportedu.ru/books/xhpi/2006n1/p82-86.htm>
2. Плехова Л. Впевнено крокує до наукових олімпів // Миколаївська політехніка (газета навчально-науково-виробничого комплексу "Миколаївська політехніка"). — 2007. — № 15. — С. 3.
3. Халамендик В. Д. Реформування змісту професійно-педагогічної підготовки вчителя в контексті Болонської декларації // Вища освіта України — 2006. — Дод. 3 до т. 1. — Темат. вип. "Вища освіта України у контексті інтеграції до європейського освітнього простору". — С. 454–461.
4. Юфіт А. Наука "Миколаївської політехніки" виходить на міжнародний рівень // Миколаївська політехніка (газета навчально-науково-виробничого комплексу "Миколаївська політехніка"). — 2007. — № 12. — С. 2.

Забезпечення якісної підготовки фахівців різних напрямів є одним з важливих принципів європейської освіти. Метод підготовки вчителів у Миколаївському політехнічному інституті та Миколаївському державному університеті ім. В. О. Сухомлинського базується на принципах системної взаємодії й співробітництва педагогічного вузу і загальноосвітніх навчальних закладів і може бути корисний при визначенні основних принципів управління навчанням.

Обеспечение качественной подготовки специалистов разных направлений является одним из важных принципов европейского образования. Метод подготовки учителей в Николаевском политехническом институте и Николаевском государственном университете им. В. А. Сухомлинского основан на принципах системного взаимодействия и сотрудничества педагогического вуза и общеобразовательных учебных заведений и может быть полезен при выработке основных принципов управления обучением.

Maintenance of qualitative preparation of specialists of different directions is one of the important principles of the European education. The method of preparation of teachers in the MPI and in the MSU of V. Sukhomlinsky is based on principles of system interaction and cooperation of High School and other educational institutions and can be useful at development of main principles of management of education.

Надійшла 17 вересня 2008 р.

А. П. ДАВИДЕНКО

Міжрегіональна Академія управління персоналом, м. Київ

РОЛЬ ДЕРЖАВИ В ПІДТРИМЦІ РОЗВИТКУ РИНКУ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ

Наукові праці МАУП, 2008, вип. 3(19), с. 63–69

Розглядаються завдання, цілі й функції державного регулювання в Україні з урахуванням передового міжнародного досвіду.

Державне регулювання — економічна категорія, що визначає техніко-економічну, організаційно-економічну та соціально-економічну сутність і способи активного впливу держави на розвиток економіки взагалі, на підтримання стабільності, пропорційності та динамічності розвитку зокрема. Це “сукупність форм і методів цілеспрямованого впливу державних установ і організацій на розвиток суспільного виробництва (в тому числі продуктивних сил та виробничих відносин) для його стабілізації та пристосування до умов, що змінюються” [5]. Окрім цього визначення, під державним регулюванням економіки інші автори розуміють “вплив держави на відтворювальні процеси в економіці для досягнення цілей економічної політики”. Можна продовжувати цитування визначень державного регулювання ринкової економіки, сутність яких майже ідентична, відмінності лише у використаних дефініціях, об’єктах і засобах впливу держави на економіку. В цілому можна зробити висновок, що державне регулювання ринкової економіки є складовою механізмом її функціонування, який виражає форми участі держави в економічному житті країни за допомогою методів і важелів впливу на соціально-економічні процеси, що забезпечують ринкову ефективність та справедливість.

Уперше в історії економічної думки необхідність державного регулювання ринкової економіки визнали Дж. М. Кейнс і перші лауреати Нобелівської премії з економіки — голландець Ян Тінберген і норвежець Рагнар Фріш. Я. Тінберген розробив концепцію економічної політики, яка в подальшому стала належати до нормативних дисциплін економічної теорії. На його думку, дер-

жавне регулювання — це система дій уряду, яка повинна включати вибір кінцевої мети політики виходячи з максимізації функцій суспільного добробуту. Теорія економіки добробуту, представниками якої були В. Парето, Л. Роббінс, А. Бергсон, Н. Калдор, А. Пігу, П. Самуельсон та ін., відкинула міфічну роль “невидимої руки” ринку, зосередивши основну увагу на розподілі багатства, на соціальному стані кожної людини. Вчення про державу загального добробуту, що базується на теорії економіки добробуту, передбачає аналіз взаємодії економічного, політичного та соціального аспектів суспільної діяльності й використання державної політики в означених сферах.

Державне регулювання економікою охоплює всі сфери суспільства. Основними сферами державного регулювання ринкової економіки є конкурентне ринкове середовище; економічні цикли; кризи на мікроекономічному рівні; незабезпечені та соціально незахищені верстви населення.

Вплив держави на розвиток ринку послуг здійснюється безпосередньо через перші три сфери державного регулювання. Захист незабезпечених верств населення опосередковано впливає на ринок послуг через збільшення платоспроможності населення.

Не може бути створена ефективна ринкова економіка без регулюючої ролі держави. Це стосується передусім країн, де відбуваються трансформаційні процеси переходу від адміністративно-командної економіки до ринкової, а точніше — до використання елементів ринкового механізму. Досвід останнього десятиліття України засвідчив, що повна відмова від регулювання державою соціально-економічного розвитку, на-

дання стихії ринку повної свободи призвели до глибокої кризи, до стагнації економіки, що супроводжувалось і супроводжується великими соціальними втратами та втечею природних, фінансових і трудових ресурсів за кордон.

Зміст державного регулювання економікою визначається цілями, що стоять перед державними органами, а також засобами та інструментами, що їх має у своєму розпорядженні держава для проведення активної економічної політики. В умовах ринкових відносин державне регулювання включає в себе: інформування учасників ринку про стан економіки і перспективи його розвитку; обґрунтування важливих пунктів економічної політики, яку передбачають проводити державні органи влади в рамках певного етапу розвитку; заходи з розвитку державного сектора економіки як одного з важливих інструментів впливу держави на економічні процеси в країні.

Ринок і державне регулювання — це дві складові, необхідні для стійкого функціонування економіки. Управляти сучасною економікою без них — це, за дотепним висловом П. Самуельсона та В. Нордхауза, все одно, що аплодувати однією рукою. Посилаючись на великого англійського письменника Б. Шоу, К. Макконнелл і С. Брю зазначають, що країна, яка “... витрачає гроші на шампанське, коли вона ще не забезпечила молоком своїх дітей, — це погано керована, нерозумна ... країна” [8]. Світова практика налічує безліч моделей поєднання державних важелів регулювання з ринковим саморегулюванням економіки, залежно від цілей та політико-економічних умов господарювання. До базових засад, що визначають рівень державного втручання в економіку, належать економічний порядок і рівень розвитку ринкової інфраструктури, співвідношення форм власності їх питома вага, цільова спрямованість господарювання та соціальна політика, економічна культура та ментальність, відкритість економіки та її інтегрованість у міжнародну економіку та ін. З урахуванням викладеного можна констатувати наявність американської (ліберальної), німецької (неоліберальної), європейської, шведської, японської моделей господарювання та ін. Окремий блок моделей державного регулювання формують країни з перехідною економікою.

Крах адміністративно-командної моделі економіки був неминучим, оскільки базувався на абсолютизації ідеї соціального егалітаризму. Зараз нашому суспільству загрожує абсолютизація ринкових важелів, протилежної ідеї, яка має місце в економічній теорії як абстрактна модель, що

дає змогу початківцям зрозуміти сутність ринкового механізму. В сучасному суспільстві все набагато складніше, бо окрім ринкових інструментів, активну роль в економіці відіграють держава, інформація, монополізація, тарнсакційні витрати, інституційні чинники та зміцнення позицій неформальної економіки.

Свого часу радянська економічна наука стала фундатором державного регулювання економікою, при цьому в другій половині ХХ ст. західна економічна думка зуміла творчо використати ідеї державного регулювання для надання стабільності розвитку своїх економік. А соціальні реформи Маргарет Тетчер наприкінці 80-х років у Великій Британії є прикладом подальшої розробки методів державного регулювання економіки, коли функції держави помітно були модифіковані “за рахунок копіювання державним сектором ринкових підходів” [2]. Йдеться про реформи у сфері охорони здоров'я та середньої освіти, де медичні установи і школи перетворені у самоврядні організації, які конкурують між собою за одержання контрактів. Клієнт, який отримав від держави ваучер на лікувальні чи освітянські послуги, сам має можливість визначати бажану для цього установу, тим самим створюючи між установами конкуренцію. Цим самим у державному секторі медичних та освітянських послуг створюється конкурентне середовище.

У зростанні державних видатків кейнсіанці бачили основний важіль фіскальної політики як з точки зору антициклічної політики, так і в плані створення необхідних умов для забезпечення оптимальних темпів зростання у тривалій перспективі. “Я розраховую на те, — писав Кейнс, — що держава, яка спроможна зважати на граничну ефективність капітальних благ з точки зору тривалих перспектив і на основі загальних соціальних вигод, буде брати на себе все більшу відповідальність за пряму організацію інвестицій”. Дж. М. Кларк недостатність приватних видатків рекомендував компенсувати збільшенням державних видатків. Р. Петтон, характеризуючи призначення політики державних видатків, підкреслює, що “уряд повинен взяти на себе функцію компенсації недоліків приватної економіки шляхом такої власної діяльності, як збільшення свого боргу при витрачанні та інвестуванні більших засобів, ніж може бути отримано з його поточного доходу”. Державні видатки як один з найпродуктивніших факторів, що збільшують національне багатство, розглядав також Е. Хансен, який стверджував: “У всіх сучасних суспільствах державні

видатки відіграють у вищій мірі важливу роль у створенні національного доходу”.

Якщо проаналізувати динаміку витрат бюджету України на розвиток сфери послуг, що мають важливе економічне і соціальне значення для економіки України (таблиця), то можна зробити наступні висновки.

По-перше, спостерігається загальна тенденція зниження частки витратків держави на розвиток промисловості, енергетики, будівництва (з 10,7 % у 2001 р. до 7,1 % у 2003 р.), що цілком природно для трансформаційної економіки, коли діяльність підприємств переводиться на ринкові засади (самофінансування та конкурентоспроможність).

Динаміка структури витрат бюджету на розвиток сфери послуг, %

Сфера витратків	2001 р.	2002 р.	2003 р.
Разом	100	100	100
Промисловість, енергетика і будівництво	10,7	9,9	7,1
Сільське господарство, лісове господарство, рибальство і мисливство	1,9	1,5	1,8
Сфера послуг	52,0	47,8	45,8
У тому числі			
Соціально-культурні заходи	42,0	38,6	39,6
• освіта	14,6	13,6	14,7
• охорона здоров'я	11,6	10,9	10,2
• соціальний захист і соціальне забезпечення	13,5	11,9	12,4
• культура і мистецтво	1,2	1,2	1,3
• засоби масової інформації	0,5	0,5	0,4
• фізична культура і спорт	0,4	0,6	0,5
Транспорт, дорожнє господарство, зв'язок, телекомунікації та інформатика	5,6	5,8	3,9
Житлово-комунальне господарство	4,5	3,3	2,3
Інші	35,4	40,8	45,3

По-друге, досить несприятливою є ситуація з державним фінансуванням соціальної сфери. Так, частка витратків держави на охорону здоров'я зменшилася з 11,6 % у 2001 р. до 10,2 % у 2003 р., а частка витратків на соціальне страхування і соціальне забезпечення зменшилася відповідно з 13,5 до 12,4 %.

Механізм державного регулювання впливає на розміри державного сектора, на його співвідношення з іншими секторами економіки. Він зумовлює рух кордонів секторів у багатосекторній економіці. Ці механізми, як і інші складові змі-

шаної економіки, не залишаються незмінними, статичними назавжди. Там, де ринок не в змозі забезпечити оптимального розподілу ресурсів, ринкове саморегулювання повинно бути доповнене різними формами державного регулювання, і навпаки, неефективність форм державного регулювання, що базуються на прямому втручанні у процес відтворення та викривляють ефект від дії ринкових механізмів, потребує використання більш гнучких (непрямих) форм державного регулювання.

Вирішальний вплив на кінцевий продукт і зайнятість, на думку кейнсіанців, має сукупний попит. Існуючий в економіці сукупний попит сам по собі не гарантує повного використання ресурсів, у тому числі повної зайнятості. Щоб стимулювати ефективний сукупний попит, Дж. М. Кейнс рекомендував збільшувати урядові видатки, інвестиції і закупівлі товарів.

Найбільш мінливим елементом сукупних витратків, як вважають кейнсіанці, є інвестиційні видатки. Попит на інвестиції залежить від співвідношення між очікуваною нормою чистого прибутку і реальною процентною ставкою. Змінюючи податок на прибуток підприємств, держава впливає на розмір чистого прибутку, а отже, і на інвестиційні рішення підприємств.

Крім безпосередньо підприємницької діяльності, Дж. Кейнс рекомендував державі здійснювати також бюджетне фінансування нерентабельних галузей промисловості, комунального господарства, освіти, медичного обслуговування, виплату допомог. Причому державні видатки він не обмежував масштабами дохідної частини державного бюджету і допускав дефіцитне фінансування. Дж. Кейнс розумів, що це призведе до інфляції, проте вважав, що темпи інфляції регулюватиме держава, оскільки саме вона визначає розміри бюджетного дефіциту і грошової емісії.

Досліджуючи еволюцію поглядів на роль фінансової політики у макроекономічному регулюванні приватного бізнесу, важливо не оминати такий напрям, як інституціоналізм. Він виник у США на початку ХХ ст. і був представлений Т. Вебленом, Дж. Коммонсом та У. Мітчелом. У подальшому ідеї інституціоналізму розвивались у працях Г. Мінза, А. Берли, У. Ростоу, Р. Арона, Дж. Гелбрейта, Р. Мюрдаля та ін. Прихильники цього напрямку інтерпретують економічні процеси за допомогою неекономічних факторів, включаючи соціально-політичний, правовий, психологічний та ін. За своїми економічними поглядами течія інституціоналізму є найближчою

до кейнсіанства, зокрема до посткейнсіанства в Англії. Прихильники цієї теорії вважають, що кейнсіанська політика стимулювання ефективного попиту краще, ніж ринок, здатна вирішувати завдання ефективного використання ресурсів, якщо вона супроводжується заходами з контролю над цінами і доходами. Вагоме місце в концепції інституціоналістів посідає ідея соціального контролю над економікою, центральне місце в якому належить державі, зокрема, з її фіскальним механізмом. Так, на думку Дж. Гелбрейта, необхідно більше покладатися на фіскальну, ніж на грошово-кредитну політику, суміщуючи її з підвищенням податків, скороченням бюджетного дефіциту і значним зниженням процентних ставок. Він також стверджує, що необхідно збільшувати урядові видатки у суспільстві, для якого характерне процвітання приватного бізнесу.

Інституціоналісти надають державі також вирішальну роль в організації і стимулюванні науково-технічного прогресу, особливо в розвитку сфери послуг та інших секторів економіки. Саме держава, на їхню думку, повинна взяти на себе турботу про організацію фундаментальних досліджень, розробку і реалізацію наукових досліджень і впровадження їх у виробництво в рамках приватного бізнесу.

Держава — це частина суспільства, яка володіє владою, силою і авторитетом, необхідним для розподілу ресурсів і засобів, що підтримують соціальну систему. Специфіка соціально-економічного і політичного становища в Україні така, що одночасно відбувається становлення державності і реформування економічної системи. Тому відсутність сталих і розвинених інститутів державності уповільнює і деформує процеси приватизації як головного елемента реформування економіки і розподілу власності. Відсутність зрілих державно-політичних інститутів, політичної волі щодо реформування економічної системи, а також низький рівень знань ринкової економіки призвели суспільну систему України до кризи. Національна економічна система України може зруйнуватися, так і не досягнувши свого зрілого стану. Виступаючи з лекцією під час вручення Нобелівської премії, Р. Г. Коуз зазначив: “Значення інституційних факторів в економічній теорії стало зрозумілим під час сучасних подій у країнах Східної Європи. Колишні комуністичні країни прагнуть просунутись по шляху до ринкової економіки, цього самого бажають їх лідери, але без відповідних інститутів ніяка ринкова економіка неможлива. Якщо б ми знали більше про нашу власну еконо-

міку, ми могли б надати їм більшу допомогу” [10]. Наукова обґрунтованість і виваженість в послідовності проведення реформ в Україні полягають у тому, щоб не руйнувати старі інституціональні форми (дається взнаки більшовицький менталітет), а еволюційним шляхом впроваджувати нові форми, які поступово витіснять старі як такі, що вже віджили. У цьому аспекті досить показовим є розвиток малого підприємництва в економіці України.

Необхідно відзначити, що в розвинених країнах найбільше поширене мале підприємництво у сфері послуг. Так, у США малі підприємства у фінансовій сфері складають 60 %, в оптовій торгівлі — 86 % [9, 40–45]. Досвід розвинених країн засвідчує, що до особливостей малого підприємництва у сфері послуг належать:

- високий рівень правової захищеності і надання різного роду допомоги з боку держави, у тому числі фінансової, технічної та інформаційної;
- понижені ставки оподаткування, невисокі норми амортизації, оплата державними органами консультативних послуг, складання бізнес-планів та ін.;
- партнерські відносини між малим і великим бізнесом, венчурне фінансування малого бізнесу, в якому активну роль відіграють благодійні організації, пенсійні фонди, страхові компанії та ін.;
- швидкий оборот капіталу, невелика капіталоемність, раціональне використання професійної структури трудових ресурсів.

У країнах з перехідною економікою становлення і розвиток малого підприємництва у сфері послуг зумовлено багатьма обставинами економічної історії, стратегії й тактики реформ, рівнем державного регулювання, наявністю фінансових і правових інститутів підтримки малого підприємництва. Переваги малого підприємництва у сфері послуг пов’язані з локалізацією ринкових відносин у невеликих “нішах” економічного простору, де потреби мобільного реагування на зміну попиту та індивідуальний характер обслуговування є особливою рисою малого підприємництва. Невеликі розміри стартового капіталу, доступність технологічних новацій дають змогу скоротити найм робочої сили та обходитися невеликою кількістю сезонних працівників, які частково зайняті на окремих операціях. Ці та інші особливості роблять мале підприємництво сфери послуг більш мобільним та оперативним по відношенню до змін попиту індивідуального споживача. Відомий

український дослідник феномена малого підприємства З. Варналій стверджує, що “відсутність цілеспрямованої послідовної фінансової підтримки держави та недосконала система оподаткування стали основними негативними факторами на шляху формування ринкового середовища й розвитку малого підприємства” [3].

Особливої ваги набуває в трансформаційній економіці державне регулювання ринку послуг, що належать до “природної монополії”. Природна монополія — це галузь, де довгострокові середні витрати мінімальні лише тоді, коли одна фірма обслуговує ринок. До природної монополії належать галузі, основою яких є як економія на масштабах виробництва, так і монополія на унікальні ресурси. Означені види монополії мають місце у сфері послуг. Перший вид охоплює такі галузі, як зв'язок, транспорт, комунальні послуги, де поряд з великою капіталомісткістю для вступу в галузь існують технологічні перепони, тобто так званий трансмісійний тип виробництва, що не допускає дублювання та розукрупнення. Монополія на унікальні ресурси, або наявність одного-єдиного постачальника послуг (наприклад, одна школа на село, одна поліклініка, коли споживачеві пропонуються характерні лише для них блага і послуги), відгороджує ринок від конкуренції. Антимонopolний комітет України вживає заходів щодо захисту інтересів споживачів житлово-комунальних послуг, запроваджуючи перерахування вартості послуг залежно від їх якості. Після перерахунків споживачам житлово-комунальних послуг було повернено у 2001 р. 50 млн грн, у тому числі в Києві — понад 19 млн грн. Це перший крок на шляху державного регулювання ринку послуг галузі, що належать до галузей природної монополії. Обмеження природної монополії можливе лише завдяки державному регулюванню. Регулювання витрат і ціноутворення на послуги природної монополії є складовою державного регулювання економіки взагалі.

Перехідний характер економіки, відсутність справжньої демократичної системи влади і розвинутого цивільного суспільства зумовлюють ситуацію, за якої сучасна теорія суспільної економіки і суспільного вибору не може бути використана в наших умовах у всіх її аспектах. Однак урахування всіх означених “за” і “проти” державного втручання має стати висхідним при розробленні концептуальних засад економічної політики кожної держави, особливо України.

Особливістю країн перехідної економіки є крайня обмеженість у джерелах фінансування. Це

пов'язано із загальним кризовим станом економіки, спадом виробництва та зниженням доходів на душу населення, що тільки в Україні продовжувалось упродовж останніх десяти років.

Така фінансова обмеженість вимагає зваженого аналізу при перерозподілі витратків. Основна увага при цьому приділяється загальному рівню сукупних витратків і бюджетного балансу, що відповідає макроекономічному підходу; раціональному використанню приватного сектора для надання товарів і послуг (державне фінансування має спрямовуватися передусім на реалізацію програм, пов'язаних з наданням суспільних товарів, забезпеченням зовнішнього ефекту та соціального захисту населення, тобто на виконання державою її функцій); розподілу витратків, що отримуються як в рамках однієї програми, так і у взаємозв'язку з іншими; детальному аналізу поточних витратків і капіталовкладень у конкретну програму або сектор з метою збалансованого розподілу коштів між усіма програмами і секторами.

У зв'язку з цим застосовуються і методи державного регулювання, які базуються на прямому, позаекономічному підпорядкуванні державі тих або інших підприємств, тих чи інших секторів економіки. Це сприяє посиленню “одержавлення” економіки. Методи прямого позаекономічного регулювання дуже різноманітні — від установа прямого контролю над управлінням, підприємством чи галуззю до переходу їх у державну власність. Результатом такого регулювання завжди є розподіл чи перерозподіл ресурсів, факторів виробництва, створеного суспільного продукту. Прикладом сучасного позаекономічного регулювання економіки є проведення урядом США промислової політики, сутність якої полягає у прямому фінансуванні державою галузей і напрямів наукових досліджень, що повинні забезпечити конкурентоспроможність американських товарів на світовому ринку.

На жаль, в Україні неузгодженість у діях органів контролю призводить до того, що суб'єктів малого бізнесу за короткий строк багаторазово перевіряють. У 1999 р. малі підприємства перевірялись у середньому 9,6 раза. Найактивнішими були податкові органи, які перевіряли кожну фірму в середньому 2,8 раза, а тривалість їх перевірок становила в середньому 5,6 дня [7]. Така ситуація зумовлена значною мірою госпрозрахунковими принципами функціонування податкової інспекції, коли 30 % розміру штрафних санкцій і пені йде на утримання податкової адміністрації. Такий стан суперечить принципам оподаткування, які

були запропоновані ще А. Смітом. Окрім цього, розширена система сплати політичної ренти підприємцями за отримання дозволів, зменшення офіційних виплат за користування пільгами. Подібні послуги державних службовців дорого коштують і часто перевищують чверть обігових коштів [4]. Корупція, корисливість бюрократії досягли в наш час неможливого рівня.

При цьому самі підприємці сприяють неплатоспроможності своїх підприємств виходячи з переконання про нестабільність політико-економічної ситуації. Звісно, вивезення коштів на приватні рахунки за кордоном лише посилює нестабільність ситуації. Логічним наслідком неплатоспроможності стає величезна кредиторська та дебіторська заборгованість. На початок 2000 р. кредиторська заборгованість вітчизняних підприємств майже вдвічі перевищувала ВВП країни, а дебіторська — у 1,5 раза.

Застосовуються також форми і методи впливу держави на сферу послуг, які діють не прямо, а опосередковано, через систему економічних важелів — через фінансову, податкову, грошову-кредитну політику та інші інструменти. Економічна теорія так класифікує інструменти, за допомогою яких держава впливає на економіку:

- 1) податки, які скорочують приватні витрати і внаслідок цього створюється можливість державних витрат, а точніше, державного фінансування галузей, чи вжиття заходів щодо соціального захисту населення;
- 2) функціональне використання державних коштів, яке спонукає фірми чи домашні господарства виготовляти відповідні товари і надавати послуги, а також трансфертні виплати, що забезпечують відповідний рівень доходу певному прошарку населення;
- 3) регулювання або контроль, які стимулюють відповідну економічну діяльність або змушують відмовитись від неї.

Уряди розвинених країн упродовж останніх ста років усе більше й більше використовують ці три інструменти. Зазначимо, що ринковий механізм виконував на різних етапах розвитку суспільства неоднакову роль. До середини XIX ст. винятково ринковий механізм забезпечував координацію поведінки суб'єктів ринкової економіки, тобто ринковий механізм забезпечував саморегулювання, самоналаштування національної економіки. В економічній літературі таку ситуацію розглядають як ідеальний стан економіки. П. Самуелсон зазначає: “Там, де конкуренція довершена, або близька до довершеної, це приносить

з собою певний порядок і високу ефективність”. Але державне регулювання має певні недоліки, властиві чисто ринковому механізму. Одним із головних недоліків ринкової системи, на думку К. Макконнелла і С. Брю, є рівномірний розподіл ресурсів, доходів, товарів і послуг [8]. В умовах первісного нагромадження капіталу держава мало втручалася в господарське життя, а фірми не могли впливати на основні параметри ринку. У кожній галузі функціонували тисячі дрібних і середніх виробників, взаємозв'язок між якими відбувався через ринок у вигляді конкуренції. Перехід окремого виробника з однієї галузі в іншу або взагалі вихід його з виробничого процесу практично не впливали на національну економіку. За таких умов ринковий механізм регулював розподіл ресурсів, територіальні пропорції, ув'язував між собою вартісні пропорції, окремі фази відтворювального процесу. Економічна могутність фірм була ще недостатньою, щоб впливати на макроекономічні процеси, а економічна роль держави зводилася до функцій “нічного сторожа”, тобто охоронця власності.

Держава виступає верховним суб'єктом економічних відносин на підставі навіть того, що вона володіє верховною владою, тому може регламентувати будь-який вид діяльності. Тому сам факт державності є об'єктивною соціально-економічною передумовою державного регулювання економіки на всіх фазах відтворення та всіх секторів економіки.

Наведемо характерні риси малого бізнесу в сфері послуг для розвинених країн:

- висока правова захищеність і надання різноманітних видів допомоги з боку держави, у тому числі фінансової, технічної, інформаційної, проведення політики помірної амортизації, знижених податків на інновації, контрактів на розроблення нової продукції, оплати регіональними органами консультаційних послуг для малого бізнесу (технічні і фінансові оцінки, складення бізнес-планів, збирання інформації про попит і пропозицію науково-технічних послуг для малого бізнесу);
- міцні й партнерські відносини між малим і великим бізнесом (особливо це характерно для Японії, де міжфірмові відносини охоплюють понад половину дрібних підприємств, що працюють відповідно до планів і програм великих головних компаній);
- значну роль відіграє венчурне фінансування малого бізнесу. Джерелами більшої

частини таких вкладів у сферу послуг слугують структури, функціонування яких не оподатковується: благодійні організації, пенсійні фонди, страхові компанії, приватні збереження, кошти із закордонних джерел;

- поширеність контрактних відносин держави і приватних фірм, що характеризуються в західній літературі в якості квазіринків. Малий бізнес в умовах контрактації має низку переваг: гарантований ринок збуту, прискорений процес накопичення, стабільність положення і стійкість конкурентної можливості;
- швидкий оборот капіталу, невисока капіталоемність, раціональне використання і гнучкість професійної структури трудових ресурсів.

При цьому відзначимо, що в різних країнах малий бізнес не завжди має однаково стабільне і захищене положення. В Італії, Голландії, Данії уряд не надає малому бізнесу суттєвої допомоги, замінюючи її гарантіями приватних банків і венчурних компаній або здійснюючи підготовку кадрів в системі освіти, консультування, створюючи сітку бізнес-інкубаторів.

У країнах з транзитивною до ринку економікою становлення і розвиток малого бізнесу в сфері послуг зумовлені багатьма обставинами економічної історії, стратегії і тактики реформ, рівня державного регулювання, наявності фінансових і правових інститутів підтримки малого підприємництва.

Таким чином, при розробленні напрямів економічної політики необхідно враховувати зазначені вище тенденції. Поряд з розвитком ринкових принципів надання послуг населенню держава за допомогою активної фінансової політики повинна коригувати регіональні та міжгалузеві диспропорції розвитку послуг. У зв'язку з цим необхідно

розробити програму найефективнішого використання бюджетних коштів на освіту, охорону здоров'я, науку і інформаційні технології; встановити багатосторонній контроль за використанням коштів на неринкові послуги в бюджетах усіх рівнів; стабілізувати суму витрат на соціально-культурні цілі в розрахунку на душу населення в постійних цінах упродовж усього періоду; ширше застосовувати метод адресної цільової допомоги.



Література

1. Агабабян Э. М. Производство — потребление: рестройка механизма взаимодействия. — М.: Экономика, 1991. — 239 с.
2. Андрущенко В. Л. Фінансова думка Заходу в ХХ столітті (Теоретична концептуалізація і наукова проблематика державних фінансів). — Л.: Каменярь, 2000. — 303 с.
3. Варналій З. С. Державна фінансова підтримка в сфері малого підприємництва та шляхи її вдосконалення // Фінанси України. — 1996. — № 2. — С. 32–42.
4. Економіка України: десять років реформ / За ред. З. Ватаманюка, С. Панчишина. — Л.: Вид-во Львів. нац. ун-ту ім. І. Франка, 2001. — 496 с.
5. Економічна енциклопедія: У 3 т. / Редкол.: В. Мочерний (відп. ред.) та ін. — К.: Вид. центр "Академія", 2000. — Т. 1. — 864 с.
6. Жильцов Е. Н. Основы формирования хозяйственного механизма в сфере услуг. — М.: Изд-во МГУ, 1991. — 191 с.
7. Крутик А. Б. Малый бизнес в экономической стратегии и политике реформированной России // Известия СПб ГУЭФ. — 1998. — № 2. — С. 72–77.
8. Макконнелл К., Брю С. Экономикс: В 2 т. — М.: Республика, 1992. — Т. 1. — 685 с.
9. Новицкий А. Г., Попов Р. Ю. Проблемы малого предпринимательства в сфере бытовых услуг. — М., 1994.
10. Яновский А. М. Маркетинг информационной продукции и услуг // НТИ. Сер. 1: Организация и методика информ. работы. — 1996. — № 5. — С. 23–27.

Державне регулювання визначає сутність і способи впливу держави на розвиток національної економіки та охоплює всі сфери життя суспільства. Без державного регулювання, поряд з ринком, неможливе створення ефективною економіки.

Государственное регулирование определяет сущность и способы влияния государства на развитие национальной экономики и охватывает все сферы жизни общества. Без государственного регулирования, наряду с рынком, невозможно создание эффективной экономики.

State regulation determines essence and ways of influence of the state on development of national economy and covers all the sides of a life of a society. Without state regulation, alongside with the market, creation of effective economy is impossible.

Надійшла 20 червня 2008 р.

СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К ПРОЦЕССАМ УПРАВЛЕНИЯ

Наукові праці МАУП, 2008, вип. 3(19), с. 70–75

Изложены и проанализированы основные современные подходы к проблемам управления предприятием как сложной производственно-экономической системой.

Современные условия развития предприятий, являющихся сложными производственно-экономическими системами (ПЭС), развитие рыночных отношений, конкуренция и высокий динамизм внешней среды требуют четкого и умелого управления [4]. Организация системы управления должна отвечать условиям, в которых находится предприятие, обеспечивать его выживание и повышение результативности работы. Отечественный и зарубежный опыт свидетельствует, что в современных условиях, характеризующихся насыщением рынка и жесткой конкуренцией, система управления определяет условия существования и развития предприятий, так как именно она определяет цели и стратегию, средства и методы достижения данных целей, от нее зависит реакция организации на угрозы внешнего окружения и возможность использования преимуществ и перспектив [1; 2]. Вместе с тем система управления должна обладать способностями саморегуляции и иметь механизмы самосовершенствования, позволяющие использовать достижения науки для повышения результативности деятельности предприятий в целом. Именно поэтому исследования в сфере управления являются актуальными в наше время.

Современные корпорации представляют собой группу объектов, которые ведут совместную деятельность на основании централизации капиталов и определенных договоренностей для достижения общих целей [3, 172]. Многочисленные успешно развивающиеся корпорации доказывают преимущества такой формы организации предприятий.

Система управления в современных корпорациях, которые отличаются не только величиной,

но и сложностью внутренней структуры, должна удовлетворять разнонаправленные интересы участников корпорации и организовывать процесс работы, ориентируясь на достижение наилучшего результата. Многовекторность на уровне целей можно назвать одной из основных отличительных черт корпорации. Корпоративная система управления функционирует в условиях наличия различных точек зрения на существующую проблему на разных уровнях рассмотрения предприятия, например на высшем уровне управления необходимо учитывать дуалистичность проблемы, т. е. возможность ее рассмотрения с точки зрения владельцев корпорации и с точки зрения ее менеджеров.

Таким образом, корпоративная система управления должна обеспечивать взаимодействие различных подсистем корпорации, осуществлять координацию на уровне как индивидуальных целей объектов корпорации, так и глобальной стратегии.

Существует достаточное количество подходов к организации работы системы управления — концептуальных основ, которые обуславливают структуру, функции и действия данной системы. При использовании различных методов и механизмов в управлении необходимо учитывать специфику предприятия и окружающей среды.

Маркетинговый подход. Основные акценты при принятии управленческих решений в рамках маркетингового подхода смещаются на конечного потребителя. Именно на основании анализа существующих и прогнозирования будущих стратегических потребностей в определенном виде товаров или услуг, стратегической сегментации рынка, прогнозирования жизненных циклов бу-

дущих товаров, анализа конкурентоспособности своих товаров и товаров конкурентов, прогнозирования их конкурентных преимуществ и механизма действия закона конкуренции строится стратегия фирмы [8].

Применение маркетингового подхода определяет решение таких типов задач [11]:

- установление адекватного соответствия между ожиданиями потребителей и реальным выходом системы;
- экономия ресурсов потребителей за счет повышения качества конечного продукта, сервиса и других факторов;
- экономия собственных ресурсов за счет оптимальной, нацеленной на запросы потребителя, организации работы предприятия;
- оценка эффективности работы предприятия с точки зрения не только производственных, но и рыночных показателей функционирования и др.

Применение методов маркетингового подхода в рамках корпорации предполагает координацию различных ее объектов для обеспечения взаимодействия при выполнении поставленных задач.

Предметный подход. Использование методов предметного подхода оправдано при решении задач совершенствования существующих систем путем их доработки по результатам маркетинговых исследований, научно-технического прогресса в заданной области, анализа замечаний и предложений потребителей.

Методы предметного подхода необходимо использовать с учетом того, что результатом таких действий будет, возможно, несколько устаревшее решение — за время совершенствования существующей системы ситуация может коренным образом измениться, поставив под сомнение адекватность существования самой системы заданного типа. Однако при учете возможных изменений использование предметного подхода может быть оправдано с точки зрения текущей ситуации.

Функциональный подход. Сущность функционального подхода заключается в определении функций, которыми должно обладать предприятие для удовлетворения тех или иных потребностей. В соответствии с принципом разделения труда исполнение функций по мере усложнения производства дробится на все большее количество операций. Таким образом, структуру предприятия определяют его функции и от адекватности их выявления во многом зависят адекватность построения предприятия и его характеристики [9].

Функциональный подход дает возможность абстрагироваться от конкретного объекта и при управлении руководствоваться информацией о выполняемых им функциях. Это дает возможность наиболее точно и правильно, с ориентацией на конечные цели, определить свойства и признаки анализируемого объекта, не опираясь на существующие методы построения объектов данного типа, а исходя из результатов деятельности, которые необходимо получить.

Функциональный подход ориентирует подсистемы предприятия (структурные подразделения, отдельных рабочих) на выполнение определенных, закрепленных за ними функций и не дает возможности ориентации на конечный результат всей деятельности. Сложности возникают на этапе управления логическими единицами, выполняющими функции, при совмещении результатов их деятельности, так как все усилия были направлены на выполнение своих функций без учета взаимодействия с другими подсистемами предприятия.

В ответ на недостатки функционального подхода был предложен следующий подход.

Процессный подход смещает фокус внимания на процессы, протекающие на предприятии, которые проходят через все подразделения, задействуют все службы и ориентированы на конечный результат. С точки зрения процессного подхода, предприятие является набором процессов, соответственно управление предприятием есть управление процессами. Каждый процесс при этом имеет свою цель, степень выполнения которой является критерием его эффективности. Цели всех процессов являются целями нижнего уровня, посредством реализации которых достигаются цели верхнего уровня — цели компании [9].

Процессный подход рассматривает функции управления как взаимосвязанные. Процесс управления является цепью непрерывных взаимосвязанных действий по стратегическому маркетингу, планированию, организации процессов, учету и контролю, мотивации, регулированию и т.д. На первый план в этом случае выступают вопросы координации процессов в соответствии с целями предприятия [8].

Динамический подход. Применение динамического подхода определяет необходимость анализа не только самого объекта управления, но и причинно-следственных связей развития ситуации тем или иным образом. Механизм динамического подхода к управлению определяет необходимость ретроспективного анализа поведения аналогичных исследуемых предприятий [8].

Одним из условий использования данного подхода является возможность применения результатов анализа деятельности аналогичных объектов, уверенность в том, что анализируемые объекты обладают схожими характеристиками с исходной системой.

Количественный (оптимизационный) подход. Количественный подход к управлению появился в управлении благодаря развитию точных наук и вычислительной техники. Данный подход позволил значительно сократить затраты времени на решение сложных управленческих задач. При этом подходе основой для принятия управленческого решения являются количественные оценки, полученные с помощью инженерных расчетов, методов оптимизации; математических и статистических методов, экспертных оценок, системы баллов и др.

Количественный подход реализуется путем установления зависимостей между различными показателями деятельности предприятия: технико-организационными и экономическими, качества товара и затрат в сфере его производства и др. [8].

Комплексный подход предполагает учет и анализ различных аспектов менеджмента. В рамках данного подхода при принятии управленческого решения должны учитываться технические, экологические, экономические, организационные, социальные, психологические, а при необходимости и другие (например, политические, демографические) аспекты проблемы и их взаимосвязи.

Важно уделять внимание всем необходимым направлениям, поскольку комплексное рассмотрение всех составляющих управленческого решения обеспечивает его непротиворечивость и адекватность существующей проблеме. Например, при строительстве новых жилых комплексов оставленные в стороне социальные вопросы иногда являются причиной того, что конечные результаты проекта оказываются ниже планируемых.

На практике такой многофакторный анализ осуществить достаточно сложно, поэтому учитываются наиболее важные в разрезе имеющейся проблемы, с точки зрения руководителя, направления. В таком случае возможны ситуации переоценки или наоборот недооценки некоторых аспектов принимаемого решения.

Поведенческий подход предполагает оказание помощи работнику в осознании своих собственных возможностей, творческих способностей на основе применения концепций поведенческих наук к построению и управлению фирмой. Ос-

новной целью этого подхода является повышение эффективности работы предприятия за счет повышения эффективности ее человеческих ресурсов, их эффективной координации и стимулирования [7; 8].

Необходимо отметить, что применение поведенческого подхода ставит акценты именно на персонале предприятия, а уже с помощью методов работы с персоналом рассматриваются остальные составляющие производственной системы [6].

Ситуационный подход концентрируется на понятии ситуации, понимая ее как конкретный набор обстоятельств и факторов, оказывающих влияние на организацию в конкретное рассматриваемое время. Согласно концепции данного подхода управление организацией не может строиться на применении методов строго определенных подходов. Эффективность применения тех или иных методов зависит от текущей ситуации, в которой находится объект управления. Различные типы систем управления как жестко регламентированные, так и основанные на внутренней свободе, доказывают свою эффективность в зависимости от особенностей конкретной ситуации.

В рамках ситуационного подхода к управлению ключевое значение приобретает понятие неопределенности, понимаемое как постоянная изменчивость условий функционирования организации, поведения конкурентов, потребителей и других субъектов внешней среды, требующая создания адаптивных, быстро реагирующих управленческих механизмов. С позиций ситуационного подхода основной задачей управления является снижение неопределенности в функционировании предприятия [5].

Системный подход предполагает рассмотрение любого экономического объекта как системы, совокупности взаимосвязанных элементов (подсистем), имеющей выход, связанный с целью функционирования, вход (ресурсы), связь с внешней средой, обратную связь. Этот подход дает возможность учесть все необходимые взаимосвязи и взаимодействия в системах управления и позволяет при постановке целей взвешивать факторы и направлять действия на достижение целей [8].

В рамках системного подхода исходный объект рассматривается одновременно и как особая система, со своими собственными характеристиками, и как подсистема более крупной системы, суперсистемы – в общем случае окружающей среды.

Одной из важных особенностей системного подхода является свойство эмерджентности –

при рассмотрении всей совокупности объектов как системы происходит выявление таких свойств и характеристик, которые невозможно было бы получить, рассматривая составляющие системы отдельно [12].

Системный подход определяет способ восприятия предприятия как объекта управления и дает возможность выработать основополагающие принципы управления организацией. Он позволяет построить единую схему механизма управления.

Директивный подход предполагает регламентацию характеристик предприятия, определение для ее объектов функций, прав, обязанностей, нормативов качества, затрат, элементов и т. д. Данная регламентация строится на основании различных документированных норм, выраженных в нормативных актах (приказы, распоряжения, указания, стандарты, инструкции, положения и т. п.).

Методы директивного подхода, согласно [8], опираются на:

- 1) систему законодательных актов страны и региона;
- 2) систему нормативно-директивных и методических (обязательных к применению) документов фирмы и вышестоящей организации;
- 3) систему планов, программ, заданий;
- 4) систему оперативного руководства.

Таким образом, директивный подход дает возможность установления направления деятельности и ограничений на отклонения от выбранных направлений.

Нормативный подход определяет установление нормативов управления по всем подсистемам системы управления. Так как данный подход предполагает использование рекомендаций о том, каким должен быть объект и какие действия нужно осуществить, чтобы его параметры соответствовали принятой норме (стандарту, традициям, ценностям и др.), нормативы должны устанавливаться для всех важнейших элементов системы. Управление данными нормативами есть сущность управления в рамках нормативного подхода. Система управления не может влиять явным образом на нормативы функционирования объектов внешней среды, однако, согласно нормативному подходу, она должна обязательно учитывать их при реализации собственной деятельности [8].

К особенностям данного подхода следует отнести тот факт, что стратегия, принципы и цели функционирования предприятия должны быть переведены в нормативы и распределены меж-

ду подсистемами, что иногда является довольно сложной задачей.

Сравнительно недавно появившийся подход *Balanced Scorecard* сегодня является одним из наиболее популярных, особенно в зарубежных компаниях. Базовая идея концепции данного подхода, разработку которого возглавляли Роберт Каплан (Robert Kaplan), профессор Harvard Business School, и Дэвид Нортон (David Norton), основатель и президент компании Balanced Scorecard Collaborattee, состоит в том, что для успешного руководства современным предприятием одних финансовых данных уже недостаточно, поэтому требуется новый, более “сбалансированный” подход [10]. Balanced Scorecard дает возможность в сжатой, структурированной форме, в виде системы показателей представить руководству самую важную для него информацию. Эта информация, с одной стороны, должна быть компактной, а с другой — должна отражать все основные стороны деятельности компании. Причем для принятия управленческого решения в рамках данного подхода важны и финансовые, и нефинансовые показатели.

Подход Balanced Scorecard ориентирован на выделении стратегии управления и дает возможность увязать повседневные функции со стратегическими целями системы, предоставляя также механизмы получения информации для принятия управленческого решения и контроля результатов его исполнения. В рамках данного подхода предполагается рассматривать предприятие с нескольких точек зрения, проекций, в которых следует выделить несколько показателей и установить связь между ними.

Подход Balanced Scorecard строится на принципе информационной обеспеченности предприятия о его миссии и средствах ее достижения. Однако это может быть иногда не совсем оправдано. Полная осведомленность всего персонала относительно всех основных показателей предприятия ставит под угрозу экономическую безопасность предприятия. Для недопущения распространения конфиденциальной информации иногда используются групповые политики доступа к информации и условное индексирование — предоставление показателей в относительных величинах. Работа же некоторых предприятий строится не на принципах секретности, а зависит от скорости и эффективности их работы по сравнению с конкурентами. В таком случае доведение смысла и значения показателей до всех подразделений предприятия является способом

для быстрого и эффективного достижения желаемых результатов.

На основании анализа можно выделить, достаточно условно, два класса подходов.

К первому классу, так называемых методических, относятся подходы, ориентированные на методы управления, способы принятия управленческих решений, обработку входящей в систему управления информации (процессный, функциональный, нормативный и т. д.).

Второй класс объединяет концептуальные подходы, которые отражают суть процесса принятия управленческого решения, определяют концепцию анализа информации и выражаются в использовании методов подходов первого класса (ситуационный, системный, интеграционный и т. д.).

Анализ показывает, что необходимо применение методов различных подходов при принятии решений в тех или иных условиях.

Количество откликов системы управления (ее информационное разнообразие) должно быть адекватным сложности ее окружения. Однако большое количество откликов, являющееся особенно актуальным при управлении крупными предприятиями-корпорациями, определяет необходимость в инструменте их применения, обеспечивающем выбор именно тех методов, которые требуются в текущий момент для принятия управленческого решения.

Таким образом, необходимы механизмы агрегативного представления информации и механизмы увеличения разнообразия системы управления, позволяющие использовать требуемые в конкретном случае инструменты управления.

Для решения такой задачи предполагается использование *динамического управления* — интегральной системы принятия управленческих решений, основанной на применении в определенных условиях необходимых методов и различных подходов к организации управления.

Применение предлагаемого *динамического подхода* основывается на специализированном сборе и обработке информации. В рамках данного подхода помимо анализа информации, необходимой для принятия управленческого решения, предполагается также анализ методов решения проблемы и выбор наиболее подходящих из них.

Для этого следует использовать современные средства обработки данных, позволяющие не только предоставить необходимую для принятия решения информацию, но и учесть опыт предыдущих действий, оценить результаты решения

аналогичных проблем и осуществить (если это возможно) перебор возможных вариантов на основании выбранных критериев оптимальности.

Динамическое управление предполагает создание специальной информационной базы, в которой собраны возможные отклики системы на определенные изменения ситуации и способы достижения необходимых состояний с учетом выбранной стратегии развития. Причем способы достижения могут приводиться не в терминах управления, а в характеристиках процессов, которые и приведут к необходимым результатам.

Задачей системы управления при реализации динамического подхода является сопоставление необходимых методов управления из имеющегося в наличии инструментария системы выбранным процессам. Для этого, кроме информационной базы откликов, необходима также информация относительно использования тех или иных методов управления в рамках данной корпорации, т. е. требуется аналитический обзор — описание механизмов воздействия на процессы корпорации в рамках выбранной стратегии развития с характеристикой направления их деятельности. В данном обзоре необходимо отразить неприемлемые с точки зрения корпоративной культуры и традиции методы, а также методы, определяющие отражение корпоративного стиля руководства [4].

Динамичный подход к управлению корпорацией должен учитывать не только специфику отраслей, в которых функционирует предприятие, но и эффект масштаба, так как использование методов, хорошо зарекомендовавших себя с точки зрения конечного результата на небольших предприятиях, может оказаться неоправданным для больших корпораций, имеющих сложную структуру.

Таким образом, применение динамического подхода к управлению корпорацией дает возможность наиболее полного и адекватного учета особенностей функционирования предприятия и методов управления.



Литература

1. Богатыренко А. А. Анализ современных тенденций организации управления // Новое в экономической кибернетике. Модели и методы управления экономическими объектами (Донецк. нац. ун-т). — 2004. — № 3. — С. 33–48.
2. Богатыренко А. А. Динамичный подход к управлению корпорацией // Динаміка наукових досліджень 2004: Матеріали ІІІ Міжнарод. науч.-практ. конф. — Т. 45: Экономика

промышленности. — Днепропетровск: Наука и образование, 2004. — С. 3–4.

3. *Економічний словник-довідник* / За ред. С. В. Мочерного. — К.: Феміна, 1995. — 368 с.

4. Питерс Т., Уотерман Р. В поисках эффективного управления. — М., 1992. — 340 с.

5. Слинкова О. К. Системный и ситуационный подходы к управлению как методологическая основа маркетинговых исследований // Торгово-экономические проблемы регионального бизнес-пространства: Материалы Междунар. науч.-практич. конф. — Челябинск: Южно-Уральский гос. ун-т, 2004. — С. 55–56.

6. Терентьева Т. Конкурентоспособность компании начинается с обучения персонала // ВЕК КАЧЕСТВА. — 2001. — № 6. — С. 12–16.

7. Тренев Н. Н. Предприятие и его структура. — М: Приор, 2001. — 238 с.

8. Фатхутдинов Р. А. Инновационный менеджмент: Учебник для вузов. — М.: ЗАО "Бизнес школа "Интел-Синтез", 1998. — 600 с.

9. Халиуллина Л. Реинжиниринг: Мода или необходимость? // Стратегия успеха. — 2003. — № 2. — С. 25–30.

10. Черников А. Balanced Scorecard без секретов // Компьютерное обозрение. — 2002. — № 47 (366). — С. 12–13.

11. Чухломина И. В. Маркетинговый подход к управлению бизнесом как условие повышения конкурентоспособности предприятия и национальной экономики // Пробл. соврем. экономики. — 2003. — № 2(6). — С. 5–9.

12. Экономическая кибернетика / Ю. Г. Лысенко, В. Л. Петренко и др. — Донецк: ДонГУ, 1999. — 397 с.

Найефективнішим в управлінні корпорацією є динамічний підхід, який припускає використання інтегральної системи прийняття управлінських рішень, що ґрунтується на застосуванні в певних умовах необхідних методів і різних підходів до організації управління.

Наиболее эффективным в управлении корпорацией является динамичный подход, подразумевающий использование интегральной системы принятия управленческих решений, основанной на применении в определенных условиях необходимых методов и различных подходов к организации управления.

The most effective in management of corporation is the dynamical approach meaning use of integrated system of acceptance of administrative decisions, based on application in the certain conditions of necessary methods and various approaches to the organization of management.

Получена 30 июня 2008 г.

П. Г. БУЛАВІН*Міжрегіональна Академія управління персоналом, м. Київ*

ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА ФОРМУВАННЯ ЦІЛЕЙ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ У ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИНАХ

Наукові праці МАУП, 2008, вип. 3(19), с. 76–79

Викладено принципи й напрями оптимальної економічної стратегії держави в умовах глобалізації.

Міжнародна економіка і закони її функціонування працюють на об'єднання економік значної кількості країн, інтенсифікують міжнародний поділ праці, вертикальні та горизонтальні зв'язки, прискорюють рух капіталу. Водночас таке об'єднання змушує уряд окремої країни розробляти та впроваджувати максимально ефективну економічну політику, спрямовану на захист власних інтересів.

Державне управління у сфері економічної політики відбувається сьогодні під впливом глобальних перетворень, які з кожним роком набувають все більшого значення. За таких умов держава повинна забезпечити власну конкурентоспроможність у міжнародному поділі праці та капіталу. Необхідно зазначити, що проблематика конкурентоспроможності в умовах сьогодення є вагомим складовим при формуванні економічної політики багатьох розвинених країн світу.

У такому контексті вірним напрямом є розвиток багатогранної міжнародної кооперації, для якої найхарактернішими рисами є організація співпраці на основі довгострокових програм та угод, розширення її меж, посилення тенденцій до кооперування в питаннях поширення науково-технічного розвитку та ін. [1, 282]. У сучасних умовах спостерігається чітке визнання необхідності посилення ролі держави, підвищення ефективності механізмів управління у забезпеченні передумов довгострокового економічного зростання та підтримки соціальної стабільності.

Якщо виходити з необхідності створення умов для формування ринкового середовища, структурної перебудови, стабільного економічного

зростання й підвищення конкурентоспроможності національної економіки, то ефективність державного управління набуває особливого значення для країн з перехідною економікою.

Перехід до ринкової економіки вимагає від держави більш зрілого підходу у використанні різних методів економічної політики, які дають змогу зменшити негативні впливи ринкового механізму передусім у соціальній сфері й підтримати макроекономічну рівновагу системи в цілому. У таких умовах управлінський ресурс будь-якої країни набуває пріоритетного статусу і визначає можливість її розвитку та реалізації свого потенціалу. Саме державне управління як інтелектуальне багатство стає визначальним потенціалом країни, а неповне використання цього ресурсу автоматично прирікає будь-яку країну на відставання [3, 90].

Держава, ефективно використовуючи механізми управління, має великі можливості впливу на економіку, може стимулювати або затримувати розвиток тих чи інших виробничих відносин, виконувати прогресивну чи регресивну роль. Механізми державного управління у зовнішньоекономічній сфері охоплюють практично всі її аспекти, починаючи з аналізу ситуації всередині країни та за її межами, розробки стратегії, визначення структурних та географічних пріоритетів і закінчуючи застосуванням широкої системи заходів контрольно-регулятивного та фінансово-стимулюючого характеру. Продумана державна політика регулювання зовнішньоекономічної діяльності може стати одним з головних важелів перетворення зовнішньоекономічних зв'язків

у дійовий фактор розвитку країни. Вона може сприяти інтеграції країни у світове господарство з максимальним урахуванням національних інтересів, перетворенню її у впливового учасника світових господарських відносин.

Міждержавне економічне регулювання — один із найскладніших напрямів у світовому господарстві. Водночас основними принципами у здійсненні цього процесу є не адміністративні, а економічні пріоритети. Свій відбиток у цьому процесі мають високі темпи прискорення інтеграційних зрушень, які спостерігаються у фінансово-кредитній сфері. Водночас саме такі риси зазначеної сфери зумовили появу більшої частини інструментів державної політики, які прийнято називати економічними регуляторами. Варто також відзначити, що в міру розвитку міждержавного регулювання воно наповнюється й законодавчими регуляторами.

Однак визначення регуляторних функцій, а так само й границь повноважень між національними територіями, не носить постійний характер, а скоріше навпаки — зазнає постійних змін. Досить потужним фактором для такого стану речей служить те, що світове господарство на сьогодні вимагає залучення в міжнародний економічний обіг ресурсів і продуктів не тільки з індустріально розвинених країн, а й з усіх інших. З огляду на це господарюючі суб'єкти, які тільки виходять на міжнародні ринки, потребуватимуть серйозного захисту та підтримки з боку своїх урядів.

Інтереси національної економіки з урахуванням перманентного розширення зовнішнього середовища вимагають зосередження державної влади одразу за кількома напрямками:

- міжнародна торгівля товарами і послугами;
- рух факторів виробництва, передусім у формі ввозу-вивозу капіталу, робочої сили і технологій;
- міжнародні форми виробництва на підприємствах, що розташовані в кількох країнах, насамперед в рамках транснаціональних корпорацій;
- самостійна міжнародна фінансова сфера;
- система міжнаціональних і наднаціональних, міждержавних і недержавних механізмів міжнародного регулювання для забезпечення збалансованості та стабільності економічного розвитку.

Економічна політика держави, її цілі, механізми та інструменти абсолютно пов'язані із загальними функціями держави, її типом економічної системи, конкретним станом національної еконо-

міки, кон'юктурою світового ринку, міжнародним становищем. Кінцеве призначення економічної політики держави — сприяти природному еволюційному економічному розвитку, запобігати зловживанням економічною владою, підтримувати господарський порядок [2, 561]. Усе це свідчить про те, що сутність державного управління в економіці залишатиметься незмінною, при цьому коригувань, з огляду на ієрархічну побудову влади, зазнаватимуть управлінські впливи.

Як свідчать дослідження, результати макроекономічної політики розвинених країн завдяки ефективному застосуванню механізмів державного управління сьогодні кращим чином відрізняються від показників двадцяти років тому. Наприклад, спостерігається стійке зниження середньої норми річного показника інфляції з 12 % у середині 80-х років до 2 % на початку 2000-х [5, 8]. Однак розуміння того, що глобалізаційні зрушення надають розвитку національній економіці лише позитивні результати, є помилковим, оскільки з мобільністю капіталу виникає загроза здатності уряду ефективно збирати податки. Загрози посилюються ще й тим, що поряд з намаганням державних установ зберігати податкову базу їм необхідно вести конкурентну боротьбу за іноземні інвестиційні ресурси.

Тут слід зазначити, що при визначенні альтернатив стосовно подальшого напрямку розвитку економіки держави не може йтися між вибором руху до відкритої чи закритої моделей. Адже закритої тип економіки зумовлює ізоляцію країни, втрату її конкурентоспроможності, призводить до значного послаблення соціального захисту населення країни. Альтернативні варіанти слід шукати лише в межах, окреслених ефективною співпрацею із зовнішнім економічним середовищем.

Сьогодні слід вести дискусію не про шкідливість глобалізації, а про недостатню ефективність державного управління, що не встигає за розвитком ситуації в економічній та соціальній сферах. Глобальні ринки стрімко розширюються, але при цьому не відбувається одночасне створення економічних і соціальних інститутів, необхідних для їх ефективного й справедливого функціонування. Водночас мають місце побоювання й відносно несправедливості основних економічних правил, які стосуються торгівлі й фінансів та нерівномірності їх впливу на розвинені та слабо розвинені країни.

Сучасні тенденції у міжнародному оподаткуванні свідчать про зростаюче податкове навантаження для найменш мобільних платників. Під-

твердженням цього є постійно зростаючий рівень застосування новітніх технологій при здійсненні фінансових операцій та численні випадки використання офшорних схем у податковому плануванні великим і середнім бізнесом. Для уряду це може становити певну соціально-економічну загрозу, оскільки найменш мобільними платниками визначаються найбільш вразливі соціальні групи населення: пенсіонери, сільське населення, люди з низьким рівнем освіти [4, 8]. Відтік потенційних державних доходів до офшорів означає зменшення фінансування соціальних програм для власних громадян. Але держава повинна виконувати покладені на неї функції, отже, як наслідок, можливе підвищення рівня оподаткування для тих, хто в подальшому й буде отримувати ці кошти, але вже у вигляді бюджетних субсидій.

Такий аспект в економічній політиці є більш проблематичним для країн з перехідною економікою, оскільки рівень доходів на душу населення тут значно менший порівняно з розвиненими країнами. Більше того, виникає питання: чому фінансові ресурси не покидають економічно міцні країни заради офшорних переваг? Відповідь на це не буде однозначною, але до її складових можуть належати такі фактори, як налагоджена система внутрішнього податкового законодавства, яка тісно пов'язана з персоніфікованою системою соціального захисту та охороною здоров'я, системою міжнародних податкових договорів, що дає державі можливість здійснювати співпрацю з компетентними органами інших країн у сфері захисту власної податкової бази та ефективно протидіяти ухилянню від сплати податків. Також тут треба враховувати, що розвинені країни мають вищу економічну свободу і значно менший рівень корупції.

Державне управління у країнах, які налаштовані на активний захист своїх позицій, в умовах глобалізації повинно бути зорієнтоване на тісну співпрацю з приватним підприємницьким сектором, громадськими організаціями та міжнародними фінансовими організаціями задля забезпечення розвитку відкритої ринкової економіки та стабільного функціонування необхідної інфраструктури. Коригування існуючої інфраструктури вимагає сьогодні створення нового типу економіки, що прискорюється, — “high efficient economy”. Наявні тенденції щодо скорочення проміжку часу між появами нових технічних рішень призвели до появи концепції “рік мережі”. Тривалість “року мережі” дорівнює лише одному

кварталу календарного року [6, 2]. Характерними перевагами сьогоденної високотехнологічної економіки є менша, порівняно із звичайною економікою, собівартість кінцевого продукту, низький рівень інфляції, більша норма прибутку, повна зайнятість та ін.

Водночас, говорячи про коригування, що здійснюватиме державна влада за допомогою механізмів управління, слід враховувати умови, за якими необхідно уникати дестабілізуючих або навіть руйнівних наслідків. Наприклад, перманентні намагання урядів багатьох країн застосовувати жорсткий контроль та оподатковувати операції, що здійснюються за допомогою мережі Інтернет, неодноразово наштовхувалися на опір як з боку підприємців, так і громадських та наукових організацій. У США тривалий час обговорювалася пропозиція щодо визначення в якості об'єкта оподаткування одиницю електронної інформації, переданої чи отриманої завдяки Інтернету. За аналогією це можна порівняти з намаганням оподатковувати, наприклад, кожен кілометр шляху, що долатиме вантаж. Такі ініціативи негативно позначилися на розвитку електронної світової економіки.

Отже, потрібна концентрація уваги на питанні підвищення ролі та ефективності податкового адміністративного управління, що, у свою чергу, повною мірою характеризує формування цілей економічної політики та механізмів її реалізації на сьогоденному етапі. Сучасні тенденції засвідчують, що як би не були чітко визначені ті чи інші норми в законах чи міжнародних договорах, все це є лише теоретичним підґрунтям, яке необхідно підсилювати практичними діями. Адміністративну податкову політику можна вважати ефективною і правильною, якщо досягається необхідний рівень мобілізації державних доходів і при цьому вона не заважає економічному зростанню.

Міжнародні податкові договори, зважаючи на їх завдання та можливості, являють собою ефективний механізм економічної політики для будь-якої держави. Вони, з правової точки зору, здатні вирішувати складні проблеми у досягненні узгоджених позицій в питаннях економічної конкуренції між державами, незважаючи на їх потенційні можливості. Водночас, враховуючи динамічні зміни, які притаманні процесам глобалізації, логічно поставити питання щодо пошуку можливих напрямів підвищення ефективності механізмів державного управління у контексті таких договорів.



Література

1. Кузнєцов К. В. Міжнародні договори з оподаткування як інструмент економічної політики // Актуальні проблеми державного управління: Зб. наук. пр. Одеського регіонального ін-ту держ. упр. — 2004. — № 3 (19). — 391 с.
2. Основи економічної теорії: Підручник / За ред. Г. Н. Климка. — К.: Вища шк.; Знання, 1997. — 743 с.
3. Хачатурян Х. В. Методологічні основи дослідження та впровадження управлінських інновацій // Статистика України. — 2005. — № 4.
4. *Globalization and new challenges of public finance: Financial management, transparency and accountability.* — Report of the Meeting of the Group of Experts Rome, 28–30 November, 2001.
5. Tytell I. and S.-J. Wei Does Financial Globalization Induce Better Macroeconomic Policies? — IMF Working Paper, 2004.
6. Wu Jiawei. Several Issues on the Network Economy and Economic Governance. — N. Y., 2001.

Об'єднання національних економік, зумовлене процесом глобалізації, потребує розроблення максимально ефективної економічної стратегії, що захищає інтереси держави. Особливе значення ефективність державного управління має для країн з перехідною економікою, у тому числі для України.

Объединение национальных экономик, обусловленное процессом глобализации, требует разработки максимально эффективной экономической стратегии, защищающей интересы государства. Особое значение эффективность государственного управления имеет для стран с переходной экономикой, в том числе для Украины.

The integration of national economies caused by process of globalization, demands development of effective economic strategy protecting interests of the state. Special value has efficiency of the government for the country with transitive economy, such as Ukraine.

Надійшла 10 липня 2008 р.

Є. Ю. КОЛОСІНСЬКИЙ*Міжрегіональна Академія управління персоналом, м. Київ***Л. МАСАЛКОВСЬКА***Македонія*

ВПЛИВ ЕКОНОМІЧНОЇ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ НА ДІЯЛЬНІСТЬ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Наукові праці МАУП, 2008, вип. 3(19), с. 80–87

Розглянуто основні наукові підходи до проблеми глобалізації. Описано основні вияви її розвитку, зв'язок глобалізації із процесами, що відбуваються у світовій економіці.

В умовах ринкової економіки основним завданням кожного суб'єкта економічної діяльності є виживання та розвиток у конкурентному середовищі. Це забезпечується як відповідною внутрішньою організацією, так і взаємодією із зовнішнім середовищем, оскільки ефективність діяльності визначається здатністю суб'єктів господарювання задовольняти потреби ринку.

При цьому необхідно враховувати, що сьогодні у розвитку світової ринкової системи відбуваються глибокі зміни, пов'язані з розвитком глобалізації, що торкається практично всіх сфер громадського життя. У західній науковій літературі глобалізація визначається як "інтенсифікація всесвітніх соціальних відносин, що зв'язують віддалені один від одного регіони, так що на події в одному місці позначаються події, що відбуваються за багато миль від них" [1, 64]; як "просторово-часовий стиск" [2, 147]; як "соціальний процес, у якому географічні обмеження у сфері суспільних і культурних відносин відступають, і люди почуваються упевненішими" [3, 3]; як "стиск світу й поширення усвідомлення його як єдиного цілого" [4, 8].

Теорія і практика глобалізації почали бурливо розвиватися з кінця 70-х років ХХ ст., коли виникла необхідність створення нового світогосподарського порядку. Найбільшого поширення в той час набули ідеї неолібералізму, що зводилися до розширення індивідуальних свобод, обмеження державного втручання в господарське життя та орієнтації на ринок [5]. При цьому неолібераль-

ний проект економічного розвитку будувався на припущенні, що кожен суб'єкт соціально продуктивної агрегації зустрічається із сильним тиском у бік перетворення в ізольований вузол, конкурентно конфронтуючий зі своїм зовнішнім оточенням. Саме таку геометрію світової економіки апологети неолібералізму вважають непорушною реальністю. Відповідно до цієї логіки тотальний ринок є єдиним середовищем, що може забезпечити ефективність і раціональність функціонування світової економіки [6].

Однак досить несуперечливі на рівні ідеалізованих схем неоліберальні ідеї виявилися не здатними ефективно проектувати себе у планетарному масштабі. Багато в чому це стало наслідком прагнення неолібералів уявити економіку як граничне обґрунтування та пояснення всіх процесів, що відбуваються у світі. Але на практиці замикання всього різноманіття суспільних відносин виключно на економіку виявилось дуже спрощеним.

Усвідомлення цього дало поштовх для розвитку інших підходів до проблеми глобалізації. Так, Р. Голінгсворт, А. Етціоні, М. Кастельс, А. Турен, П. Шміттер, В. Штрек, П. Уїтлі та інші представники відомої школи економічної соціології вивчають взаємозв'язок економіки з різними сферами громадського життя [7–14]. Зокрема, ними здійснене багаторівневе структурування економічних систем [14]; аналізується специфіка ринкових, ієрархічних і мережних організацій [11]; досліджується значення культури та морального виміру економічної діяльності [7; 9].

Р. Андергіл, П. Катценштайн, Р. Стаббс, С. Стрендж, Ф. Черні та інші дослідники зосереджують свою увагу на залежності тенденцій розвитку сучасного світового господарства від розвитку міждержавних політичних відносин [15–18].

У працях Г. Гендерсона, Г. Дейлі, П. Екінса, Дж. Кобба, Р. Норгаарда йдеться про зростання руйнівного впливу господарської діяльності на навколишнє середовище та необхідність у зв'язку з цим спрямовувати більші зусилля на розв'язання глобальних екологічних проблем [19–22].

І. Валлерстайн та його послідовники — Дж. Аррігі, Т. Гопкінс, Дж. Каспаріс, Ч. Чейз-Данн — розглядають глобалізацію як взаємодію системних змінних динамічної історичної системи — капіталістичної світ-економіки [23–26].

Слід відзначити, що в сучасних дослідженнях ринок починає розглядатися вже не як фактор, здатний автоматично розв'язати всі проблеми економіки, що глобалізується, а лише як один із суспільно-економічних механізмів [12, 255–282; 27]. Усе частіше вчені звертають увагу на негативні наслідки здійснених у багатьох країнах світу ринкових трансформацій: зниження темпів економічного розвитку, зростання державного боргу, скорочення внутрішнього ринку, ескалацію соціальних проблем та ін. [28; 29].

Наприкінці ХХ ст. дискусія навколо феномена глобалізації значно активізувалася. При цьому досить велика кількість західних учених не бачить ніякої альтернативи неоліберальній глобалізації та зберігає вірність її ідеям, пророкуючи майбутній світовий економічний розквіт [30–32]. Але в деяких дослідженнях з'явилася дуже критична оцінка глобалізації [33–46]. Висловлювалися міркування про хижацький характер нового світового порядку [36; 37; 41], настання ери глобальної смуги [34], кінець лібералізму й демократії [39; 44; 46], можливість розвитку планетарної економічної кризи [38], провал проекту глобалізації [42; 43], необхідність відмови від подальших спроб створити глобальну економіку [45]. Серйозні зрушення намітилися навіть у поглядах деяких неолібералів: вони почали казати про похмурі перспективи глобального світу, про несумісність демократії та неконтрольованого ринку, неузгодженість розвитку й зростання диференціації національних господарств [47–50].

Але, незважаючи на песимістичні прогнози, вчені продовжують шукати засоби для вироблення ефективної економічної політики в нових умовах. Іде пошук найбільш дійових форм сполучення

державного регулювання та ринкових механізмів [51], дослідження факторів підвищення конкурентоспроможності країн [52–54]; розроблення нових методів макроекономічного регулювання економіки, зокрема руху капіталу [55; 56]; створення концепцій, що ґрунтуються на дотриманні принципів соціальної відповідальності кодексів поведінки великих міжнародних акторів [57].

У російській науці також багато фахівців приступили до осмислення різних аспектів глобальних процесів, але думки різних авторів далеко не завжди збігаються. Так, Е. Кочетов розглядає глобалізацію як “створення суспільних, і насамперед економічних, відносин, що забезпечують виживання й розвиток у руслі еволюції людини та природи” [58, 110]. О. Неклеса, В. Спиридонова, М. Чешков, М. Мойсеєв кажуть про амбівалентність цього феномена [59; 60], про фундаментальний збій універсальної еволюції, який загрожує буттю людства як цілого [61], про нове середньовіччя та поступове затвердження режиму нового тоталітаризму [62].

Водночас деякі російські науковці уявляють глобалізацію досить вузько — як процес зближення споживчих переваг та універсалізації асортименту пропонованої продукції в усьому світі, у ході якого місцеві продукти витісняються всесвітніми [63, 65]. Існують і розвиваються теоретичні погляди, що стосуються окремих аспектів економічної глобалізації: міжнародної торгівлі, інвестицій, ТНК.

Українські дослідники також зробили внесок у дослідження цього явища. Ю. М. Пахомов, О. Г. Білорус, Д. М. Лук'яненко та інші вітчизняні вчені у своїх працях виклали власне бачення причин і наслідків глобальних трансформацій, що відбуваються у сучасному світі, надали рекомендації щодо економічних стратегій на різних рівнях економіки [64–67].

Можна зробити висновок, що зарубіжними та вітчизняними вченими проведена велика робота з дослідження глобалізації. Однак їхні теорії здебільшого концентруються на окремих виявах глобалізації, а кількість цих виявів зростає набагато швидше, ніж відбувається їх вивчення. Унаслідок цього розглянуті підходи при всій своїй обґрунтованості є фрагментарними, відображають феномен глобалізації неповною мірою, навіть їх поєднання не дає цілісного та вичерпного пояснення трансформацій, що відбуваються у світі.

При цьому не можна не визнати, що глобалізація, незважаючи на складність і багатопла-

новість, є єдиним комплексним явищем, і для її дослідження потрібне розроблення адекватного інтегрального підходу. На наш погляд, це можна здійснити на основі трансдисциплінарної теорії еволюції складних систем, котра містить досягнення загальної теорії систем, синергетики, теорії хаосу, теорії катастроф, кібернетики другого порядку та ін. Ця теорія ґрунтується на уявленні про єдність світу і визначає його як темпоральний, плюралістичний і складний [68]. Вона є альтернативою традиційним стаціонарним рівноважним підходам до вивчення соціально-культурних систем, оскільки робить акцент на динаміці, на процесуальному боці еволюції як взаємодії конкуруючих тенденцій, кооперації антагоністів, вона вивчає ціле як результат синтезу різних систем, різних тенденцій і методів організації. У розробку фундаментальних принципів та інструментів цього напрямку найбільший внесок зробили Л. Берталанфі, Н. Вінер, Дж. Глейк, М. Ейген, У. Ешбі, Г. Ніколіс, Т. Постон, І. Пригожин, Р. Розен, І. Стенгерс, Й. Стюарт, Г. Хакен та ін. [69–74].

У рамках зазначеного теоретичного підходу розгляд глобалізації необхідно починати з вивчення характеристик та особливостей світової економіки, оскільки вона є визначальним рівнем щодо глобалізації, акумулюючи в собі як її причини, так і наслідки.

Згідно з теорією еволюції складних систем світова економіка належить до надскладних об'єктів, які, за визначенням В. Стьопіна, являють собою “людинорозмірні системи, що включають людину та її діяльність як складову” [75, 28]. Будучи самостійними виокремленими утвореннями, ці об'єкти є дисипативними системами, тобто вони принциповим образом відкриті для зовнішнього світу та існують лише за рахунок специфічного обміну із середовищем. Непереборний зв'язок із зовнішнім середовищем викликає постійний дрейф характеристик таких об'єктів, їх якісні зміни. Тобто надскладні об'єкти перебувають у безперервному становленні, перетворенні у щось інше.

Л. Бевзенко відзначає, що процеси виникнення упорядкованості в такого роду системах підкоряються наступним принципам: індетермінізму (нелінійного детермінізму), непередбачуваності, необоротності, варіативності, нетелеологічності, мультикаузальності [76, 52].

Оскільки істотною особливістю світової економіки є діяльність людей, які ставлять перед собою певні цілі та досягають їх, у суспільстві процеси спонтанної самоорганізації супроводжуються управлінням, а в управлінні завжди бере участь

самоорганізація. У цьому полягає загальний для розвитку соціуму принцип єдності самоорганізації та управління. Роль і значення кожного з цих механізмів залежать від рівня розвитку соціуму та його складових — соціальних груп, класів і різних об'єднань [80, 92].

Викладене характеризує феномен глобалізації та зумовлює його наступні властивості:

1. Глобалізація — це процес, який має всі властивості процесів. Вона може розвиватися нерівномірно: припинятися, підноситися на якісно новий рівень, при цьому здійснюючи різний вплив на окремих суб'єктів економічної діяльності.
2. У динаміці світової системи глобалізація є перехідним процесом, а отже, їй властиві: а) варіативність, розмаїття шляхів, форм, моделей, виявів просування до стану стабільності; б) структурна напруженість, чи навіть розхитування вихідних структур; в) опозиція неорганізованого та впорядкованого матеріалу, стихійності та програмованості змін; г) виникнення явищ, що поєднують риси протилежних тенденцій, аспектів, вимог [81, 201–202].
3. Процес глобалізації є об'єктивним, його, за словами С. Долгова, “не можна зупинити або “скасувати”, тому що така імперативна вимога сучасного суспільства та науково-технічного прогресу” [82, 20].
4. Процес глобалізації зазнає величезного впливу суб'єктивних сил: окремих держав, транснаціональних компаній, міжнародних інститутів. Поширенням є сприйняття глобалізації у відповідності з дефініцією Г. Кісінджера як “іншої назви для домінування США” [83, 1]. Через поширення американо-англосаксонських стандартів бізнесу: корпоративної культури, принципів організації виробництва, збуту, стандартів фінансового обліку й звітності, торговельних законів і прав інтелектуальної власності, — глобалізація часто розглядається як “вестернізація” світової економіки [84].

Розглянемо основні вияви розвитку економічної глобалізації.

По-перше, це зростання динамізму світової економіки, виявами якого є:

- більш вільний і динамічний рух капіталу, товарів, послуг, технологій;
- формування єдиного фінансово-інформаційного простору, створення якісно нових умов для поширення знань, технічних до-

сягнень, управлінського досвіду, виробничої культури та ін.;

- поглиблення спеціалізації та міжнародного поділу праці;
- універсализація, що характеризується зростаючою подібністю національних систем економічного регулювання та інститутів, моделей поведінки та систем цінностей, гомогенізацією та стандартизацією виробництва й споживання.

По-друге, це посилення нерівномірності розвитку світової економіки, що викликана особливостями системи міжнародного поділу праці. Різні види діяльності розташовані на планеті асиметрично, а стихійні процеси глобалізації не тільки не перетворюють світову економіку в інтегральне ціле, а навпаки, посилюють її диспропорції. У результаті замість звичних “капіталістичного Заходу” і “соціалістичного Сходу”, “промислової Півночі” і “сировинного Півдня” починають формуватися нові гео економічні простори [59, 340–343].

При цьому розвинені країни концентруються на виробленні й постачанні безмежних нематеріальних ресурсів — інформації, технологій, капіталу, наукомісткої продукції. Країни, що розвиваються, постачають обмежені матеріальні ресурси — природну сировину, енерго- і ресурсомістку продукцію. Ця продукція постійно знецінюється порівняно з продукцією розвинених країн, які мають у цій ситуації досконалий механізм збільшення багатства.

По-третє, підсилюється глобальна нестабільність світової економіки. Основні вияви цього такі:

1. Дуже висока складність світової економіки в цілому та її окремих сфер і секторів. Традиційна оцінка впливу окремих факторів в умовах глобалізації виявляється недостатньою, а загальні висновки малодостовірні внаслідок різноманіття взаємозв'язків і взаємозалежностей, їх особливої динамічності.
2. Відсутність механізмів макроекономічного регулювання, адекватних умовам глобалізації. У підсумку на національному та глобальному рівнях виникають диспропорції, амплітуда коливань основних господарських параметрів і непогодженість тенденцій розвитку збільшуються [85, 12; 86, 54].
3. Нестабільність світової фінансової системи: зростання хаотичності потоків капіталів, за-

гострення відносин боржників і кредиторів, посилення нестійкості ринків капіталу [87, 317]. Це, на думку К. Омає, викликане поширенням деривативів, валютних спекуляцій, ризикованих інвестицій, маніпулюванням податками, тарифами, дисконтними ставками та ін. [50, 25].

4. Глобалізація створила умови для швидкого поширення негативних явищ: уповільнення зростання, кризи в одній країні легко поширюються на інші країни, регіони або на всю світову економіку.
5. Наростання деструктивних тенденцій. Формується хижацька квазіекономіка, що “використовує заборонені види асоціальної практики, здійснює їх фактичну індустріалізацію на основі сучасних кримінально-терористичних технологій” [59, 344].

По-четверте, характерною рисою глобалізації, як підкреслює Н. Іванов, стає поєднання процесів автономізації та інтеграції на різних рівнях світової економіки. [88, 15]. Це знайшло відбиття в “парадоксі Нейсбіта”: “Що вище рівень глобалізації економіки, то сильніше її найдрібніші учасники” [89, 11]. Дж. Нейсбіт відзначає рух, з одного боку, до політичної незалежності й самоврядування, з іншого — до формування економічних альянсів.

По-п'яте, в останні роки у різних сферах господарської діяльності відбулися радикальні зміни в характері конкуренції. Глобалізація неймовірно розширила фронт конкурентної боротьби, перетворивши підприємців, раніше ніяк між собою не пов'язаних, у конкурентів.

У результаті із середини 90-х років підприємства багатьох галузей працюють в умовах гіперконкуренції, яка, за визначенням М. Бруна, означає таку ситуацію, коли підприємства в усе більшій мірі зазнають сукупного впливу раніше ізольованих один від одного конкурентних факторів, що призводить до виникнення багатоаспектної, динамічної й агресивної конкуренції [90, 105].

Для сучасної конкуренції є характерними певні відмітні ознаки, серед яких найчастіше виявляються такі:

1. Конкуренція зростає нерівномірно як географічно, так і за секторами.
2. Через порушення балансу між основними суб'єктами конкурентного середовища: державами, транснаціональними корпораціями, дрібними виробниками, міжнародними організаціями, — конкурентна боротьба набуває характеру гео економічної конкуренції [57].

3. Конкуренція одночасно охоплює кілька сфер, найважливішими з яких є витрати, якість, терміни, ноу-хау, створення ринкових бар'єрів, зміцнення фінансового становища. Ці сфери конкурентної боротьби і раніше були в центрі уваги керівництва підприємств, але в умовах гіперконкуренції менеджмент не може зосереджувати зусилля тільки на одному з конкурентних параметрів, усі вони повинні враховуватись одночасно [90, 105].
4. Загальна нестабільність ситуації породила нові форми конкурентної боротьби, що ґрунтуються не стільки на стабільних порівняльних перевагах, скільки на виявленні або створенні нових, тимчасових переваг, нерідко шляхом цілеспрямованого руйнування сформованої рівноваги на ринках [91].
5. Конкурентна боротьба в сучасних умовах має багатоаспектний характер. З одного боку, вона може протікати на різних рівнях: на товарних ринках; у сфері ресурсів; між різними підприємницькими концепціями; у складі об'єднань підприємств, коли компанії борються із суперниками, уклавши союз з іншими виробниками, постачальниками, торговельними посередниками, партнерами по кооперації та ін. З іншого боку, багатоаспектність конкуренції виявляється в тому, що підприємство на ситуацію на різних ринках реагує по-різному, можлива його діаметрально протилежна ринкова поведінка (наступальна, оборонна тощо) у різних ключових галузях [90, 105].
6. Важливою ознакою конкуренції є її динамізм. Позиції конкурентів і розміщення сил змінюються все швидше. Наявні безперервне проникнення нових і відхід із ринку старих конкурентів, виникнення нових видів послуг, велика кількість злиттів і поглинань підприємств та ін. [90, 105].
7. Конкурентна боротьба не тільки загострюється, а й набуває все більш руйнівного характеру. Поведінка підприємств стає агресивнішою, для ослаблення конкурентів ведуться прямі атаки, іноді зі зневажанням правових норм. Метою подібної агресії є порушення рівноваги у розкладі сил конкурентів. Часто для цього використовується агресивна політика цін [90, 105].
8. Важливою особливістю сучасної конкуренції є різке загострення боротьби за лідерство. Багато в чому це викликано тим, що за-

раз визначаються структура та розміщення сил на тривалий час, і кожен суб'єкт господарювання прагне скоріше захопити якомога більш вигідні та впливові плацдарми [92; 93].

По-шосте, змінюється роль суб'єктів світової економіки:

1. Змінюється роль держави. Глобалізація багато в чому зруйнувала механізми макроекономічного регулювання та поставила під сумнів доцільність і необхідність колишніх макроекономічних підходів до господарських проблем. У підсумку значення будь-якої окремої держави знижується [94; 95]. При цьому відбувається зародження нових суб'єктів економічної діяльності — країн-систем, що функціонують “на підставі позасистемної інтеграції у різних ярусах гео економічного простору” [58, 111].
2. Підсилюється роль міжнародних інститутів. Наявне зрушення системи регулювання світової господарської діяльності на користь наднаціональних економічних і фінансових інститутів.
3. Структуроутворюючу основу глобальної економіки в сучасних умовах складають окремі підприємства як визначальні суб'єкти міжнародних економічних зв'язків у всіх їх формах [96]. При цьому відбувається концентрація та монополізація економічних ресурсів і влади транснаціональними компаніями та транснаціональними фінансовими фірмами й фондами [97, 31].

Проведений аналіз особливостей розвитку світової економіки в умовах глобалізації дає змогу розкрити специфіку функціонування підсистем мікрорівня — підприємств у цих умовах, зумовлену тим, що становлення цілого неминує викликає видозміну, деформацію частин, які входять у нове середовище з іншими правилами поведінки. Вплив описаних тенденцій глобалізації на діяльність підприємств, зокрема, позначається в наступному:

- втягування у світове господарство країн із різним рівнем розвитку економіки й господарським потенціалом надало підприємствам можливість знаходити різні сполучення факторів виробництва, більш вигідні операції та угоди, а також альтернативні ринки збуту своєї продукції;
- з'явилася можливість забезпечити більшу економію на масштабах;
- бурхливий розвиток і швидке поширення технологій спричиняє, з одного боку, зрос-

тання продуктивності праці й ресурсозбереження, з іншого — істотне скорочення життєвого циклу товарів і, як наслідок, необхідність перманентного технічного переозброєння морально застарілих основних фондів;

- розвиваються галузі, що специфічним образом сполучають форми матеріального виробництва та надання послуг на базі використання високих технологій: виробництво програмних продуктів, телекомунікаційні послуги;
- розгортається процес усебічної інтелектуалізації праці та виробництва, відбувається перетворення творчого потенціалу особистості, наукового знання та інформації у провідний ресурс економічної діяльності;
- в економічній взаємодії зростає роль обігу нематеріальних активів;
- відносини, побудовані раніше за однією групою критеріїв (насамперед споживчих), еволюціонували у три групи критеріїв, що включають також вимоги до сервісу й обслуговування товару;
- зростає значення високих темпів виробництва та економії часу;
- підвищуються вимоги до якості, ускладнюються процедури сертифікації;
- стандартизуються ділові процеси, продукція, мова спілкування й формати передання даних;
- взаємини господарських суб'єктів регулюються складним переплетенням жорсткої ринкової конкуренції та співробітництва у стратегічних альянсах;
- наявні розширення й ускладнення правових норм, а також надзвичайно широке впровадження контрактів та угод.

Отже, в умовах глобалізації підприємства стають все більш залежними від процесів, що відбуваються у світовій економіці, і навіть ті фірми, які функціонують у межах тільки одного національного ринку, враховуючи можливість вторгнення на свій ринок більш сильних іноземних конкурентів, мають забезпечити підтримку своєї глобальної конкурентоспроможності.



Література

1. Giddens A. The Consequences of Modernity. — Stanford: Stanford Univ. Press, 1991. — 212 p.
2. Harvey D. The Condition of Post-Modernity: an Inquiry into the Origins of Cultural Change. — L.: Basil-Blackwell, 1989. — 279 p.
3. Waters M. Globalization. — L.: Routledge, 2001. — 247 p.
4. Robertson R. Globalization: Social Theory and Global Culture. — L.: SAGE Publ., 1992. — 224 p.
5. Yergin D., Stanislaw J. The Commanding Heights: The Battle for the World Economy. — N. Y.: The Free Press, 2007. — 512 p.
6. Bryan L., Farrell D. Market Unbound: Unleashing Global Capitalism. — N.Y.: John Wiley & Sons, 1996. — 268 p.
7. Castells M. The Information Age: Economy, Society and Culture: In 3 v. — Oxford: Blackwell Publishing. — V.1: The Rise of the Network Society, 1996. — 594 p.; V.2: The Power of Identity, 1997. — 560 p.; V.3: End of Millennium, 1998. — 418 p.
8. Contemporary Capitalism / Eds R.J. Hollingsworth et al. — Cambridge: Cambridge Univ. Press, 1999. — 512 p.
9. Etzioni A. The Moral Dimension: Toward a New Economic. — N.Y.: The Free Press, 1990. — 314 p.
10. Governing Capitalist Economies / Eds R. J. Hollingsworth, P. Schmitter, W. Streeck. — N.Y.: Oxford Univ. Press, 1994. — 316 p.
11. Markets, Hierarchies and Networks: The Coordination of Social Life / Eds G. Thompson, J. Frances, R. Levacic, J. Mitchell. — L.: Sage Publ. Ltd, 1991. — 312 p.
12. The Handbook of Economic Sociology. — Princeton (NJ): Princeton Univ. Press, 1995. — 848 p.
13. Touraine A. Critique of Modernity. — Oxford: Blackwell Publ., 1995. — 416 p.
14. Whitley R. Divergent Capitalisms: The Social Structuring and Change of Business Systems. — Oxford: Oxford Univ. Press, 2004. — 312 p.
15. Finance and World Politics: Markets, Regimes and States in the Post-Hegemonic Era / Ed. by P. Cerny. — Aldershot: E. Elgar, 1995. — 256 p.
16. Katzenstein P. Corporatism and change: Austria, Switzerland, and the politics of industry. — Ithaca, N.Y.: Cornell Univ. Press, 1987. — 334 p.
17. Political Economy and the Changing Global Order / Ed. by R. Stubbs, G. Underhill. — N.Y.: St. Martin's Press, 1994. — 432 p.
18. Strange S. States and Markets: An Introduction to International Political Economy. — L.: Continuum Int. Publ. Group, 1994. — 272 p.
19. Daly H., Cobb J. For the common good: redirecting the economy toward community, the environment, and a sustainable future. — Boston: Beacon Press. — 1994. — 534 p.
20. Ekins P. The Living Economy. — N.Y.: Routledge & Kegan Paul, 1986. — 418 p.
21. Henderson H. Creating Alternative Futures: The End of Economics. — West Hartford, Conn.: Kumarian Press, 1996. — 418 p.
22. Norgaard R. Development Betrayed. — N.Y.: Routledge, 1994. — 296 p.
23. Wallerstein I. The Politics of the World-Economy: The States, the Movements, and the Civilizations. — Cambridge: Cambridge Univ. Press, 1984. — 200 p.

24. Arrighi G., Silver B.J., Ahmad I. Chaos and Governance in the Modern World System. — Minneapolis: Univ. of Minnesota Press, 1999. — 336 p.
25. Chase-Dunn Ch. Global Formation: Structures of the World Economy. — N.Y.: Basil Blackwell, 1989. — 419 p.
26. Hopkins T., Wallerstein I., Casparis J. The Age of Transition: Trajectory of the World-System, 1945-2025. — L.: Zed Books, 1996. — 256 p.
27. Fukuyama F. Trust: The Social Virtues and the Creation of Prosperity. — N.Y.: The Free Press, 1996. — 480 p.
28. Held D., McGrew A., Goldblatt D., Perraton J. Global Transformations: Politics, Economics and Culture. — Stanford: Stanford Univ. Press, 1999. — 540 p.
29. Palan R., Abbott J. State Strategies in the Global Political Economy. — L.: Continuum Int. Publ. Group, 2004. — 256 p.
30. Micklethwait J., Wooldridge A. A Future Perfect: The Challenge and Hidden Promise of Globalization. — L.: Crown Business, 2004. — 416 p.
31. Rodrik D. The New Global Economy and Developing Countries: Making Openness Work. — Washington (D.C.): Overseas Development Council, 1998. — 168 p.
32. Schwartz P., Leyden P., Hyatt J. The Long Boom: A Vision for the Coming Age of Prosperity. — Cambridge (Mass.): Perseus Books Group, 2004. — 352 p.
33. Barnett R.J., Cavanagh J. Global Dreams, Imperial Corporations and the New World Order. — N. Y.: Touchstone, 1995. — 480 p.
34. Brzezinsky Z. Out of Control: Global Turmoil on the Eve of the 21st Century. — N.Y.: Touchstone, 1995. — 256 p.
35. Doremus P.N., Keller W.W., Pauly L.W., Reich S. The Myth of the Global Corporation. — Princeton: Princeton Univ. Press, 1999. — 208 p.
36. Falk R. Predatory Globalization: A Critique. — Cambridge: Polity Press, 1999. — 224 p.
37. Greider W. One World, Ready or Not: The Manic Logic of Global Capitalism. — N.Y.: Simon & Schuster, 1998. — 528 p.
38. Krugman P. The Return of Depression Economics. — N. Y.: W. W. Norton & Company, 2004. — 176 p.
39. Martin H.-P., Schumann H. The Global Trap: Globalization and the Assault on Prosperity and Democracy. — N.Y.: St. Martin's Press, 1997. — 269 p.
40. Mittelman J.-H. The Globalization Syndrome: Transformation and Resistance. — Princeton, NJ: Princeton Univ. Press, 2001. — 272 p.
41. Rodrik D. Has Globalization Gone Too Far? — Wash.: Inst. for Int. Economics, 1997. — 128 p.
42. Rugman A. The End of Globalization: A New and Radical Analysis of Globalization and What it Means for Business. — N.Y.: American Management Association, 2001. — 237 p.
43. Shutt H. The Trouble with Capitalism: An Inquiry into the Causes of Global Economic Failure. — L. — N.Y.: Zed Books, 1998. — 256 p.
44. Soros G. The Crises of Global Capitalism: Open Society Endangered. — N.Y.: PublicAffairs, 1998. — 245 p.
45. The Case Against the Global Economy and for a Turn Toward the Local / Eds J. Mander, E. Goldsmith — San Francisco: Sierra Club Books, 1997. — 560 p.
46. Wallerstein I. After Liberalism. — N.Y.: New Press, 1995. — 282 p.
47. Gates J. Democracy at Risk: Rescuing Main Street from Wall Street. — Cambridge (Mass.): Perseus Books Group, 2001. — 432 p.
48. Gray J. The False Dawn: The Delusions of Global Capitalism. — N.Y.: The New Press, 2004. — 272 p.
49. Hutton W., Giddens A. Global Capitalism. — N.Y.: The New Press, 2001. — 256 p.
50. Ohmae K. The Invisible Continent: Four Strategic Imperatives of the New Economy. — N.Y.: Harper Business, 2001. — 272 p.
51. Anderson E. W., Anderson L. D., Gutmanis I. Economic Power in a Changing International System. — N.Y.: Continuum Int. Publ. Group, 2004. — 224 p.
52. Ideology and National Competitiveness: An Analysis of Nine Countries / Eds G. C. Lodge, E. F. Vogel. — Boston (Mass.): Harvard Business School Press, 1998. — 350 p.
53. National Industrial Strategies and the World Economy / Ed. by J. Finder. — L.: Croom Helm, 1982. — 302 p.
54. Porter M.E. The Competitive Advantage of Nations. — N.Y.: Free Press, 1998. — 896 p.
55. Hawken P., Lovins A. Natural Capitalism: Creating the Next Industrial Revolution. — N.Y.: Back Bay Books, 2004. — 416 p.
56. Pauly L. W. Who Elected the Bankers? Surveillance and Control in the World Economy. — Ithaca, N.Y.: Cornell Univ. Press, 1998. — 200 p.
57. Bruyn S.T. A Civil Economy: Transforming the Market in the Twenty-First Century. — Ann Arbor: Univ. of Michigan Press, 2004. — 418 p.
58. Кочетов Э. Г. Глобалистика: Теория, методология, практика: Учеб. для вузов. — М.: НОРМА-ИНФРА-М, 2007. — 672 с.
59. Неклесса А. И. Геоэкономическая система мироустройства // Глобальное сообщество. Картография постсовременного мира. — М.: Издат. фирма "Восточная литература", 2007. — С. 323–348.
60. Спиридонова В. И. Амбивалентность глобализации // Полигнозис. — 2003. — №1. — С. 31–39.
61. Чешков М. А. Глобализация: контуры рамочной концепции // Материалы постоянно действующего междисциплинарного семинара Клуба ученых "Глобальный мир". — 2001. — Вып. 6. — <http://www.russiaglobalclub.com/gw_02_06a.htm>
62. Моисеев Н. Н. Заслон средневековью. — М.: Тайдекс Ко, 2003. — 312 с.
63. Кох Р. Менеджмент и финансы от А до Я. — СПб.: Питер, 1999. — 496 с.
64. Білорус О. Г. Економічна система глобалізму. — К.: Вид-во КНЕУ, 2003. — 360 с.
65. Глобализация и безопасность развития: Моногр./ Рук. авт. кол. и науч. ред. О. Г. Белорус; НАН Украины; Ин-т мир. экономики и междунар. отношений; Киев. нац. экон. ун-т; Междунар. ин-т глобалистики. — К., 2007. — 789 с.
66. Пахомов Ю. Н., Крымский С. Б., Павленко Ю. В. Пути и перепутья современной цивилизации. — К.: МДЦ, 1998. — 430 с.

67. Пахомов Ю. М., Лук'яненко Д. Г., Губський Б. В. Національні економіки в глобальному конкурентному середовищі. — К.: Україна, 1997. — 235 с.
68. Prigogine I. Beyond Being and Becoming // New Perspectives Quarterly. — 2004. — V. 21, № 4. — <http://www.digitalnpq.org/archive/2004_fall/01_prigogine.html>
69. Николис Г., Пригожин И. Познание сложного. Введение: Пер. с англ. — М.: Мир, 1990. — 344 с.
70. Постон Т., Стюарт Й. Теория катастроф и ее приложения: Пер. с англ. — М.: Мир, 1980. — 576 с.
71. Пригожин И., Стенгерс И. Время, хаос, квант. — М.: Прогресс, 1994. — 266 с.
72. Пригожин И., Стенгерс И. Порядок из хаоса: Пер. с англ. — М.: Прогресс, 1986. — 432 с.
73. Gleick J. Chaos: Making a New Science. — N.Y.: Penguin Books, 1988. — 368 p.
74. Rosen R. Anticipatory Systems. Philosophical, Mathematical & Methodological Foundations. — N.Y.: Free Press, 1985. — 436 p.
75. Степин В. С. Наука // Новая философская энциклопедия. — М.: Мысль, 2001. — Т. 3. — С. 23–28.
76. Бевзенко Л. Д. Социальная самоорганизация. Синергетическая парадигма: возможности социальных интерпретаций / НАН Украины; Ин-т социологии. — К., 2007. — 438 с.
77. Добронравова И. С. Причинность и целостность в синергетических образах мира // Практична філософія. — 2003. — №1. — С. 6–10.
78. Концепции самоорганизации: становление нового образа научного мышления / П. Г. Белкин, В. А. Герович, Е. А. Гороховская, В. Н. Костюк. — М.: Наука, 1994. — 207 с.
79. Поппер К. Нищета историцизма. — М.: Прогресс ВИА, 1993. — 187 с.
80. Делокаров К. Х. Синергетика и динамика базовых смыслов // Синергетическая парадигма. Когнитивно-коммуникативные стратегии современного научного познания. — М.: Прогресс-Традиция, 2004. — С. 88–106.
81. Кримський С. Б. Запити філософських смислів. — К.: ПАРАПАН, 2003. — 240 с.
82. Долгов С. И. Глобализация экономики: новое слово или новое явление? — М.: ОАО "Изд-во "Экономика", 1998. — 215 с.
83. Gindin S. Social Justice and Globalization: Are they Compatible? // Monthly Rev. — 2007. — V. 54, № 2. — P. 1–11.
84. Неклесса А. И. Глобализация: новый цивилизационный контекст // Материалы постоянно действующего междисциплинарного семинара Клуба ученых "Глобальный мир". — 2001. — Вып. 6. — <http://www.russiaglobalclub.com/gw_02_06b.htm>
85. Kurtzman J. The Death of Money. How the Electronic Economy Has Destabilized the World's Markets and Created Financial Chaos. — Boston: Little Brown & Co, 1994. — 256 p.
86. States and Sovereignty in the Global Economy / Eds D. J. Solinger et al. — N.Y.: Routledge, 1999. — 288 p.
87. Плотніков О. В., Луцишин З. О., Сльозко О. О. та ін. Світовий рух капіталу: вигоди та втрати // Фундаментальні орієнтири науки: 36. ст. за матеріалами проєктів гуманітарного та соц.-екон. напрямів ДФФД. — К.: Академперіодика, 2005. — С. 310–325.
88. Иванов Н. Глобализация и проблема оптимальной стратегии развития // Мировая экономика и международные отношения. — 2004. — № 2. — С. 15–19; № 3 — С. 12–18.
89. Naisbitt J. Global Paradox. — N.Y.: Avon Books, 1995. — 136 p.
90. Брун М. Гиперконкуренция: характерные особенности, движущие силы и управление // Проблемы теории и практики управления. — 1998. — № 3. — С. 104–109.
91. Strange S. Casino Capitalism. — N.Y.: St. Martin's Press, 1997. — 207 p.
92. Frank R., Cook Ph. The Winner Take All Society. — N.Y.: Penguin Books, 1996. — 288 p.
93. Bryan L. L., Fraser J., Oppenheim J., Rall W. Race for the World: Strategies to Build a Great Global Firm. — Boston (Mass.): Harvard Business School Press, 1999. — 364 p.
94. O'Brien R. Global Financial Integration: The End of Geography. — N.Y.: Council on Foreign Relations Press, 1992. — 120 p.
95. Handy Ch. The Age of Paradox. — Boston: Harvard Business School Press, 1995. — 320 p.
96. Roberts J. The Modern Firm: Organizational Design for Performance and Growth. — Oxford: Oxford Univ. Press, 2004. — 318 p.
97. Ohmae K. The Borderless World: Power and Strategy in the Interlinked Economy. — N.Y.: Harper Business, 1999. — 276 p.

Розвиток глобалізації стимулював глибокі зміни у світовій ринковій системі. Для вивчення цього феномена як єдиного комплексного явища необхідне розроблення адекватного інтегрального підходу на основі трансдисциплінарної теорії еволюції складних систем.

Развитие глобализации стимулировало глубокие изменения в мировой рыночной системе. Для изучения этого феномена как единого комплексного явления необходима разработка адекватного интегрального подхода на основе трансдисциплинарной теории эволюции сложных систем.

Development of globalization stimulated radical changes in world market system. To study this process as the uniform complex phenomenon, it is necessary to apply the adequate integrated approach on the basis of the interdisciplinary theory of evolution of complex systems.

Надійшла 25 червня 2008 р.

АВІАЦІЙНИЙ КОМПЛЕКС УКРАЇНИ ТА ЙОГО ВПЛИВ НА ЯКІСТЬ ТРАНСПОРТНИХ ПОСЛУГ

Наукові праці МАУП, 2008, вип. 3(19), с. 88–91

Розглянуто специфічні особливості авіаційних послуг, які відіграють одну з провідних ролей у процесі реалізації транспортної складової якості життя. Розкрито поняття та основні складові авіаційного комплексу України, який включає в себе авіаційну промисловість, авіатранспортні підприємства, виробничу та соціальну інфраструктуру. Запропоновано шляхи підвищення якості авіаційних послуг.

В останні десятиліття значно зросла транспортна складова якості життя, що відображує зростання потреби в територіальних переміщеннях, особливо на далекі відстані. Сучасний розвиток ринку послуг, у тому числі транспортних, його перетворення в ринок “споживача”, посилення конкурентної боротьби виробників послуг за кожного споживача призвели до перегляду традиційних поглядів на роль і місце сектора послуг у світовій економіці, на взаємодію виробників і споживачів у процесі надання і використання транспортних послуг.

Цей процес супроводжується як збільшенням кількості авіаційних організацій — авіакомпаній, аеропортів та ін., які гостро конкурують на ринку авіаперевезень, так і зростанням вимогливості з боку авіапасажирів до рівня якості авіаційних послуг і супутнього сервісу.

Інтенсивний розвиток однієї з найважливіших транспортних галузей — повітряного транспорту — в умовах жорсткої конкуренції авіакомпаній та інших авіаційних організацій вимагає постійного поліпшення якості авіаційних послуг.

Авіаційні послуги є особливою категорією послуг зі специфічним набором параметрів якості, форма вияву яких властива тільки повітряному транспорту і пов'язана з процесами формування сприйняття цього виду послуг [1].

Динаміка експорту-імпорту послуг повітряного транспорту України у 2001–2006 рр. свідчить про стійку тенденцію їх зростання (рис. 1) [3–8].

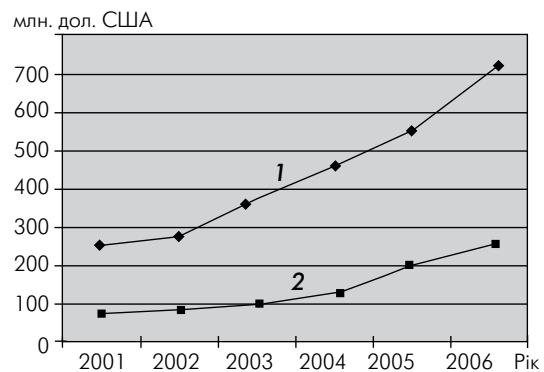


Рис. 1. Експорт — імпорт послуг повітряного транспорту України:

1 — експорт послуг; 2 — імпорт послуг

Авіаційним послугам притаманні специфічні особливості, завдяки яким їх виокремлюють в особливу категорію послуг населенню:

- за найважливішим параметром призначення послуги — авіаперевезення орієнтовані не просто на переміщення у просторі пасажирів і вантажів, а на задоволення потреби в особливій якості переміщення — швидкості. Це особлива категорія споживачів, для яких чинник часу, особливо при далеких перельотах або перевезеннях термінових вантажів, має першорядне значення;
- незважаючи на відсутність матеріалізованої форми авіаційних послуг, переміщення об'єкта (пасажира або вантажу) змінює його просторове положення відповідно до

- мети польоту, а отже, змінює часові й просторові параметри існування об'єкта;
- авіапасажир або вантаж, зазнаючи значного перепаду тиску, швидкої зміни часових і кліматичних поясів, нестабільного температурного режиму, підвищеного космічного опромінення, через непередбачені екстремальні ситуації може погіршити свій фізичний стан. Звідси впливає підвищена увага і вимогливість до безпеки польотів і збереження об'єкта переміщення;
 - нематеріальна авіаційна послуга у процесі реалізації неминує вимагає значних матеріальних витрат на авіапаливо, підтримку авіаційної техніки у справному стані та ін. Тому на якість авіаційних послуг істотно впливають якість і рівень досконалості матеріальних об'єктів, які використовуються авіакомпаніями, — повітряних суден, паливно-мастильних матеріалів тощо. Зростає значення специфічних параметрів якості цих об'єктів — надійність авіатехніки, її паливна ефективність, пасажиромісткість салонів, розміщення крісел;
 - на відміну від послуг звичайного виду, зберігання як у принципі неможливе, для здійснення авіаперевезень необхідне попереднє накопичення попиту на ці послуги до раціональних економічно виправданих об'ємів завантаження рейсів, що природньо впливає на часові параметри надання цієї послуги. Внаслідок цього стають важливими такі параметри якості, як доступність і своєчасність транспортної послуги;
 - практично неможливим є створення резерву (запасу) авіаційних послуг (черга на отримання цих послуг оформляється у вигляді листа очікування). Водночас в обов'язковому порядку створюються резерви необхідних для надання послуг у галузі авіаційних перевезень ресурсів: резерв льотних екіпажів, літаків, палива та ін. Ступінь їх резервування — важлива умова забезпечення регулярності польотів;
 - об'єктивно існує сезонна і територіальна нерівномірність попиту і надання послуг з авіаперевезень. Якість та ефективність авіаційних послуг забезпечуються тоді, коли параметри нерівномірності попиту збігаються з можливостями його задоволення;
 - у зв'язку з узагальнюючим комплексним характером авіаційної послуги, у створен-

ні якої бере участь значна кількість різних організацій і виконавців, створюється специфічна система формування кошторису витрат з участю контрагентів і своєрідна структура експлуатаційних витрат і собівартості авіаперевезень, калькуляційні статті якої значно відрізняються від типової як за складом, так і величиною окремих видів витрат. Найважливіший економічний параметр якості авіаційних послуг — її ціна (тариф) формується не тільки під впливом ринкових законів, а й під контролем відповідних міжнародних та урядових організацій. Рівень тарифів формується за багатофакторною моделлю, яка враховує показники якості і вартості об'єктів, що беруть участь у створенні авіаційної послуги;

- з позицій економічної теорії, структуру інтегральної якості авіаційної послуги можна уявити як систему, що складається з узагальнених характеристик якості основних елементів виробництва і споживаних послуг (праця, засоби, об'єкти праці), що включають в себе якість повітряних суден (ПС), якість наземних технічних засобів і систем, якість експлуатації ПС і наземної техніки, якість передпольотного і післяпольотного обслуговування пасажирів, якість обслуговування на борту ПС, якість споживання послуг, тобто інформаційна, технологічна і психологічна готовність, культура потенційних пасажирів [1].

Нині поняття “авіаційний комплекс України” повністю не визначене. Це пов'язане з тим, що виробництво авіаційної техніки (АТ) (літаків, гелікоптерів, авіадвигунів) здійснює авіаційна промисловість, що входить до Міністерства промислової політики, а експлуатацію і ремонт — підприємства авіаційного транспорту Міністерства транспорту. Проте часто ці складові треба розглядати разом, щоб обґрунтовано розробити стратегію розвитку авіаційного виробництва.

Під поняттям “авіаційний комплекс України” розуміється комплекс виробництв з дослідження, проектування, випробування, сертифікації, експлуатації і ремонту, утилізації авіаційної техніки, тобто комплекс із забезпечення всього життєвого циклу АТ як цивільного, так і військового призначення незалежно від відомчої приналежності. Звичайно, цей комплекс має розгалужену структуру, він значний за обсягами робіт, високотехнологічний, вміщує суттєву частку інтелектуальної власності України.

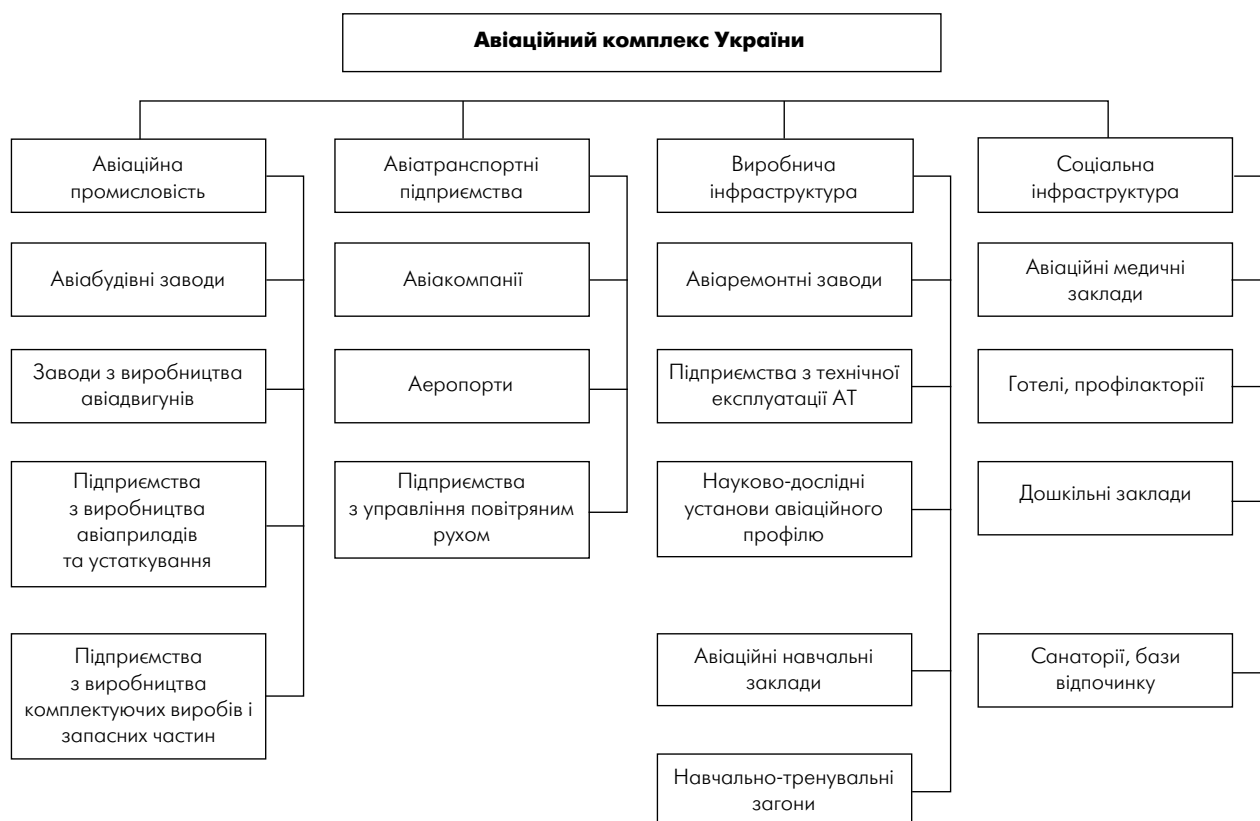


Рис. 2. Основні складові авіаційного комплексу України

В нього також входять інші виробництва, які мають відношення передусім до експлуатації і ремонту авіаційної техніки. Це транспортні авіа-підприємства — авіакомпанії, аеропорти, підприємства з обслуговування повітряних шляхів, ремонтні заводи, організації з технічного обслуговування АТ, підприємства і фірми виробничої та соціальної інфраструктури [2]. Як показує аналіз, в Україні створений повний комплекс замкнутого і самодостатнього виробництва АТ, спроможний випускати авіаційну техніку, яка відповідає світовим вимогам.

Аналіз структури авіаційного комплексу показує, що його структурні елементи мають різне відомче підпорядкування. Так, авіаційна промисловість повністю і деякі підприємства виробничої та соціальної інфраструктури (науково-дослідні установи авіаційного профілю, деякі авіаремонтні заводи, профілакторії, санаторії, бази відпочинку) входять до складу Міністерства промислової політики України.

Авіатранспортні підприємства, підприємства з технічної експлуатації АТ, навчально-тренувальні загони, авіаційно-медичні заклади, готелі, профілакторії, підприємства соціальної інфраструктури входять до складу Міністерства транс-

порту. Авіаційні навчальні заклади підпорядковані Міністерству освіти і науки України. Таке положення склалося історично, а вдосконалення структури авіаційного комплексу проходить у напрямі впорядкування основних функціональних обов'язків кожного структурного елемента (рис. 2).

Як і будь-яка галузь, в умовах ринкового господарства авіаційне виробництво має формуватись і розвиватись під впливом попиту та пропозиції. Ці ринкові фактори служать головним орієнтиром розвитку авіації, визначаючи її майбутню структуру, можливості експортних постачань, просторове розміщення, вироблення інвестиційної політики і державних заходів управління. Тому при розробленні концептуальних положень державної програми регулювання авіаційного виробництва необхідно насамперед враховувати сукупний вплив на неї таких факторів:

- 1) потреба внутрішнього ринку у товарах і послугах;
- 2) потенційна можливість експортних постачань;
- 3) сформована технологічна спеціалізація і просторове розміщення авіаційних підприємств;

- 4) інвестиційні можливості держави і комерційних структур;
- 5) інноваційний потенціал, пов'язаний з випуском конкурентоспроможної продукції.

З економічної точки зору при розробленні виробничої політики мають враховуватися такі принципи [2]:

- найбільш повне задоволення виробничих і невиробничих потреб країни в авіаційній продукції і послугах;
- досягнення максимальних фінансово-економічних результатів функціонування авіапідприємств з метою збільшення дохідної частини державного бюджету;
- усілякий розвиток та активізація зовнішньоекономічних зв'язків,
- посилення соціальної спрямованості розвитку авіації за рахунок збільшення зайнятості і скорочення безробіття, а також зростання добробуту працівників сфери матеріального виробництва;
- економне витрачання природних ресурсів і поліпшення екологічної ситуації.

Основними шляхами підвищення якості авіаційних послуг є збільшення кількості регулярних рейсів, підвищення якості обслуговування споживачів послуг повітряного транспорту, встановлення зручного розкладу польотів, диференціація та зниження тарифів, вибір типу літака з урахуванням характеристик маршрутів, розширення кола неавіаційних послуг, здійснення інноваційних процесів, зростання обсягу авіатранспортних послуг, збільшення комерційного завантаження рейсів, застосування сучасних форм продажу та комп'ютерного бронювання квитків, формуван-

ня сучасного парку повітряних суден з метою забезпечення необхідної продуктивності та економічної ефективності польотів, модернізація та оптимізація структури аеропортів, їх інфраструктурної частини.

Запропоновані шляхи та характеристики розвитку авіапідприємства враховують те, що розвиток підприємства має забезпечити конкурентоспроможність на ринку авіаційних перевезень, задоволення попиту в авіаційних послугах, впровадження сучасної техніки і технологій, фінансово-економічний стан — усе це дає змогу здійснювати безпечну експлуатаційну діяльність [1].



Література

1. Кучерук Г. Ю., Назаренко А. С. Шляхи підвищення якості авіатранспортних послуг // Економіка. — 2006. — № 5. — С. 3–6.
2. Подреза С. М. Організаційно-економічний механізм розвитку інфраструктури технічного забезпечення авіаційного транспорту: Автореф. дис. ... канд. екон. наук. — К.: НАУ, 2005. — 16 с.
3. Статистичний щорічник України за 2001 р. / За ред. О. Г. Осауленко. — К.: Техніка, 2002. — 644 с.
4. Статистичний щорічник України за 2002 р. / За ред. О. Г. Осауленко. — К.: Консультант, 2003. — 664 с.
5. Статистичний щорічник України за 2003 р. / За ред. О. Г. Осауленко. — К.: Консультант, 2004. — 632 с.
6. Статистичний щорічник України за 2004 р. / За ред. О. Г. Осауленко. — К.: Консультант, 2005. — 592 с.
7. Статистичний щорічник України за 2005 р. / За ред. О. Г. Осауленко. — К.: Консультант, 2006. — 576 с.
8. Статистичний щорічник України за 2006 р. / За ред. О. Г. Осауленко. — К.: Консультант, 2007. — 576 с.

Зважаючи на підвищення ролі авіаційних перевезень в Україні, а також на те, що наша держава є своєрідним транзитним пунктом, що сполучає південь і північ, схід і захід, актуальним є надання якісних авіаційних послуг, що передбачає активний розвиток авіакомпаній, аеропортів і підприємств.

Ввиду повышения роли авиационных перевозок в Украине, а также принимая во внимание то, что наше государство является своеобразным транзитным пунктом, который соединяет юг и север, восток и запад, актуальным является предоставление качественных авиационных услуг, что предусматривает активное развитие авиакмпаний, аэропортов и предприятий.

To conclude, quality is a key point of aerial services due to the increasing importance in Ukraine on a whole as well as due to the fact that our state is like a transit point between South and North, East and West. Therefore, improvement of aerial services means fast progress of Airlines, Airports and enterprises.

Надійшла 10 червня 2008 р.

Г. В. ЛУГОВА

Українська військово-медична академія, м. Київ

САНІТАРНО-ЕПІДЕМІОЛОГІЧНИЙ МОНІТОРИНГ ЯК ІНСТРУМЕНТ УПРАВЛІННЯ ПРОФІЛАКТИКОЮ КИШКОВИХ ІНФЕКЦІЙ СЕРЕД ВІЙСЬКОВОСЛУЖБОВЦІВ ВІЙСЬКОВИХ ЧАСТИН, ЩО РОЗТАШОВАНІ В БАСЕЙНІ ДНІПРА

Наукові праці МАУП, 2008, вип. 3(19), с. 92–95

Проаналізовані чинники, що спричинюють спалахи кишкових інфекцій у військах, дана оцінка санітарно-епідеміологічному моніторингу як основному інструменту системи управління профілактикою кишкових інфекцій серед військовослужбовців військових частин, що розташовані в басейні Дніпра.

За останні десятиліття людством було досягнуто значних успіхів з управління профілактикою інфекційних захворювань з водним шляхом передання збудника. Масові епідемії холери та черевного тифу залишились у минулому для розвинених країн, але інші захворювання групи кишкових інфекцій не втрачають свого соціального значення [6].

Інфекційні хвороби водного походження традиційно прийнято вважати проблемою третього світу. Воднораз у наш час зростає визнання того факту, що в індустріально розвинених країнах також існують значні проблеми в галузі управління профілактичними заходами, які пов'язані з недоліками у забезпеченні населення питною водою [7–9]. Підраховано, що ризик для здоров'я людини з боку хімічних речовин, які містяться у питній воді, складає 10 %, водночас з боку мікробного забруднення — 90 % [5, 39–46].

Для Збройних сил України захворюваність на гострі кишкові інфекції створює вагомий чинник, що негативно впливає на стан здоров'я військовослужбовців і боєготовність військ. В останні роки спостерігається активізація водного шляху передавання інфекції [3; 4].

У цих умовах набуває актуальності оптимізація управління в системі санітарно-епідеміологічного нагляду за кишковими інфекціями.

Об'єктом дослідження була система управління профілактикою гострих кишкових інфекцій серед військовослужбовців. Предмет досліджен-

ня — статистичні дані, отримані спеціалістами санітарно-епідеміологічної служби Збройних сил України під час епідеміологічного розслідування спалахів гострих кишкових інфекцій. З метою аналізу контролювання профілактичних заходів було досліджено акти епідеміологічного розслідування спалахів і довідки-повідомлення про стан захворюваності на шигельоз за період 1995–2005 рр. у військових частинах, що розташовані у басейні Дніпра. Використані загальноприйняті методи епідеміологічного аналізу [1]. Основна мета роботи — визначення пріоритетних напрямів санітарно-епідеміологічного моніторингу як основного інструмента управління профілактикою кишкових інфекцій у військах.

Як відомо, санітарно-епідеміологічний нагляд — це насамперед вибіркового контролю, що здійснюється фахівцями державного санітарно-епідеміологічного нагляду за ступенем додержання санітарних норм і правил для забезпечення санітарно-епідемічного благополуччя населення, тобто низького рівня захворюваності та ступеня дотримання основ санітарного законодавства України.

Для ефективного функціонування санітарно-епідеміологічної служби у військах необхідно шляхом всебічного аналізу визначити періодичність проведення державного санітарно-епідеміологічного нагляду у військових частинах і виявити частини, що потребують санітарно-епідеміологічного моніторингу як інструмента управління про-

філакцією інфекційної захворюваності. Тільки за цих обов'язкових умов можливе здійснення оптимальних управлінських рішень при плануванні та реалізації профілактичних і протиепідемічних заходів.

Організаційний принцип роботи полягає в підході до аналізу від загального до окремого. У військових частинах, які потребують систематичного моніторингового контролю, здебільшого виключається елемент випадковості при здійсненні державного санітарно-епідеміологічного нагляду. Виникають умови для підвищення рівня професійної підготовки окремих фахівців і, що особливо важливо, з'являється можливість об'єднати зусилля всіх оперативних і лабораторних підрозділів санітарно-епідеміологічного управління для досягнення оптимальних умов санітарного та епідемічного благополуччя, а також систематизувати заходи у повсякденній практиці та в особливих умовах (полігони, стрільби, навчальні збори та ін.).

Дослідження проводились у межах басейну Дніпра, як найбільш репрезентативного регіону, на території якого проживає близько 40 % населення України та розташовані великі військові контингенти. Басейн Дніпра можна віднести до екологічно небезпечних регіонів за цілою низкою особливостей: його гідрогеологічним зв'язком із районом Чорнобильської катастрофи, значною кількістю великих міст із розвиненою багатопрофільною промисловістю, інтенсивним розвитком сільського господарства у водозбірному басейні, значною кількістю гідротехнічних споруджень та ін. Тому питання профілактики кишкових інфекцій у дніпровському басейні набувають особливої актуальності.

Максимальний показник захворюваності на шигельози військовослужбовців строкової служби зареєстровано у 1994 р. — 1347 осіб на 100 тис. Упродовж останніх чотирьох років цей показник складав 98 осіб на 100 тис. Водночас серед цивільного населення аналогічні показники становили в останні роки 30 осіб на 100 тис.

З метою оптимізації управління профілактикою кишкових інфекцій та розроблення санітарно-епідеміологічного моніторингу в осередках кишкових інфекцій нами були досліджені закономірності впливу якості питної води на захворюваність військовослужбовців строкової служби на шигельоз та інші гострі кишкові інфекції (ГКІ), проаналізовані результати епідеміологічного розслідування спалахів шигельозу у військових частинах, що розташовані в басейні Дніпра.

Для того щоб визначити вплив якості питної води (її бактеріологічних показників) на кишкову захворюваність (захворюваність на шигельоз та інші кишкові інфекції), проводили кореляційно-регресійний аналіз отриманих даних за кожний рік (таблиця).

Внаслідок проведення розрахунків для категорії військовослужбовців строкової служби отримали наступні результати:

- а) коефіцієнт кореляції між показниками нестандартних проб питної води (колі-індекс>3) та захворюваності на шигельоз в усіх зонах спостереження складає 0,60–0,89, що свідчить про наявність сильного прямого зв'язку між двома величинами;
- б) коефіцієнт кореляції між показниками нестандартних проб питної води (колі-індекс>3) та захворюваності на інші кишкові інфекції коливається від –0,3 до 0,81, причому в Києві він становить 0,29–0,81, у Дніпропетровську — від –0,3 до 0,28, у Запоріжжі — 0,02–0,65;
- в) коефіцієнт кореляції між показниками нестандартних проб питної води (колі-індекс>3) та сумарної захворюваності на шигельоз та інші кишкові інфекції коливається від 0,12 до 0,85 (Київ — 0,34–0,82, Дніпропетровськ — 0,12–0,48, Запоріжжя — 0,57–0,85).

Таким чином, унаслідок проведеного дослідження встановлена наявність сильного прямого зв'язку в річній динаміці між бактеріологічними показниками питної води та захворюваністю на шигельоз військовослужбовців строкової служби. Це означає, що при розслідуванні спалахів гострих кишкових інфекцій у випадку мікробіологічного підтвердження шигельозу (висіюваність шигел від хворих, декретованих контингентів, за епідемічними показаннями) з високим ступенем вірогідності можна говорити про водний характер спалаху та проводити у відповідному напрямі протиепідемічні заходи в системі управління кишковими інфекціями.

Далі були проаналізовані результати епідеміологічного розслідування спалахів шигельозу у військових частинах, що розташовані в басейні Дніпра з 1995 по 2006 р.

Аналізуючи характер перебігу епідемічного процесу шигельозу серед військовослужбовців, треба зазначити, що він зазнає впливу багатьох чинників. Високому рівню захворюваності сприяють особливості організації військового колективу, постійне “перемішування” через пересування

**Коефіцієнти кореляції між бактеріологічними показниками якості питної води
(% нестандартних проб) та захворюваністю на гострі кишкові інфекції**

Зони спостереження (військові частини)		2000 р.	2001 р.	2002 р.	2003 р.	2004 р.	2005 р.	2006 р.
м. Київ	захворюваність на шигельоз	0,73	0,67	0,61	0,69	0,81	0,89	0,61
	захворюваність на інші ГКІ	0,72	0,55	0,37	0,34	0,5	0,62	0,29
	захворюваність на шигельоз та інші ГКІ	0,79	0,58	0,55	0,43	0,74	0,75	0,34
територія відповідальності СЕЗ м. Дніпропетровськ	захворюваність на шигельоз	0,81	0,85	0,81	0,6	0,76	0,6	0,67
	захворюваність на інші ГКІ	0,11	0,18	-0,23	-0,3	0,12	-0,06	0,28
	захворюваність на шигельоз та інші ГКІ	0,35	0,41	0,34	0,13	0,43	0,12	0,48
територія відповідальності СЕЗ м. Запоріжжя	захворюваність на шигельоз	Немає даних	0,71	0,85	0,7	0,84	0,73	0,77
	захворюваність на інші ГКІ	Немає даних	0,43	0,41	0,65	0,21	0,02	0,43
	захворюваність на шигельоз та інші ГКІ	Немає даних	0,75	0,82	0,85	0,71	0,57	0,75

особового складу з частини в частину (відрядження, молоді спеціалісти). Крім того, військові колективи оновлюються два рази на рік на 25 %, що призводить до інтенсивного обміну збудниками інфекційних хвороб.

Доведено, що великі спалахи шигельозу в межах басейну Дніпра виникали у наступних гарнізонах (з півночі на південь): у навчальному центрі “Десна”, військових частинах Київського гарнізону, гарнізоні м. Біла Церква, гарнізонах “Гвардійське” та “Черкаське” Дніпропетровської області та навчальному центрі “Близнюки” Запорізької області.

Встановлена періодичність виникнення спалахів захворюваності у військових частинах та поширення їх на території басейну. Впродовж останніх років спостерігалось чотири періоди, коли спалахи шигельозу набували епідемічного поширення по всьому басейну Дніпра та виникали тут у різних регіонах, причому між ними спостерігалась певна закономірність. Тривалість періодів була різною за часом, періоди відрізнялися загальною кількістю хворих і бактеріоносіїв під час спалахів, розподілом хворих між військовими частинами в окремих гарнізонах та інтервалами між реєстрацією спалахів в різних гарнізонах території басейну.

Крім того, чітко простежується загальна тенденція до зниження інтенсивності епідемічного процесу, що виявилось у збільшенні інтервалів між періодами масових спалахів на території басейну, зменшенні тривалості періодів та кількості хворих.

Встановлено, що при виникненні спалаху захворюваності в якійсь військовій частині через певний час виникали інші спалахи у військових частинах, що були розташовані нижче по течії Дніпра.

Ця закономірність може пояснюватися тим, що водний фактор, поряд із харчовим, є головним кінцевим чинником поширення інфекцій з фекально-оральним механізмом передання, а строки виживання шигел у річній воді становлять залежно від температури від 4 до 35 діб [2].

Таким чином, результати дослідження довели, що планування і вжиття заходів щодо профілактики гострого шигельозу у військових частинах слід організувати з урахуванням басейнового підходу. Впровадження у практику санітарно-епідеміологічного нагляду такого підходу стало одним з чинників значного зниження рівня захворюваності на шигельоз у Збройних силах України в останні роки.



Література

1. Клименко Е. П., Попов В. Ф., Степанов Г. П. Эпидемиологический анализ. — М.: Медицина, 1983. — 96 с.
2. Павлов А. В., Романенко Н. А., Хижняк Н. И. Биологическое загрязнение окружающей среды и здоровье человека. — К.: Здоров'я, 1992. — 322 с.
3. Хижняк М. І., Лугова Г. В., Кошіль М. Д. Бактеріологічні показники якості питної води та захворюваність на гострі кишкові інфекції у військових частинах центрального підпорядкування // Проблеми військової охорони здоров'я: Зб. наук. пр. УВМА / За ред. В. Я. Білого. — К., 2002. — С. 77–80.
4. Хижняк М. І., Півник В. М., Савицький В. Л. Особливості епідеміології дизентерії та вірусного гепатиту "А" в Збройних Силах України // Проблеми військової охорони здоров'я: Зб. наук. пр. УВМА / За ред. В. Я. Білого. — К., 2002. — С. 26–34.
5. *Disinfection: Balancing Chemical & Microbial Risks.* — Washington, D.C.: ILSI Press, 1993.
6. Lee G. F., Jones-Lee A. Public Health Significance of Waterborne Pathogens in Domestic Water Supplies and Reclaimed Water. — Report to state of California Environmental Protection Agency Comparative Risk Project. — Berkeley, CA, December, 1993. — 27 p.
7. Rose J. Enteric Waterborne Protozoa: Hazard and Exposure Assessment // *Safety of Water Disinfection: Balancing Chemical & Microbial Risks* / Ed. by G. Craun. — Washington, D.C.: ILSI Press, 1993. — P. 115–126.
8. Rose J., Haas C., Gerba C. Waterborne Pathogens: Assessing Health Risks // *Health and Environment Digest.* — 1993. — 7(3):1-3. — P. 14–26.
9. Samonis G., Elting L., Skoulika E. et al. An outbreak of diarrhoeal disease attributed to *Shigella sonnei* // *Epidemiol. Infect.* — 1994. — 112:235-45. — P. 26–42.

Доведена провідна роль водного фактора при спалахах кишкових інфекцій у військах та обґрунтовано, що управління профілактичними заходами слід організувати з урахуванням басейнового підходу.

Доказана ведуча роль водного фактора при вспішках кишечних інфекцій в військах и обосновано, что управление профилактическими мероприятиями необходимо организовывать с учетом бассейнового подхода.

The leading role of water factor in outbreaks of intestinal infections among military men was proved in the article; it was substantiated that preventive measures management has to be organized considering the basin approach.

Надійшла 10 липня 2008 р.

ГЕНЕЗИС РОЗВИТКУ ПРОЦЕСІВ ФІНАНСОВОЇ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ В КОНТЕКСТІ ІНТЕГРАЦІЙНОЇ ВЗАЄМОДІЇ КРАЇН

Наукові праці МАУП, 2008, вип. 3(19), с. 96–101

Розглядаються особливості глобалізації як основної характеристики сучасної економіки, визначаються її фактори і вплив на світовий розвиток.

Сучасний період економічного розвитку характеризується фундаментальними змінами. В останні десятиліття визначний вплив на розвиток світової економіки мають явища глобалізації та інтеграції. Це два процеси, які на перший погляд є автономними, але при глибшому дослідженні з'ясовується не лише взаємозв'язок, а й складне підґрунтя нелінійного, часто-густо суперечливого, нерівномірного процесу.

Швидкий розвиток світової цивілізації характеризується активізацією глибинних змін у всіх напрямках: від перегляду політичних та економічних пріоритетів до усвідомлення зміни самої сутності нового щабля суспільного розвитку. Світ поступово трансформується у простір глобальної взаємодії всіх його складових. Швидкість поширення та широке використання нових інформаційних і телекомунікаційних технологій стали явищем, загальним для більшості країн, що забезпечує суттєву мобільність їх продуктивних сил та свідчить про безпрецедентну глобальність світу в перспективі. Важливою складовою трансформації сучасної економіки є посилення інтеграційних процесів.

Глобалізація і локалізація-інтеграція світової економіки та посилення вимог місцевої автономії є двома важливими факторами, які визначають розвиток на межі ХХІ ст. Вони й надалі впливатимуть на торгівлю, фінансові потоки, глобальне навколишнє середовище, на розвиток міст, а тому вимагатимуть пошуку динамічної рівноваги як на міжнародному, так і субнаціональному рівнях. Сьогоднішньому світу притаманний значний ступінь інтернаціоналізації та інтегрованості,

зокрема, щодо вивозу-ввозу капіталу, його переливу, руху, обміну в тій чи іншій формі. Зростаюче переплетення економік, інтернаціоналізація фінансових ринків і сучасні тенденції розвитку сприяють процесу економічної інтеграції та глобалізації. Зростаюче переплетення економік, інтернаціоналізація фінансових ринків і сучасний етап розвитку сприяють процесу економічної глобалізації.

Більшість істориків датують зародження посправжньому глобальної економіки 40-ми роками ХІХ ст. Той період глобалізації, як і сьогоднішній, був спричинений зняттям торгових бар'єрів і різким зменшенням транспортних видатків, відкривши тим самим можливість для широкомасштабних поставок маси товарів на великі відстані.

На рубежі ХІХ–ХХ ст. світове господарство сформувалося як цілісна система, що включала машинну індустрію, яка усунула попередню відокремленість окремих країн, сучасний транспорт і світовий ринок, який виник ще в епоху Великих географічних відкриттів, але лише на початку 90-х років ця система справді охопила весь світ. З кінця ХІХ ст. світ починає існувати як система [4, 116].

Однак існує й другий підхід, за яким генезис глобалізації пов'язується з останньою чвертю ХХ ст., коли найбільш інтенсивно розвивалися процеси інтеграції, спеціалізації, кооперації; виходять на арену загальнопланетарні (глобальні) проблеми, новітні технології, розширюється світовий фінансовий простір та ін.

Термін "глобалізація" — (від англ. "global" — світовий, загальний) — запровадили у 60-х роках

XX ст. теоретики Римського клубу — Е. Ласло, Д. Медоуз, М. Месарович та ін. Єдиного, завершеного, загальновизнаного визначення цього поняття на сьогодні не вироблено. Глобалізація трактується як “розширення світових соціальних зв’язків, які з’єднують віддалені регіони таким чином, що місцеві події розвиваються під впливом подій, які відбуваються за багато миль від них” (Е. Гідденс); “глобалізація” передбачає, що політична, економічна, соціальна діяльність стає всесвітньою за своїми наслідками” а також “означає, що відбулося посилення взаємодії та взаємозв’язків всередині держав і суспільства та між ними самими” (Д. Гелд); “історичний процес посилення контактів між різними частинами світу, який призводить до зростаючої одноманітності у житті народів планети” (Р. Робертсон) [2, 6–7].

Глобалізацію можна уявити як процес об’єднання людства в єдиний світовий організм. У поняття “глобалізація” входить розширення, поглиблення і прискорення взаємозалежності в усіх аспектах сучасного суспільного життя — від культурного до кримінального, від фінансового до духовного. Глобальна політика охоплює поняття, що висвітлюють поширення політичної влади і політичної діяльності крізь кордони сучасних держав. Політичні рішення та акції в одній частині світу можуть мати всесвітній резонанс, а місця політичної дії і прийняття політичних рішень можуть бути зв’язані швидкими комунікаціями у складній мережі учасників прийняття політичних рішень і політичної взаємодії. Не піддається сумніву загальне визнання посилення глобальної взаємозалежності. І, звичайно, як завжди, характерна для нашої епохи суттєва незгода проміж науковцями щодо концептуалізації глобалізації, її випадкової динаміки та структурних наслідків.

Процес глобалізації різноманітний, бо в ньому беруть участь різноманітні інтереси учасників цього процесу: національні держави, ТНК, міжнародні організації регіонального і загальносвітового рівня, неформальні організаційні об’єднання та ін. Так, російський дослідник проблем глобалізації Г. Дубянська визначила три можливі напрями [3, 740]. Перший — це процес поступового становлення глобально-системної цілісності, головною метою якого є спільне виживання і спільний розвиток усього людського співтовариства. Проте такий напрям розвитку глобалізації видається оптимістичним та ідеальним, а тому, як свідчить сучасна практика посилення нерівномірності та асиметричності розвитку різних країн і регіонів, є нереальним. Другий напрям — процес встанов-

лення глобального панування розвинуеного центру над нерозвинуеною периферією із збереженням за нею маргінальної спеціалізації з її неконкурентоспроможністю, низькою дохідністю, нетехнологічністю, неграмотністю тощо. Але такий напрям, як суто протилежний першому і песимістичний, також видається нереальним. Третій напрям — процес несистемної, часткової глобалізації, тобто становлення певною мірою замкнених регіональних співтовариств, що виконують функції глобальних суб’єктів. На цьому етапі розвитку економічної глобалізації і становлення міжнародної економіки такий напрям видається найбільш реальним.

Отже, прогресуючі взаємовпливи і взаємозалежності господарської діяльності охоплюють практично всі країни світу, стають глобальними. Вони приводять до переходу світогосподарських відносин у новий якісний стан, що характеризується перетворенням економічного співтовариства з ламкої сукупності більш чи менш взаємозалежних країн у цілісну економічну систему, у формуванні якої системно-функціональним чинником є міжнародний рух капіталу. Сьогодні всі без винятку національні економіки виявилися вплетеними у тканину глобальної економіки, стали її елементами. На відміну від попереднього періоду, коли світова економіка пов’язувала національні господарства не стільки економічними, скільки позаекономічними, насильницькими методами, глобалізована економіка в своїй основі має економічні взаємозв’язки, що ґрунтуються передусім на міграції міжнародних потоків капіталу. Соціально-економічний розвиток національних господарств зазнає дедалі зростаючого впливу міжнародної економічної глобалізації як одного з нових явищ сучасності.

Глобалізація стала домінуючим чинником нової ери. Стрімке прискорення глобальних процесів на межі тисячоліть є результатом інтенсифікації низки економічних, політичних і технологічних факторів. Серед них слід особливо відзначити [5]:

- засилля ТНК у світовому господарстві;
- лібералізація й посилення міжнародної конкуренції;
- зростання міжнародної торгівлі та інвестицій;
- посилення консолідації активів і перетворення міжнародних ЗІП на один із головних чинників глобалізації;
- зростання рівня інтеграції інформаційних, комунікаційних і комп’ютерних технологій та їх значення в економічній глобалізації

світу і як наслідок — розвиток глобальних мереж;

- фрагментація (регіоналізація) світового розвитку;
- формування ринкової економіки на постсоціалістичному просторі.

Транснаціональні компанії перетворилися на головних дійових осіб глобального простору, посідаючи провідне місце у міжнародній торгівлі та інвестиціях. До їх нинішньої компетенції і належить перерозподіл світу. Вони зосереджують у своїх руках дедалі більший контроль над такими процесами, як рух капіталу, робочої сили, торговельні потоки, ринки збуту, володіння сучасними технологіями. Маючи глобальні інтереси в усьому світі, ТНК вирішують їх без огляду на національні кордони.

Глобалізація економіки генерувала спалах корпоратизації — багаторівневої системи економічних зв'язків, які реалізуються через фінансово-економічну діяльність на основі концентрації та подальшого перерозподілу капіталу як процесу усупільнення виробництва. Вона спричинює утворення потужних об'єднань, модифікацію відносин власності та передислокацію активів до найперспективніших і з прискореним розвитком галузей економіки.

Наведемо позитивні наслідки (переваги) глобалізаційних процесів:

1. Глобалізація сприяє поглибленню спеціалізації і міжнародного розподілу праці. В її умовах ефективніше розподіляються засоби і ресурси, що в кінцевому рахунку сприяє підвищенню середнього рівня життя і розширенню життєвих перспектив населення (при більш низьких для нього витратах).
2. Важливою перевагою глобалізаційних процесів є економія на масштабах виробництва, що потенційно може привести до скорочення витрат і зниження цін, а отже, до стійкого економічного зростання.
3. Переваги глобалізації пов'язані також із виграшем від вільної торгівлі на взаємовигідній основі, що задовольняє всі сторони.
4. Глобалізація, підсилюючи конкуренцію, стимулює подальший розвиток нових технологій і поширення їх серед країн. У її умовах темпи зростання прямих інвестицій набагато перевершують темпи зростання світової торгівлі, що є найважливішим чинником у трансферті промислових технологій, утворенні транснаціональних компаній,

що впливає на національні економіки. Переваги глобалізації визначаються тими економічними вигодами, що виходять від використання передового науково-технічного, технологічного і кваліфікаційного рівнів провідних спеціалістів у відповідних галузях зарубіжних країн в інших країнах, у цих випадках упровадження нових рішень відбувається в короткий термін і при відносно менших витратах.

5. Глобалізація сприяє загостренню міжнародної конкуренції. Часом стверджується, що глобалізація веде до поглиблення конкуренції. Насправді скоріше йдеться про нові конкурентні сфери і про більш тверде суперництво на традиційних ринках, що стає не під силу окремій державі або корпорації. Адже до внутрішніх конкурентів приєднуються необмежені в діях сильні зовнішні конкуренти.
6. Глобалізація може привести до підвищення продуктивності праці в результаті раціоналізації виробництва на глобальному рівні і поширення передових технологій, а також конкурентного тиску на користь безперервного впровадження інновацій у світовому масштабі.
7. Глобалізація дає країнам можливість мобілізувати більш значний обсяг фінансових ресурсів, оскільки інвестори можуть використовувати ширший фінансовий інструментарій на світових ринках.
8. Глобалізація створює серйозну основу для вирішення загальних проблем людства, передусім екологічних, що зумовлено об'єднанням зусиль світового співтовариства, консолідацією ресурсів, координацією дій у різних сферах.

Як уже відзначалося, процеси глобалізації у світовій економіці сприймаються й оцінюються по-різному. Сучасні глобалізаційні процеси розгортаються насамперед між промислово розвиненими країнами і лише потім охоплюють країни, що розвиваються. Глобалізація зміцнює позиції першої групи країн, дає їм додаткові переваги. Водночас розгортання процесів глобалізації в рамках сучасного міжнародного розподілу праці загрожує зупиненням процесу розвитку менш розвинених країн так званої світової периферії, що стають скоріше об'єктами, ніж суб'єктами глобалізації.

Отже, ступінь позитивного впливу глобалізаційних процесів на економіку окремих країн за-

лежить від місця, яке вони займають у світовій економіці, фактично основну частину переваг одержують багаті країни або індивіди. Наведемо проблеми, потенційно здатні викликати негативні наслідки від глобалізаційних процесів у всіх країнах:

- нерівномірність розподілу переваг від глобалізації в розрізі окремих галузей національної економіки;
- можлива деіндустріалізація національних економік;
- можливість переходу контролю над економікою окремих країн від суверенних урядів в інші руки, у тому числі до більш сильних держав, ТНК або міжнародних організацій;
- можлива дестабілізація фінансової сфери, потенційна регіональна або глобальна нестабільність через взаємозалежність національних економік на світовому рівні. Локальні економічні коливання або кризи в одній країні можуть мати регіональні або навіть глобальні наслідки.

Всі ці наслідки глобалізації можуть відчуті на собі менш розвинені країни, що належать до так званої світової периферії. Глобалізація для таких країн породжує, крім перелічених, ще безліч інших проблем:

- збільшення технологічного відставання від розвинених країн;
- зростання соціально-економічного розшарування, руйнування державного суспільства, що являє собою процес розпаду соціальних груп, втрати індивідами об'єктивної приналежності до тієї або іншої спільності, почуття причетності до визначеної професійної або етнічної групи;
- посилення залежності менш розвинених країн від стабільності і нормального функціонування світогосподарської системи;
- обмеження ТНК здатності держав проводити національно орієнтовану економічну політику;
- зростання зовнішнього боргу, насамперед міжнародним фінансовим організаціям, що перешкоджає подальшому економічному прогресу.

Як уже відзначалося, найбільший вигравш від участі у глобалізації мають промислово розвинені країни, що одержують можливість знижувати витрати виробництва і зосереджуватися на випуску найбільш дохідної наукомісткої продукції, перекидати трудомісткі і технологічно брудні виробництва у країни, що розвиваються. Але і про-

мислово розвинені країни можуть постраждати від процесів глобалізації:

- впровадження нових технологій може призвести до скорочення робочих місць у промисловості та підсилити соціальну напруженість, збільшити безробіття;
- зміна структури виробництва і переміщення масового випуску трудомістких видів товарів у країни, що розвиваються, зашкодить традиційним галузям цих країн, викликаючи там закриття багатьох виробництв;
- підсилення нестабільності фінансових ринків може викликати знецінення державної грошової одиниці, різкий обвал фондового ринку країни та дефолт;
- ставлення інтересів окремих ТНК вищими за державні, у результаті чого роль національних держав слабшає і частина функцій переходить до різних наддержавних організацій та об'єднань.

Істотною проблемою є те, що нерівномірність розподілу переваг від глобалізації спостерігається не тільки за окремими країнами, а й у розрізі окремих галузей. Галузі, що одержують вигоди від зовнішньої торгівлі, і галузі, пов'язані з експортом, мають більший приплив капіталу і кваліфікованої робочої сили порівняно з галузями, що значно програють від глобалізаційних процесів і втрачають свої конкурентні переваги на світовому ринку. При цьому серйозним негативним наслідком глобалізації може бути перехід контролю над економікою окремих країн від суверенних урядів в інші руки, у тому числі до найбільш сильних держав, багатонаціональних або глобальних корпорацій і міжнародних організацій. Сучасний корпоративний капітал фактично контролює політичне життя сучасних розвинених країн. Інтеграційні процеси в економіці, глобалізація фінансового ринку ведуть до "стирання" державних кордонів, до ослаблення державного суверенітету у фінансовій сфері. Зростаюча глобальна інтеграція ринків капіталу загрожуює економічній політиці окремих країн, оскільки іноземний капітал у вигляді прямих або портфельних інвестицій містить у собі певну загрозу для національної економіки через свою здатність зникати із країни настільки ж швидко, як і з'являтися.

Таким чином, як засвідчив аналіз, позитивні та негативні наслідки процесу фінансової глобалізації розподілено між учасниками нерівномірно. Зростання доходів і поглиблення добробуту одних країн досягаються за рахунок інших.

Беручи до уваги процеси загальної глобалізації з їх усіма перевагами та недоліками, треба виз-

начити вагому їх складову — фінансову глобалізацію. Вона відображає процес руху фінансових ресурсів за межами державних кордонів. Фінансова глобалізація — складний і найрозвиненіший у плані інтернаціоналізації процес, що є результатом поглиблення фінансових зв'язків країн, лібералізації цін та інвестиційних потоків, створення глобальних транснаціональних фінансових груп. За темпами приросту обсяг позик на міжнародному ринку капіталу за останні 10–15 років на 60 % перевищив обсяг зовнішньої торгівлі й на 130 % — валовий світовий продукт. Глобальний обіг на ринку валют щодоби сягає 0,9–1,1 трлн дол. США [6].

Неконтрольований приплив спекулятивного капіталу в країни з нестабільною економікою може дестабілізувати в них становище. Внаслідок відкриття ринків внутрішніх капітальних активів у десятках країн і доступу до ринку прямих запозичень фінансових ресурсів в усьому світі за останні 15 років сформувалися новий глобальний баланс економіки та глобальна фінансова система. Остання перебуває у стані зміни сформованого порядку між державами світу. Споживачі капіталу, передусім у країнах з нестабільними ринками, отримали доступ до ринку прямих запозичень фінансових ресурсів західного світу з одночасною фактичною відмовою цих країн від суверенітету у сфері фінансів, втратою контролю за утворенням зовнішнього боргу залежно від забезпеченості капітальними активами національної економіки.

На основі узагальнення існуючих підходів сучасної наукової думки можна вдосконалити визначення та конкретизувати поняття “фінансова глобалізація”, яку слід розглядати як *взаємозалежність різних секторів ринку фінансового капіталу, що характеризується формуванням, акумулюванням та використанням фінансових ресурсів в умовах зростаючої масштабності, відкритості, диверсифікації, лібералізації та інтеграції міжнародних потоків у світовому економічному просторі*.

При цьому фінансова глобалізація має як позитивні, так і негативні впливи на розвиток людства. Причому, як і оцінка процесу загальної глобалізації, фінансова глобалізація має неоднозначний (позитивний або негативний) вплив на різні країни залежно від рівня їх економічного розвитку та політичного впливу в світі.

У сучасному бізнесовому середовищі практично неможливе функціонування без коопераційних засад, розраховувати на успіх можна тільки за рахунок синергізму в рамках могутніх фінансово-політико-інформаційних корпорацій.

Загалом існує два шляхи формування корпоративних відносин — еволюційний і трансформаційний. Еволюційний шлях відбувається в результаті історичного розвитку корпоративної форми власності внаслідок консолідації індивідуальних приватних капіталів і притаманний країнам із розвинутою економікою. Трансформаційним шляхом прямують транзитивні країни за рахунок модифікації структури економічних відносин унаслідок масштабної приватизації державних підприємств, а останнім часом злиттів і поглинань.

Якісно новим етапом інтернаціоналізації господарського життя поряд з процесами глобалізації є також економічна інтеграція, яка знайшла втілення в розвитку економічних об'єднань держав і репрезентує більш глибокі, проникаючі економічні зв'язки національних економік різних країн. У ній відображається ступінь інтернаціоналізації продуктивних сил, досягнень науки й техніки. Ще К. Маркс стверджував, що “національна відокремленість і протилежність народів усе більше й більше зникають уже з розвитком буржуазії, із свободою торгівлі, всесвітнім ринком, з однотипністю промислового виробництва і відповідних до нього умов життя” [1].

Б. Белаш свого часу зазначав, що “економічна інтеграція — явище нове; вона є запереченням постулатів класичного капіталізму з урахуванням ролі особистих інтересів одиниці” [7].

Інтеграцію розглядають по-різному. Наприклад, Ян Тінберген [8] дотримується думки, що інтеграція — це лише інша форма “вільної торгівлі”, що усунувши торговельні бар'єри, гармонізація відносин прийде внаслідок вільного пересування (плину) факторів виробництва, товарів та ін. Б. Белаш вбачає в інтеграції значніші зміни. На його думку, для інтеграційного об'єднання треба ліквідувати кордони і тарифні бар'єри, бо це є лише першим кроком, а інтеграція — це всезростаючі взаємини та їх перетворення у статичну узгоджуваність інтересів держав-учасниць [7].

Німецький економіст Рипке розглядає інтеграцію як метод лібералізації торговельного обміну, а французький економіст Моріс Аллей в інтеграційному об'єднанні вбачає “взаємно встановлені правила у напрямі стислого кооперування між демократичними державами, що й є головним принципом вільного ринку”. Для Рипке причиною інтеграційних мотивів стали дезінтеграційні елементи довоєнної Європи. Цьому сприяв “класичний капіталізм” А. Сміта з егоцентричною настановою, що стала причиною міждержавної

конкуренції, непорозуміння і дефензивних воєн. Не виключено, як пише Ян Тінберген, що в інтеграції можуть бути закладені елементи політики дискримінації щодо третіх країн. Така політика не виправдовує себе. Простіше кажучи, інтеграція може також означати повернення до меркантильних відносин й до прямого ізоляціонізму [6].

Отже, економічну інтеграцію можна окреслити як об'єднання ринків, торгових відносин, підприємницької діяльності окремих секторів в одне ціле у відношенні до зовнішнього світу; процес зближення і зрощення кількох національних господарств у регіональну економічну систему, який забезпечується подальшою концентрацією й переплетенням капіталів, проведенням державами, котрі інтегруються, узгодженої зовнішньої й внутрішньої політики.

Сучасним процесам міжнародної економічної інтеграції притаманні певні особливості:

- динамізм процесів міжнародної економічної інтеграції в цілому;
- нерівномірність розвитку і реалізації форм міжнародної економічної інтеграції;
- розвиток поряд з інтеграційними дезінтеграційними процесів;
- переважний розвиток регіональних міжнародних економічних угруповань;
- формування реальних умов світової економічної інтеграції.

Таким чином, цілісний аналіз структурно-логічної концепції дослідження міжнародної міграції потоків капіталу як системно-функціонального чинника інтеграції країн і глобалізації економіки дає можливість чітко визначити двосторонній взаємозв'язок цих явищ і міжнародного руху капіталу, коли розвиток одного з цих процесів посилює розвиток іншого. Інтенсифікація потоків іноземних інвестицій, зростання ролі

транснаціональних корпорацій є спеціальним джерелом фінансування глобалізації світової економіки. Водночас остання створила висококонкурентне середовище, в якому ТНК здійснюють процеси злиттів і поглинань, динаміка яких показує загальний стан розвитку світового господарства. Зростають та якісно змінюються міжнародні економічні зв'язки, їх масштаби, форми, напрями. Розвиваються нові засоби цих зв'язків — електронні мережі, набір новітніх фінансових інструментів. Міжнародний рух капіталу поширився на всі країни нинішнього світу, бо всі вони перебувають в одній ринковій системі.



Література

1. *Всемирная история экономической мысли*: В 6 т. — М.: Мысль, 1987. — Т. 4. — 496 с.
2. Дилигенский Г. Глобализация в человеческом измерении // *Мировая экономика и международные отношения*. — 2002. — № 7. — С. 4–15.
3. Дубянская Г. Ю. Глобальное развитие и перспективы России // *Формирование экономической системы России в координатах мирового развития* / Под. ред. К. А. Хубнева. — М., 2001. — 826 с.
4. Иноземцев В. Старая экономика в новом столетии: опыт и урок // *Мировая экономика и международные отношения*. — 2000. — № 12. — С. 115–119.
5. Левківський В. М. Глобалізація фінансових ринків та їх вплив на міжнародні потоки капіталу // *Сіверянський літопис: Всеукр. журн.* — 2002. — № 3. — С. 128–130.
6. Руденко Л. В. Управління потоками капіталів у сучасній бізнес-моделі функціонування транснаціональних корпорацій: Монографія. — К.: Кондор, 2007. — 480 с.
7. Balassa B. *The Theory of Economic Integration*. — Homewood (Ill): Richard D. Irwin, Inc. — 1961.
8. Tinbergen J. *Shaping the World Economy*. — N. Y., 1962.

Швидкий розвиток світової цивілізації характеризується посиленням глобальних інтеграційних процесів, тісно пов'язаних з міжнародним рухом капіталу, і зумовлює зазначені фундаментальні зміни у світовій економіці.

Быстрое развитие мировой цивилизации характеризуется усилением глобальных интеграционных процессов, тесно связанных с международным движением капитала, и обуславливает описанные фундаментальные изменения в мировой экономике.

Fast development of a world civilization is characterized by amplification of the global integration processes closely connected to the international movement of the capital, and causes the fundamental changes in economic.

Надійшла 27 вересня 2008 р.

РИЗИКИ КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ В СИСТЕМІ БАНКІВСЬКИХ РИЗИКІВ

Наукові праці МАУП, 2008, вип. 3(19), с. 102–110

Розглядається кредитний ризик як невід'ємний елемент економіки й ситуативна характеристика діяльності економічного суб'єкта. Проводиться класифікація кредитних ризиків та умов їх виникнення, описуються шляхи їх регулювання.

Ризик є невід'ємною ситуативною характеристикою будь-якої діяльності кожного суб'єкта бізнесу. У розрізі банківських кредитних операцій можна розглядати кредитний ризик, тобто ризик несплати позичальником основного боргу (суми наданої позики) і відсотків, які належать сплатити банку за користування кредитом у терміни, визначені у кредитному договорі. Несплата відсотків за позиною здатна спричинити неотримання банком прибутку від кредитної діяльності, неповернення ж самого кредиту викликає появу прямих збитків і можливу втрату банківського капіталу. Обидва наслідки неплатежів за кредитною угодою є вкрай небажаними для банку, позаяк це може призвести у майбутньому до скорочення ресурсної бази та послаблення фінансової стабільності, авторитету самого банку. Тому видається логічним, що банк, прагнучи убезпечити себе від імовірних втрат, передусім надає кредити найбільш надійним, перевіреним клієнтам. Водночас слід пам'ятати, що кредитні операції, пов'язані з дещо вищим ризиком повернення позик, є більш дохідними за рахунок вищої оплати позичальником такої операції, тобто вищого відсотка за кредит. З огляду на це кредитний ризик активної діяльності комерційного банку можна розглядати і як імовірність появи втрат (втраченої вигоди) через ненадання кредиту потенційному позичальнику, здатному своєчасно виконати свої фінансові зобов'язання.

Кредитний ризик, або ризик неповернення боргу, однаковою мірою стосується всіх клієнтів банку незалежно від того, чи позичальником є юридична особа-виробник, фізична особа, а ін-

ший банк. Виникнення кредитного ризику можна пов'язувати з імовірністю спаду виробництва та/або попиту на окремий вид продукції, товарів і послуг (промисловий кредитний ризик), з невиконанням через якісь причини договірних відносин (ризик врегулювання і поставок), запізненням строкової трансформації видів ресурсів і ризиком форс-мажорних обставин.

Наявність ризику у кредитних операціях комерційних банків також викликана недетермінованістю, непередбачуваністю дій конкурентів, зміною стратегії діяльності клієнтів-позичальників та інших суб'єктів банківської діяльності, а також впливом численних зовнішніх факторів та умов.

Кредитний ризик може бути пов'язаний з наступним:

- простроченням платежу через неплатоспроможність позичальника;
- нецільовим використанням кредиту;
- типом позичальника за формою власності;
- збитковістю галузі застосування кредиту;
- забезпеченістю і видами застави;
- невиконанням попередніх зобов'язань за кредитами банку;
- безперспективністю подальшого розвитку позичальника;
- складним фінансовим станом підприємства, що отримало кредит, та ін.

Якщо розглянути умови виникнення ризиків у банківському кредитуванні, то можна відзначити наступне.

По-перше, такий ризик може бути зумовлений імовірною появою збитків унаслідок:

- нераціонального вкладення кредитних ресурсів у ненадійні кредитні проекти, наявності значної частки таких кредитів у кредитному портфелі банку;
- недостатнього обґрунтування і достовірності прогнозу розвитку ринкової ситуації, бізнесової та фінансової діяльності позичальника при наданні кредиту;
- появи непередбачених обставин, зумовлених політичними, економічними, соціальними та іншими факторами, що ускладнюють повернення кредиту позичальником;
- можливої недоброчесної конкуренції з боку інших банків і фінансово-кредитних інститутів та ін.

По-друге, ризик може бути викликаний імовірними втратами, котрі сприймаються як непередбачуване зниження суми повернення або й можливе неповернення позики внаслідок дії наступних факторів:

- несподіваних і несприятливих змін умов банківської діяльності та діяльності суб'єктів господарювання у зв'язку з введенням нових нормативно-правових актів;
- недостатнього обґрунтування та достовірності відмови у наданні кредиту позичальникам, здатним своєчасно його повернути;
- недостатнього обґрунтування та достовірності оцінки ділової, фінансової та кредитної спроможності клієнта, його гарантій і, як наслідок, надання кредиту позичальнику, не здатному його повернути;
- недоброчесної оцінки справжньої мети позичальника, здатного на правопорушення.

По-третє, ризик неповернення позичкового боргу залежить від стихійних лих (пожеж, землетрусів, повеней тощо), впливу кримінального середовища, у тому числі від правопорушень банківського персоналу.

Для вітчизняної економіки проблема ризику та його оцінки не є новою: в радянські часи у 20-х роках поняття “ризик” було нормативно закріплено в деяких законодавчих актах стосовно виробничої та раціоналізаторської діяльності, які містили поняття “нормального виробничо-господарського ризику”. Керівники того часу стверджували, що від вирішення питання про ризик залежатимуть темпи розвитку економіки і виконання господарських планів. Однак уже із середини 30-х років поняття “ризик” характеризується як “буржуазне”, чужорідне новому соціально-економічному устрою. Після становлення адміністративно-командної системи обґрунтування ефективності

господарської діяльності в умовах планової економіки, і відповідно всі техніко-економічні обґрунтування будь-яких проектів, здійснювалися без аналізу ризиків. В енциклопедичному словнику за редакцією Ю. Гамбарова наводиться висловлювання, в якому заперечується існування ризику в умовах планової економіки: “...внаслідок планового характеру соціалістичної системи господарювання ризику мають тенденцію до відмирання” [1, 75]. Соціалістична плановість та ризик стали несумісними явищами, тому проблема ризику на багато десятиліть зникла з поля зору науки і практики управління економікою.

Ризик є обов'язковим елементом будь-якої економіки. Поява ризику як невід'ємної частини економічного процесу – об'єктивний економічний закон. Дія цього закону зумовлена скінченністю будь-якого явища, у тому числі господарського процесу. Неминучий ризик і в банківській системі. Будь-яка банківська діяльність, як відомо, пов'язана з несподіванками, ступінь яких залежить від спроможності банку прогнозувати економічну ситуацію, розраховувати фінансову окупність проекту, вибирати партнерів для своєї діяльності, швидко реагувати на зміну ринку і приймати ефективні управлінські рішення. Проте передбачити всі несподіванки, що супроводжують банківську діяльність, як правило, неможливо, а тому завжди існує ризик збитків або неотримання запланованого прибутку.

При цьому слід відзначити, що ризик все-таки був в умовах планової економіки. Специфіка факторів невизначеності і ризику, притаманних командній економіці, була розглянута у монографії Т. Бачкаї [1, 81]. Однією із найсуттєвіших причин невизначеності на рівні підприємства є невизначеність самого плану. При цьому відповідальність за невизначеність покладалася лише на верхні державні органи влади, а втрати компенсувалися із централізованих фондів.

Економічні перетворення в нашій країні викликали інтерес до питань ризику в господарській діяльності, а сама теорія ризику в процесі формування ринкових відносин не тільки одержала свій подальший розвиток, а й стала практично затребуваною.

Незважаючи на швидке поширення практики управління ризиками в банках та інших фінансових установах, дотепер існують різноманітні визначення ризиків, що ускладнює розроблення єдиних норм і правил управління ними.

Для того щоб краще зрозуміти сутність ризику і сформулювати точне його визначення, необ-

хідно звернутися до історії виникнення терміна “ризик”. Як історична категорія ризик пов’язаний з процесом суспільного розвитку і виник на нижчих етапах розвитку цивілізації з появою в людини почуття страху перед смертю. Термін “ризик” з’явився на рубежі Середніх віків і Нового часу, він має іспано-португальське коріння і означає “риф”, “підводна скеля”, що асоціюється з поняттям “маневрувати між скелями”, а значить, пов’язане з небезпекою. І раніше люди стикалися з небезпекою і невпевненістю в майбутньому, але ця небезпека пов’язувалась з дією вищих сил. Слово “ризик” було затребуване тоді, коли з’явилося усвідомлення відповідальності за прийняті рішення. Його походження достеменно невідоме. Етимологія вказує лише на ті сфери життя, де вперше зародилося почуття страху — морська торгівля [2, 25].

У міру розвитку цивілізації виникають товарно-грошові відносини і ризик трансформується в економічну категорію. Саме економічний розвиток суспільства дав поштовх до зміни негативного розуміння ризику. З’явилися страхові компанії, які брали на себе ризики інших суб’єктів за відповідну винагороду. Перші подібні операції — страхування морських перевезень та життя. Подальший розвиток страхової справи надав терміну “ризик” деякий науковий відтінок, оскільки головне завдання успішної діяльності страхових компаній — правильно оцінити розмір ризику в матеріальному виразі. Але їх діяльність ґрунтується на законах вірогідності, страхові компанії тільки перекладають ризик на себе, не намагаючись управляти ним.

Необхідно відзначити, що банківські ризики виникли з появою грошового обігу і відношень “позичальник — кредитор”. Перші норми банківського і кредитного права були зафіксовані ще у Давньому Римі III ст. до н.е., відповідно до якого банки, що спеціалізувалися на міняльній справі, називалися нуміляріями. Арендарії на базі посередництва у платежах широко надавали кредити своїм клієнтам [3, 4]. Але на той час діяльність банків не завжди була бездоганною, тому доводилося ризикувати як банкірам, так і їхнім клієнтам.

Упродовж усієї історії розвитку банківських систем різних держав постійно виникає проблема управління банківськими ризиками. К. Маркс відзначав: “банк... являє собою найвишуканіше і найдосконаліше творіння, до якого взагалі приводить капіталістичний спосіб виробництва”. Але при цьому “банки схильні “зариватися”, роздаю-

чи свої кредити заради прибутку. Звідси і можливість їх краху, який може мати для економіки дуже важкі наслідки” [4, 42].

З розвитком фінансових систем спектр ризиків постійно розширювався. Але завдання ефективного управління ризиками стало найактуальнішим лише в останні 20 років. Характерною особливістю останнього часу стали власне не стільки самі банкрутства окремих банків у різних країнах, які траплялися і раніше, а ті масштаби і швидкість, з якою вони виникають і поширюються. Таким чином, у мінливих умовах банки змушені передбачати вірогідні зміни зовнішніх і внутрішніх факторів.

Важливим етапом дослідження ризик-менеджменту комерційного банку є вивчення підходів до трактування поняття “банківський ризик”. Наразі загальне поняття банківського ризику широко подане в опублікованих монографіях і наукових статтях вітчизняних і зарубіжних авторів. Ознайомимося з найбільш поширеними підходами.

Так, Л. О. Примостка при дослідженні ризику в контексті банківського менеджменту зазначає, що “ризик вимірюється ймовірністю того, що очікувана подія не відбудеться і це призведе до небажаних наслідків” [5, 27].

Українські вчені В. В. Вітлінський, О. В. Пернаківський, Я. С. Наконечний, Г. І. Великоіваненко зазначають, що “ризик можна трактувати як міру можливого несприятливого відхилення від сподіваного (чи бажаного) результату того чи іншого управлінського рішення, яке може призвести до втрати банком частини прибутків, до збитків, шкоди іміджу банку, а в екстремальних випадках становить загрозу його існуванню” [6, 19].

“Ризик потенційно дуже шкідливий і небезпечний”, — вважають В. Н. Кочетков і Н. А. Шипова. “У банківництві ризик — це загроза втрат при настанні певних подій” [7, 5].

При дослідженні ризикованості інвестиційного кредитування А. А. Пересада і Т. В. Майорова дійшли висновку, що “ризик визначається як відхилення сподіваних результатів від середньої або сподіваної величини. Його також можна розглядати як шанс мати збитки або одержати дохід від інвестування у певний проект” [9, 201]. Тобто на протигагу попереднім трактуванням ризику як негативного явища вони вбачають у ньому не лише потенційну можливість збитків, а й певних вигод. Більш ґрунтовно цю думку А. А. Пересада викладає в монографії “Управління інвестицій-

ним процесом”: “У реальності завжди існують обставини, що виходять з-під контролю, тому що вони носять зовнішній характер. Ці обставини впливають на результати діяльності і визначаються як ризик. Однак потрібно розуміти, що ризик — це не тільки втрати, а й додатковий прибуток, тобто разом із ризиком зазнати втрат існує альтернатива одержання додаткових доходів (прибутків)” [9, 250].

Досліджуючи сутність банківського ризику, автори навчального посібника “Банківський менеджмент” дійшли висновку, що ризик як елемент господарського рішення — це ситуативна характеристика діяльності будь-якого суб’єкта ринкових відносин, у тому числі банку, що відображає невизначеність її результату і можливість несприятливих (або сприятливих) наслідків у випадку неуспіху (або успіху) [10, 289].

Дати ґрунтовне і всебічне поняття банківського ризику намагаються і практики. Так, наприклад, на III форумі Європейського ризик-менеджменту менеджер Pricewaterhousecoopers Є. І. Логовинський зазначив: “Ризик — це будь-які фактори, що заважають банківській установі виконати поставлені завдання. Він включає: вірогідність відсутності позитивних тенденцій (ризик невикористаних можливостей); можливість невідповідності фактичних результатів запланованим (ризик як невпевненість); загроза того, що може статися щось недобре (ризик як загроза/небезпека)” [11].

Начальник Служби управління ризиками Ощадбанку А. А. Мінін вважає, що “банківський ризик — це потенційна загроза недоотримання доходу або зменшення ринкової вартості капіталу банку внаслідок несприятливого впливу зовнішніх або внутрішніх факторів. Такі збитки можуть бути прямими (втрата доходів або капіталу) або опосередкованими (обмеження на здатність банку досягати своїх цілей)” [11].

На думку академіка АЕНУ В. В. Галасюка, розглядаючи поняття ризику, необхідно виходити із принципів суб’єктивності та абсолютності економічних оцінок. Відповідно до принципу суб’єктивності події первинно не є ні позитивними, ні негативними. Саме суб’єкт економічних відносин дає їм оцінки. При цьому оцінки однієї і тієї ж події, зроблені різними суб’єктами, внаслідок розбіжностей їхніх інтересів і цілей не завжди збігаються. Принцип абсолютності означає: суб’єкт економічних відносин оцінює подію або як негативну, або як позитивну. Саме суб’єктивний поділ усіх подій суб’єктом економічних відно-

син відповідно до своїх суб’єктивних інтересів та цілей і є основою суб’єктивності оцінок ризиків [12, 180–181].

Немає також однозначного загальноприйнятого визначення банківського ризику і в наукових дослідженнях зарубіжних авторів. Так, В.Т. Севрук оцінює ризик як ситуативну характеристику діяльності, що відображає непевність її виходу і можливі несприятливі наслідки у випадку невдачі: “Ризик виражається вірогідністю отримання таких небажаних результатів, як втрата прибутку і виникнення збитків унаслідок неплатежів за виданими кредитами, зменшення ресурсної бази та ін.” [13, 3–4].

Найважливіше завдання банківського менеджменту, на думку В. В. Кисельова, автора численних статей з проблем управління комерційним банком, полягає в тому, щоб у рамках конкретної фінансово-господарської системи знайти оптимальне співвідношення між прибутком, ризиком, ліквідністю і платоспроможністю [14, 101].

Професор В. М. Усоскін асоціює ризик із непевністю, що пов’язана з подіями, які важко або неможливо передбачати. Для банку основні види ризику пов’язані зі структурою його портфеля, тобто з набором фінансових активів, в які вкладені ресурси банку. Автор вказує на необхідність “підтримки оптимального співвідношення між прибутковістю і ризиком, що складає одну з головних і найскладніших проблем управління банком” [15, 26–28].

Джозеф Ф. Сінкі, мол. докладніше розкриває поняття ризику у фінансах і характеризує його як “непевність, пов’язану з будь-якою подією або його наслідком [16, 428]. Вірогідність настання будь-яких подій характеризується розподілом вірогідностей. Оскільки рішення менеджерів повинні враховувати передбачувані зміни, джерелом ризику виявляються тільки непередбачені зміни. Хоча очікувані зміни не піддаються безпосередньому спостереженню, можна спробувати їх вимірювати на підставі статистичних досліджень за такою формулою:

$$\text{Дійсна зміна} = \text{Очікувана зміна} + \text{Непередбачена зміна}$$

Простіше, але по суті так само, характеризує ризик російська дослідниця Р. С. Панова. Визначаючи прибутковість у ринковій моделі економіки як найважливіший стимул діяльності банку, вона зазначає, що “комерційний банк при здійсненні певної угоди ніколи не може бути до кінця впевненим в її результаті, або, іншими словами,

несе ризик фінансового результату угоди” [17, 116–118].

Ю. С. Масленченков і Ю. Н. Тронін припускають, що ситуація ризику пов’язана з можливістю вибору із двох альтернативних варіантів поведінки: ризикованого і надійного, тобто такого, який гарантує збереження досягнутого [18, 2; 19, 11]. Таким чином, автори визначають ризик як дію суб’єкта, яка, з одного боку, може викликати певні втрати, а з іншого — збереження досягнутого, але неотримання доходу.

Н. Г. Антонов і М. А. Пессель, розглядаючи поняття ризику, нерозривно пов’язують його з поняттям “шанс”: “Банк — комерційне підприємство, діяльність якого супроводжується постійними ризиками і шансами. *Ризик* — це можливі втрати, що виникають у процесі діяльності банку, *шанс* — можливість отримання прибутку. І ризику, і шанси багато в чому визначаються різноманітними відхиленнями від прогнозованих подій. Відхилення в позитивний бік — здійснені шанси, а в негативний — вияв ризику. Банк намагається реалізувати можливі шанси, перебуваючи постійно на межі ризику. Сама природа кредитної діяльності, яка допускає отримання прибутку в результаті змін кон’юнктури ринку, динаміки процентних ставок, валютних курсів і т. п., пов’язана з ризиком” [20, 145].

Ю. І. Мхитарян, Л. А. Сафонова, І. В. Тверська у праці “Організація управління банківською діяльністю” характеризують ризик як “загрозу втрати банком частини своїх ресурсів, недоотримання прибутків або створення додаткових витрат” [21, 39].

М. Ю. Печалова зазначає, що специфіка економічного аспекту ризику пов’язана з тим, що ризик, незважаючи на очікуваний фінансовий вигравш, отожднюється з можливим збитком, викликаним реалізацією обраного управлінського рішення, і/або несприятливим впливом оточуючого середовища, включаючи зміну ринкових умов, форс-мажорні обставини та ін. Таке трактування ризику достатньо виправдане, оскільки, виконуючи функції фінансових посередників, банки покривають лівову частку своїх потреб у грошових ресурсах за рахунок залучених коштів. А для цього треба володіти високим ступенем надійності і суспільною довірою, адже довіряють тим, хто має стабільний прибуток і мінімальні втрати [22, 70].

Аналіз наведених вище підходів до визначення банківського ризику виявив ряд недоліків, властивих цим трактуванням.

По-перше, певні труднощі у практичній та науковій діяльності викликає використання для характеристики ризиків індивідуальних ознак. Наприклад, визначаючи ризик як вірогідність, автори не враховують, що вірогідність — це лише одна з ознак ризику. Тим більше вірогідність можна оцінити не для всіх видів ризиків. Неправильно також трактувати ризик як невизначеність. Невизначеність — це риса ризику, що зумовлює його зміст.

По-друге, некоректно визначати ризик як діяльність або дію, тому що об’єктивно існують не пов’язані з банківською діяльністю види ризику — такі як, наприклад, ризик стихійного лиха, ризик псування обладнання та ін.

По-третє, не можна розглядати ризик лише як загрозу збитку чи втрати можливості, оскільки це не дає змоги повністю розкрити сутність банківського ризику, оскільки не враховує інші важливі його аспекти.

По-четверте, неправомірно розглядати “шанс” і “ризик” як парні поняття, тому що вірогідність одержання прибутку, або “шанс”, є одним із можливих результатів від проведення ризикованих операцій, не будучи при цьому парним поняттям ризику.

Як бачимо, існуючі неоднозначності у тлумаченні банківського ризику вимагають проведення ґрунтовного і всебічного дослідження економічної сутності цього поняття. Передусім розгляд сутності ризику потребує встановлення співвідношень між такими поняттями, як *ризик*, *невизначеність*, *упевненість*, *вірогідність*, *міра ризику*, *масштабність можливого результату*, *схильність до ризику*, *ризик-експозиція*, *прибутковість*, *збиток*.

Ризик — це насамперед можливий розкид результатів, можливе їх коливання навколо очікуваного значення. Ризик є практично в будь-якій діяльності комерційного банку. Якщо є ризик, то не можна точно передбачити результати, а це зумовлює ситуацію *невпевненості* (невизначеності) стосовно того, які саме результати будуть отримані. Говоримо про впевненість тоді, коли не маємо сумнівів щодо наслідків тієї чи іншої події. Тобто, вживаючи терміни “впевненість” і “невпевненість”, говоримо про суб’єктивне сприйняття ймовірності настання певної події.

Дослідження поняття банківського ризику підводить нас до необхідності враховувати *активність банку в умовах невизначеності*. Активність банку як суб’єкта ризику доцільніше виражати через категорію “поведінка”. Найбільш

часто уживана для визначення ризику комерційного банку категорія “діяльність” є менш вдалою. Діяльність являє собою об’єктивно задану доцільну форму активності суб’єкта. В рамках однієї і тієї ж діяльності банки можуть діяти по-різному. В одних і тих самих умовах банки можуть обирати різні лінії поведінки, а значить, по-різному ризикувати. Діяльність може іманентно або ситуативно включати в себе елементи невизначеності, проблемності, небезпеки. Але ризик виявляється лише в поведінці суб’єкта, що реагує на конкретну ситуацію. Слід зазначити, що відмова від дій також є ризиком [24].

Необхідно розрізняти поняття “прийняття рішень в умовах невизначеності” та “ризиковані рішення” в сенсі раціональності. І в першому, і в другому випадку можлива однакова помилка, можливий як успіх, так і невдача. До того ж повну невизначеність через обмеженість процесу пізнання об’єктивно встановити неможливо. І найголовніше — необхідно оцінювати ситуацію і робити вибір навіть в умовах повної невизначеності, спираючись на свій досвід, чуття та інтуїцію, а значить, все-таки ризикувати. При цьому підходи до вибору вектора поведінки можуть бути абсолютно різними. Можемо класифікувати їх, наприклад, відповідно до веберівських ідеальних типів соціальної дії:

- *цілеспрямовані* (максимізація прибутку, запобігання збиткам та ін.);
- *цінніснораціональні* (орієнтація на загальнобанківську політику відповідно до стратегії розвитку установи, дотримання положень кредитної політики банку та ін.);
- *традиційні* (орієнтація на загальні норми ведення банківського бізнесу відповідно до законодавства і практики, що склалася);
- *афективні* (орієнтація на досягнення ситуативних потреб).

Крім того, одна і та сама ситуація різними банками може інтерпретуватися по-різному і, як наслідок, передбачати різні рішення. Тому кожен банк може розглядати ситуацію під специфічним кутом зору, в результаті чого ця ситуація для одних може виглядати дуже ризикованою, а для інших — ні.

Таким чином, ситуація ризику не є окремим випадком ситуації невизначеності. Невизначеність є констатуючою ознакою ризику, тобто середовищем його виникнення, тому зростання невизначеності може спричинити ще більший ризик. Суб’єктивно повна невизначеність означає абсолютний ризик, тобто покладання на волю

випадку. А величину ризику можна розглядати в системі трьох координат: ризик збільшується із зменшенням вірогідності досягнення цілі і з одночасним збільшенням невизначеності (кількості альтернатив) і ціни помилки [25].

Вплив невизначеності і неповноти інформації призводить до ситуації, коли будь-яке управлінське рішення веде не до одного певного результату, а до деякого вірогідного розподілу можливих результатів.

Вірогідність події — це математична ознака ризику, що означає можливість розрахувати частоту настання події при наявності достатньої кількості статистичних даних (спостережень).

Величина ризику — один із головних визначальних факторів при прийнятті рішення, вона може справляти вирішальний вплив на вибір альтернативи.

Міра ризику — це ступінь невизначеності фінансових результатів, ступінь вірогідності втрат.

У банківництві при ухваленні рішень намагаються використовувати об’єктивну оцінку вірогідності настання очікуваного результату. При цьому застосовують математичний інструментарій теорії ймовірності — стандартне відхилення, дисперсія, математичне очікування, коефіцієнт імовірності. Що менше значення стандартного відхилення від коефіцієнта варіації за основними параметрами діяльності, то менше ризик.

Але використання статистичних даних для оцінювання вірогідності реалізації альтернатив не завжди можливе, оскільки здебільшого отримати їх або неможливо, або вони недоступні. Робота із статистичними даними передбачає професійну підготовку і може виконуватися достатньо вузьким колом спеціалістів. Крім того, немає абсолютно надійних методик обчислення ризиків, що не дає змоги достовірно прогнозувати майбутні події. До того ж досить часто виникають ситуації, коли бракує часу на те, щоб математично оцінити вірогідність розвитку подій в тому чи іншому сценарії. Тому найчастіше випадків визначається суб’єктивна вірогідність, хоча об’єктивна і суб’єктивна вірогідність — явища абсолютно відмінні. З одного боку, необхідно враховувати ірраціональність людської природи, з іншого — неможливість суб’єкта оцінити всі фактори, які можуть вплинути на результат дій. Звідси випливає, що суб’єктивна вірогідність, яка є результатом переважно якісної оцінки ситуації, майже завжди відрізняється від об’єктивної.

Ризик як *розподіл вірогідностей* несприятливих ситуацій — це виокремлена множина від-

хилень, яка не може бути однозначно визначена через її залежність від оцінки очікуваних значень. Зазвичай ці очікувані значення і фактичні відхилення від нього оцінюються в економічних показниках, які характеризують збиток для банку. Тому, у вузькому розумінні, ризик ототожнюють з вірогідністю розподілу збитків банку.

На практиці найбільша увага приділяється не тільки вірогідності настання події, а вартісній оцінці нараження на ризик (*exposure*), яка виражається у грошовому вимірі: середня величина збитків з певного виду операцій за обраний період, стандартне відхилення прибутків/збитків, максимальний розмір втрат за певний період часу із заданою вірогідністю та ін. [26, 15]. Як бачимо, на відміну від невизначеності, ризику можна надати грошовий вираз. Це дає змогу автору виокремити ще одну ознаку ризику — *масштабність можливого результату* (прибутку/збитку), тобто *чутливість* банку, окремих його портфелів до наслідків цих подій.

Однією з характерних ознак банківського ризику також є *суперечність*, яка виявляється у двох аспектах [29, 28]:

- ризик сприяє вирішенню банківських проблем новими, нетрадиційними способами, сприяє переборенню консерватизму; веде до суб'єктивності і втрат, якщо в умовах невизначеності обирається альтернатива без урахування випадкових факторів на діяльність банку;
- зіткнення реально існуючого впливу ризику дій з його суб'єктивною оцінкою.

Можливість наразитися на ризик (*ризик-експозиція*) виникає тоді, коли дії банку зумовлюють появу доходів чи збитків, які неможливо точно передбачити.

Невипадково банки іноді називають “покупцями і продавцями ризику”, оскільки існує певний зв'язок між прийнятим на себе ризиком і передбачуваною *прибутковістю* діяльності банку: більш високому ризику властива вища прибутковість. Цікаво відзначити ще одну загальну закономірність: що вищий прибуток, то менша вірогідність його одержати, на відміну від практично безризикового одержання якогось мінімально гарантованого прибутку. Знаходження оптимального поєднання прибутку і ризику — складне завдання, при вирішенні якого необхідно враховувати дію множини кількісних і якісних факторів. Оптимальною комбінацією прибутковості і ризику є та, в якій досягається мінімум для співвідношення “ризик — прибутковість” або, що еквівалентно,

максимум для співвідношення “прибутковість — ризик”.

Збиток — погіршення або втрата властивостей об'єкта. В банківській практиці збиток виражається у вигляді втрати або зниженні прибутку. Збиток може бути виражений в натуральному або вартісному вигляді (економічний) [28].

Згідно з Методичними рекомендаціями НБУ, збитки можуть бути очікуваними і неочікуваними [31]. *Очікувані збитки* — це збитки, про які керівництво знає або повинно знати з достатньою впевненістю, що вони можливі (наприклад, очікуваний відсоток дефолтів за операціями з кредитними картками). Звичайно, такі збитки в тій чи іншій формі передбачають створення резервів. *Неочікувані збитки* — це збитки, пов'язані з непередбачуваними подіями (наприклад, системною кризою, міжнародною фінансовою кризою). “Буфером” для поглинання неочікуваних збитків слугує капітал банку.

Ризик — категорія об'єктивна, оскільки в самій реальності присутні ті самі елементи, які вносять невизначеність в наші дії, але зміст ризикованої поведінки суб'єктивний, тому прийнято розрізняти поняття “ризик” і “ставлення до ризику”. Останнє пов'язане з термінами “усвідомлення ризику”, “схильність до ризику”, “сприйняття ризику”, “оцінка ризику”, “готовність до ризику”, “прийняття ризику”.

Більшість суб'єктів, у тому числі банки, прагнуть уникнути ризику, але вони можуть погодитися взяти на себе ризик програшу, якщо буде запропоновано певну компенсацію. Величина компенсації, що перевищує очікуване значення результату, називається *премією за ризик*. Величина, яка зрівнює цінність очікуваного виграшу і гарантованої суми відступних, називається *безризиковим еквівалентом* [30].

У “Великому тлумачному словнику сучасної української мови” ототожнюється “вірогідність” із “достовірністю” [33, 147], водночас “можливість” трактується як здійсненність, допустимість; наявність умов і обставин; внутрішні сили, ресурси, здатності [33, 536]. Тобто термін “можливість” включає в себе ширшу палітру значень і передбачає певну активність суб'єкта. Саме це робить його більш прийнятним для визначення банківського ризику з позиції управління банком.

Отже, банківський ризик — *це можливість прийняття раціонального /нераціонального управлінського рішення, в рамках якого можна дати вірогідну кількісну і/або якісну оцінку дії факторів невизначеності, внаслідок чого банк може отрима-*

ти один з трьох економічних результатів: негативний (збиток), нульовий або позитивний (прибуток).

Природно, що проблема ризику є однією з основних у фінансово-господарській діяльності кожного комерційного банку. Ризик є перманентною складовою їх роботи, яку неможливо уникнути. Всі види ризику взаємопов'язані між собою і діють системно на будь-яку фінансово-кредитну установу. Тому актуальним є аналіз складу ризиків, які здійснюють вплив на стабільне і успішне функціонування комерційного банку.

Аналізуючи підходи до класифікації банківських ризиків, необхідно відзначити їх велику різноманітність. До найважливіших елементів, покладених в основу класифікації, належать: тип банку, сфери впливу або фактори виникнення банківського ризику, склад клієнтів банку, розподіл ризику в часі, характер урахування ризику, методи розрахунку, рівень ризику, можливість і засоби управління ризиками.

Основним документом, який використовується останнім часом для побудови системи банківських ризиків, є Консультативний лист Базельського комітету з банківського регулювання. Запропонований перелік містить дев'ять самостійних видів ризиків: кредитний, операційний, правовий, ризик країни, трансфертний, ринковий, процентний, ризик ліквідності і ризик репутації. Але ці найменування є номінальними, вони не вказують на специфічні властивості утворення ризиків і ступінь узагальнення потенційних небезпек, які вони в собі містять.

Проведені дослідження дають можливість констатувати, що в більшості джерел уся сукупність банківських ризиків класифікується за сферою їх виникнення, але фактор виникнення і складові цих груп банківських ризиків різняться.

Отже, проблема визначення причин виникнення кредитного ризику, а також раціонального регулювання ризиком кредитних вкладень є однією з найголовніших у процесі банківської діяльності, забезпечення його безпеки та фінансової стійкості.



Література

1. Бачкаї Т., Месега Д., Мико Д. и др. Хозяйственный риск и методы его измерения. — М.: Экономика, 1979. — 183 с.
2. Риск-анализ инвестиционного проекта: Учеб. для вузов / Под ред. М. В. Грачевой. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. — 142 с.
3. Черняк В. З. Банки и банкиры. — М.: Финансы и статистика, 1999. — 208 с.
4. Избранные произведения: В 30 т. / К. Маркс, Ф. Энгельс. — М.: Политиздат, 1980. — Т. 25. — 457 с.
5. Примостка Л. О. Фінансовий менеджмент банку: Навч. посіб. — К.: Вид-во КНЕУ, 1999. — 280 с.
6. Вітлінський В. В., Наконечний С. І., Шаралов О. Д. Економічний ризик та методи його вимірювання: Підручник. — К.: Вид-во КНЕУ, 2000. — 354 с.
7. Кочетков В. Н., Шипова Н. А. Экономический риск и методы его измерения. — К.: Изд-во Европейского ун-та, 2002. — 278 с.
8. Пересада А. А., Майорова Т. В. Інвестиційне кредитування: Навч. посіб. — К.: Вид-во КНЕУ. — 2002. — 271 с.
9. Пересада А. А. Управління інвестиційним процесом. — К.: Лібра, 2002. — 472 с.
10. Банківський менеджмент: Навч. посіб. / О. А. Кириченко, І. В. Гіленко, С. Л. Роголь та ін.; За ред. О. А. Кириченка. — 3-тє вид., переробл. і допов. — К.: Знання-Прес, 2002. — 438 с.
11. Матеріали III Форуму Європейського ризик-менеджменту. — К., 2002. — 461 с.
12. Галасюк В. В. Проблемы теории принятия экономических решений. — Днепропетровск: Новая идеология, 2002. — 304 с.
13. Севрук В. Т. Банковские риски. — М.: Дело, 1995. — 72 с.
14. Киселев В. В. Управление банковским капиталом: теория и практика. — М.: Экономика, 1997. — 256 с.
15. Усоскин В. М. Современный коммерческий банк. Управление и операции. — М.: ИПЦ Вазар-Ферро, 1994. — 354 с.
16. Синки Дж. Ф., мл. Управление финансами в коммерческих банках. — М.: Catallaxy, 1994. — 570 с.
17. Панова Р. С. Анализ финансового состояния коммерческого банка. — М.: Финансы и статистика, 1996. — 398 с.
18. Масленченков Ю. С. Финансовый менеджмент в коммерческом банке. Технологический уклад кредитования. — М.: Перспектива, 1996. — 191 с.
19. Тронин Ю. Можно ли управлять рисками // Банки Казахстана. — 2000. — № 9. — С. 11.
20. Антонов Н. Г., Пессель М. А. Денежное обращение, кредит и банки. — М.: Финстатинформ, 1995. — 451 с.
21. Мхитарян Ю. И., Сафонова Л. А., Тверская И. В. Организация управления банковской деятельностью. — Новосибирск: Сибирская гос. акад. телекоммуникаций и информатики, 1994. — 246 с.
22. Печалова М. Ю. Организация риск-менеджмента в коммерческом банке // Менеджмент в России и за рубежом. — 2002. — № 1. — С. 70.
23. Risk management & insurance / Eds Arthur C. Williams, Jr., Peter C. Young, Michael L. Smith. — McGraw-Hill, Inc., 1995. — 680 p.
24. Зайцева Н. В. Оперативный анализ риска потери ликвидности в коммерческом банке // Деньги и кредит. — 2000. — № 2. — С. 40–48.

25. Зубков В. И. Риск как предмет социологического анализа // Социол. исслед. — 1999. — № 4. — С. 3–9.
26. Энциклопедия финансового риск-менеджмента / Под ред. А. А. Лобанова, А. В. Чугунова. — 2-е изд. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. — 878 с.
27. Порох А. Банковские технологии в области управления рисками // Банковские технологии. — 2002. — №3 (77). — С. 8–9.
28. Грушко В. І., Любунь О. С. Фінансовий менеджмент у банку: Навч. посіб. — К.: Слово, 2004. — 296 с.
29. Кабушкин С. Н. Управление банковским кредитным риском: Учеб. пособие. — 2-е изд. — М.: Новое знание, 2005. — 336 с.
30. Виханский О. С., Наумов А. И. Менеджмент: Учебник. — 3-е изд. — М.: Гардарики, 2001. — 305 с.
31. Методичні рекомендації щодо організації та функціонування систем ризик-менеджменту в банках України: Постанова НБУ від 2 серпня 2003 р. № 361.
32. Хохлов Н. В. Управление риском. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 1999. — 239 с.
33. Великий тлумачний словник сучасної української мови / Уклад. і голов. ред. В. Т. Бусел. — К.; Ірпінь: ВТФ “Перун”, 2002. — 1440 с.

Проблема ризику є однією з основних у фінансово-господарській діяльності комерційного банку. У класифікації банківських ризиків і побудові оптимальної стратегії їх регулювання важливу роль, поряд з іншими факторами, відіграє визначення причин виникнення ризиків.

Проблема риска является одной из основных в финансово-хозяйственной деятельности коммерческого банка. В классификации банковских рисков и построении оптимальной стратегии их регулирования важную роль, наряду с прочими факторами, играет определение причин возникновения рисков.

The problem of risk is one of the basic in financial and economic activity of commercial bank. In classification of the bank risks and construction of optimum strategy of their regulation the important role, alongside with other factors, plays definition of the reasons of occurrence of risks.

Надійшла 25 вересня 2008 р.

ФОРМУВАННЯ ЗАГАЛЬНОЄВРОПЕЙСЬКОГО РИНКУ ПРАЦІ У ПРОЦЕСІ ЄВРОПЕЙСЬКОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ

Наукові праці МАУП, 2008, вип. 3(19), с. 111–117

Розглянуто інтеграційні процеси загальноєвропейської економіки, зв'язок національних економік із загальноєвропейським ринком. Описано ринкові механізми процесу європейської інтеграції.

В умовах інтенсивного розвитку технологій, зростання населення планети збільшується взаємозалежність національних економік, що стають більш відкритими. Рушійною силою процесу інтернаціоналізації світової економіки є конкуренція, яка змушує виробників боротися як за дешеві та якісні фактори та умови виробництва, так і за ринки збуту виготовленої продукції (послуг). Це призводить до пом'якшення та усунення суперечностей в національних економіках, дає змогу раціональніше використовувати зовнішні й внутрішні можливості для ефективного господарювання та економічного розвитку. Внаслідок поглиблення міжнародного поділу праці формуються різноманітні господарські зв'язки (виробничі, фінансові, зовнішньоторгові), які виводять відтворювальний процес за межі національної економіки і в результаті переплетення їх з іншими факторами виробництва дають можливість підвищити їх економічну ефективність.

Еволюція міжнародного поділу праці на основі досягнень науково-технічного прогресу невідворотно приводить до розвитку виробничих сил, що зумовлює зростання обсягів виробництва в національних економіках та загострює суперечності між можливостями виробництва та вузькістю внутрішніх ринків, відгороджених один від одного державними кордонами, митними та іншими бар'єрами. Держави завжди намагалися розширити рамки своїх внутрішніх ринків за рахунок розвитку зовнішньої торгівлі, а також за рахунок загарбування територій інших країн, створення імперій. Але кожен наступний етап

розвитку ще більше посилював суперечності між ємністю внутрішнього ринку та можливостями виробництва на якісно новому рівні. Темпи розвитку сучасних виробничих сил потребували переходу від національних форм економічного регулювання до його наднаціональних, міжнародних форм. Це завдання країни намагаються вирішити шляхом інтеграції — нової форми міжнародних економічних відносин, що передбачає спільну діяльність низки країн з метою об'єднання економік цих країн в єдиний господарський механізм, створення для господарських суб'єктів більш-менш однакових умов функціонування в рамках всього об'єднання та його відгородження від іншої частини світової економіки зовнішніми бар'єрами [5].

При визначенні основних категорій щодо характеристики інтеграційних процесів традиційно існують різні підходи. Різноманітність поглядів і трактувань інтеграційного процесу, його категорій, елементів, взаємозв'язків у спеціальній літературі поєднують в низку напрямів (наукових шкіл): ринкову, ринково-інституціональну (неоліберальну), структурну, диригентську (неокейнсіанську), функціональну.

Узагальнюючи різні наукові школи щодо інтеграції, відзначимо, що під інтеграцією можна розуміти “таке положення речей, коли між різними національними господарствами можливі такі ж вільні та вигідні торговельні відносини, як і ті, що існують всередині національного господарства” [6, 223], так і цілеспрямований процес узгодження тих чи інших сфер економічної та соціаль-

ної політики між урядами країн, що беруть участь у процесі інтеграції. Структурна школа економічної інтеграції (Г. Мюрдаль, А. Нарбаль, П. Стри-тен, Ф. Перру, Ч. Кіндлебергер, П. Майлз) теж звертає увагу на вирівнювання цін на фактори виробництва, а також завдяки створенню полюсів росту — потужних підприємств ТНК, галузей, що переміщуються в недорозвинені регіони до дешевої робочої сили чи сировини, створенню в регіоні привабливого інвестиційного клімату, стимулюванню інших підприємств і галузей (Ф. Перру) [1, 36].

Необхідно також зазначити, що інтеграційний процес, який починається на мікрорівні, не може набути ознак регіональної економічної інтеграції, якщо не стимулюється на макрорівні. Національні уряди прагнуть захиститися від загроз глобалізації світової економіки, яка посилює нееквівалентний обмін ресурсами на світовому ринку. Інтернаціоналізація за умов лібералізації руху товарів і факторів виробництва передусім розширює ринок, збільшує його ємність, а отже, стимулює економічну активність в країні, викликає існування різноманітних форм міжнародного економічного співробітництва, дає можливість ефективніше використовувати досягнення НТП, попереджувати технологічну відсталість, стимулює економічне зростання і вирішення соціальних проблем. Регіональна економічна інтеграція — це своєрідна спроба “замкнути” незворотні процеси глобалізації світової економіки в рамках групи держав, що мають тісні зовнішньоекономічні та політичні зв'язки.

Інтеграційні процеси відбуваються з неоднаковою глибиною й інтенсивністю в різних регіональних угрупованнях. Це залежить від загального рівня розвитку країн і рівня поглиблення територіального поділу праці між ними. За ступенем інтегрованості виокремлюються такі форми регіональної економічної інтеграції: зони преференційованої торгівлі, зони вільної торгівлі, митний союз, спільний ринок, економічний союз, політичний союз.

Європейський Союз є єдиним інтеграційним угрупованням, що пройшло всі відомі економічній науці етапи економічної інтеграції. Можна стверджувати, що етапи інтеграції визначалися практикою найбільш успішної у світі європейської інтеграції.

Стійкість цього інтеграційного об'єднання зумовлена закладеними при його формуванні принципами будівництва об'єднаної Європи, сформульованими Р. Шуманом і групою вчених-

функціоналістів на чолі з Ж. Монне, які інтеграційні процеси на європейському континенті залишили відкритими для всіх держав, що прагнуть такого об'єднання, функціонально пов'язали їх з галузевою інтеграцією та запровадили принцип верховенства права інтеграційного об'єднання над національним законодавством, вівпорядкували об'єднання економічних інтересів цілям підвищення рівня життя, збільшення зайнятості, розширення економічної свободи для громадян Співтовариства.

Розпочавшись з галузевої інтеграції, Європейське Співтовариство пройшло всі відомі етапи інтеграції від зон преференційованої торгівлі до економічного союзу.

В економічній сфері Римський договір щодо заснування Європейського Співтовариства передбачав [4, 26]:

- скасування між країнами-членами мита та кількісних обмежень у торгівлі;
- усунення між країнами-членами перешкод для вільного руху осіб, послуг і капіталів (ст. 3);
- абсолютну заборону дискримінації з міркувань національної приналежності (ст. 7);
- нагляд за діяльністю державних монополій (ст. 90);
- спільне регулювання державного субсидування (ст. 92–94);
- гармонізацію виробничих стандартів (ст. 100–102);
- гармонізацію структури, ставок і баз оподаткування непрямих податків (ст. 99).

У середині 60-х років минулого століття були вжиті певні заходи щодо впровадження вільного руху робочої сили, прийняті та введені в дію нормативні акти, що передбачали вирівнювання трудових і соціальних прав громадян країн — членів Співтовариства.

Введення у дію в 1979 г. Європейської валютної системи, основними елементами якої стали механізм підтримки національних обмінних курсів іноземних валют країн-учасниць ЄЕС і спільна валютна одиниця ЄЕС — екію, мало б забезпечити більшу мобільність робочої сили в межах ЄЕС, стабільність розвитку європейської економіки, здійснення узгодженої валютно-фінансової політики. У 1985 р. приймається програма практичних дій щодо усунення всіх технічних, податкових, правових та адміністративних перешкод вільному руху не тільки товарів, а й послуг, осіб і капіталів, з чіткими термінами їх виконання, яка отримала назву “Біла книга”.

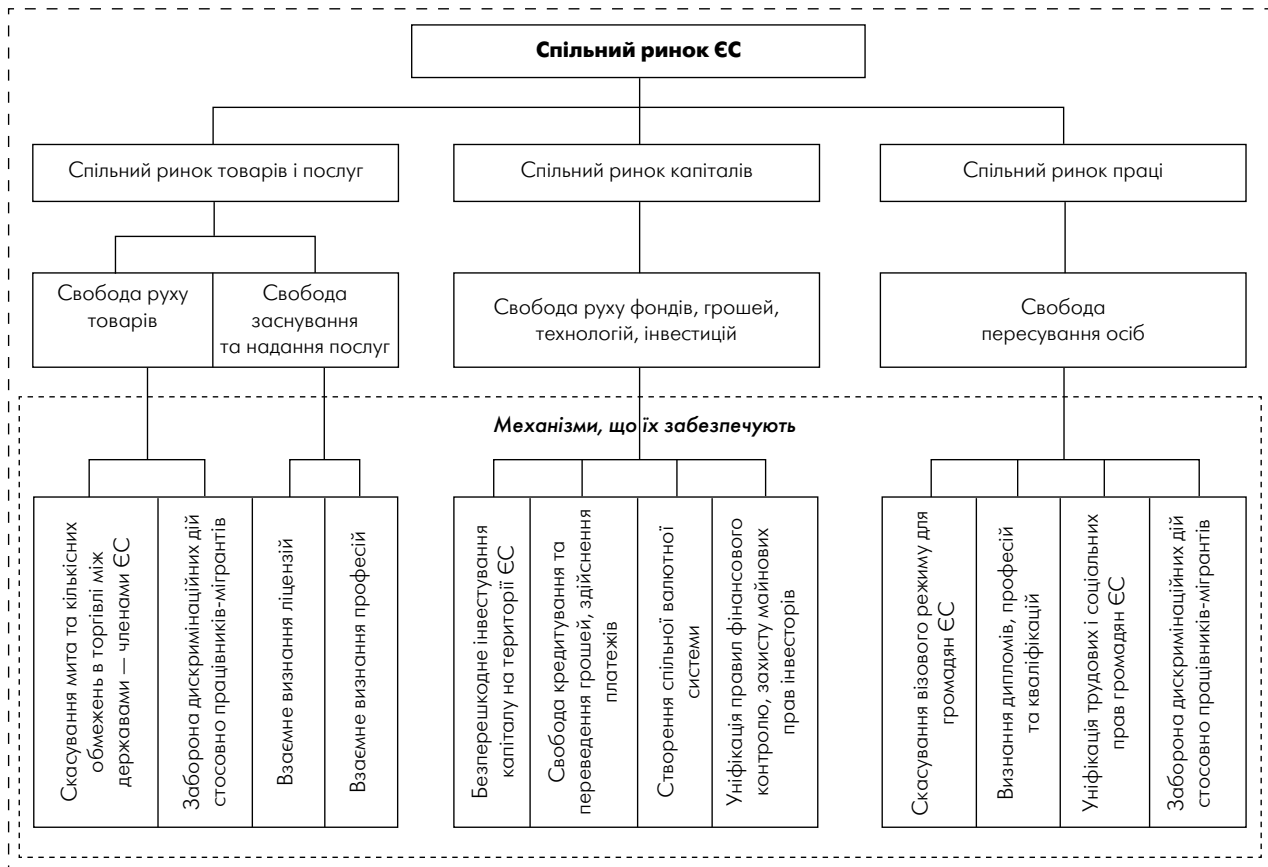


Схема спільного ринку Євросоюзу

З 1989 р. почався етап створення економічного, валютного та політичного союзу. Положення щодо створення економічного та валютного союзу відобразились у Маастрихтському договорі (1992 р.) про створення Європейського Союзу. Договір передбачає впровадження європейського громадянства, перехід до спільної економічної та валютної політики, для чого створюється Європейська система центральних банків, здійснення спільної зовнішньої політики та системи безпеки.

Основні зусилля щодо створення спільної соціальної політики в цей час знайшли своє відображення в Амстердамському договорі (1997 р.), який визначив Європейську стратегію зайнятості, полегшив пересування робочої сили, активізував соціальний захист.

З 2001 р. розпочинається сучасний етап, який характеризується переходом ЄС на якісно новий рівень інтеграції, зумовлений повною реалізацією валютного союзу, введенням євро в готівковий та безготівковий обіг, істотним поліпшенням пересування капіталів і робочої сили. Змінюється й поняття “ядра ЄС” — країн — засновників ЄС,

їх кількість збільшується від 6 до 15 на тлі політики розширення, характерної для цього етапу. З 2004 р. до Євросоюзу приєднуються 10 нових членів, у тому числі країни з перехідною економікою: Польща, Латвія, Литва, Естонія, Чехія. Розширюючись у східному напрямі, ЄС нарощує свій ресурсний потенціал: його територія збільшується на 34 %, населення — на 29 %, ВВП — на 4 %. Таким чином, ЄС стає найбільшим у світі ринком з майже 500 млн споживачів, потужним суб’єктом світового ринку, впливовою структурою в міжнародних організаціях: СОТ, МВФ, ОЕСР, НАТО [1, 53].

Економічним підґрунтям Євросоюзу є система спільного ринку. З позиції класичної економічної теорії в ринковій економіці існування ринків товарів і послуг, капіталів (фондового ринку, кредитного та валютного ринку, ринку землі), праці разом із забезпеченням прав власності та економічної свободи власників факторів виробництва є необхідною умовою організації виробництва ринкового типу. Основою спільного ринку інтеграційного об’єднання (рисунки) є забезпечення свободи руху факторів і результатів виробниц-

тва — товарів і послуг, капіталу і робочої сили, що додає економіці необхідного імпульсу. В системі спільного ринку свобода пересування осіб є основоутворюючим фактором формування спільного ринку праці як сфери відтворення робочої сили.

Світові інтеграційні процеси достатньо сильно впливають на національні ринки праці. З одного боку, вони значно поліпшують рух робочої сили в середині інтеграційного угруповання, а з іншого — неминуче приводять до уніфікації регулюючих заходів на ринку праці та політики зайнятості.

Необхідно також відзначити, що інтеграційні об'єднання, як правило, є потужними покупцями робочої сили з країн, що не є членами угруповання, а тому справляють значний вплив на їх національні ринки праці.

Країни, що інтегруються, отримують імпульс розвитку економіки завдяки руху необхідної робочої сили. За умови збереження значних розбіжностей у трудовому законодавстві, системі соціального захисту, рівнів заробітної плати постає проблема нееквівалентного обміну робочою силою між країнами. Проте на практиці виходить по-іншому: 1) країни — члени інтеграційного об'єднання намагаються уніфікувати національні законодавства в цій галузі; 2) вільна торгівля товарами і послугами сприяє встановленню на території інтеграційного об'єднання приблизно однакового рівня споживчих цін у країнах-членах, що, у свою чергу, сприяє вирівнюванню рівня життя і трудових доходів населення; 3) ще більший вплив на вирівнювання рівнів заробітної плати справляє вільний рух капіталів, що забезпечує вирівнювання норм прибутковості за видами економічної діяльності різних країн-членів. Так, досвід вступу до ЄС Іспанії та Португалії переконливо довів, що значного переливу робочої сили не відбулося [7].

Більш суттєвий вплив інтеграційні процеси справляють на національні ринки праці країн, що не є членами інтеграційних об'єднань. Існування інтеграційних угруповань, які завдяки отриманню значних вигод від інтернаціоналізації виробництва зазвичай мають вищі темпи економічного розвитку, спричиняє виникнення потужних імміграційних потоків з країн, що є їх сусідами і мають невисокі показники економічного розвитку. Необхідно також відзначити, що робоча сила, яка перетинає кордон інтеграційного угруповання, має більше можливостей для працевлаштування на його потужному ринку праці.

Формування потужного спільноєвропейського ринку праці в центрі Європи спричиняє виник-

нення відносин між країнами європейського континенту щодо використання їх робочої сили в ЄС. Механізм виникнення цих відносин полягає в наступному. В середині інтеграційного об'єднання внаслідок ускладнення господарських зв'язків, прискорення темпів НТП та економічного розвитку посилюється потреба у висококваліфікованих працівниках, яка задовольняється переважно за рахунок ринків праці країн — членів об'єднання та інтернаціональних ринків праці, що виникають між країнами — членами ЄС, тобто за рахунок спільного ринку праці Євросоюзу. Внаслідок вивільнення працівниками робочих місць з меншою заробітною платою у країнах-членах зростає попит на низько — та середньокваліфіковану робочу силу. Цей попит задовольняється за рахунок країн, що не є членами інтеграційного об'єднання, у тому числі України, в яких через слабкий економічний розвиток зростає пропозиція робочої сили на більш високооплачувані робочі місця за кордоном, зокрема в ЄС.

Відносини між ЄС і країнами європейського континенту детермінуються залежно від стану економічних і політичних відносин окремих країн європейського континенту з Європейським Союзом, що впливають на процеси використання робочої сили.

Таким чином, можна констатувати, що на європейському континенті створився загальноєвропейський ринок праці.

Загальноєвропейський ринок праці — це система відносин між Європейським Союзом та іншими країнами континенту з приводу узгодження попиту і пропозиції робочої сили, умов її використання на європейському континенті.

Ядром загальноєвропейського ринку праці є спільний ринок праці Європейського Союзу, в якому забезпечена повна лібералізація руху робочої сили, заборонена дискримінація по відношенню до працівників країн — членів ЄС, створюються умови для уніфікації систем соціального захисту працівників, визнання дипломів і кваліфікацій працівників.

Формування спільноєвропейського ринку праці як ядра загальноєвропейського ринку праці необхідно розглядати як процес створення умов для забезпечення свободи пересування осіб і такий, що передбачає:

- скасування візового режиму перетину кордонів країн — членів інтеграційного угруповання;
- визнання дипломів і кваліфікацій працівників на території держав — членів союзу;

- уніфікація трудових і соціальних прав громадян ЄС;
- заборона дискримінаційних дій стосовно трудящих-мігрантів.

Свобода пересування осіб гарантується Римським договором 1957 р. про утворення Євросоюзу. Проте повна лібералізація трудової міграції спричиняє проблему “соціального демпінгу”: робоча сила як фактор виробництва, маючи можливість безперешкодного пересування в межах Європейського Співтовариства, спрямовується передусім у ті країни, де рівень життя та соціального захисту вищий — у Велику Британію, Німеччину, Швецію, Данію, Норвегію, Фінляндію та ін.

Тому Римський договір разом з проголошенням свободи пересування людей поставив за мету ЄЕС гармонізацію умов життя та праці, поліпшення можливостей зайнятості, підвищення рівня життя людей. Для цього був створений Спільний соціальний фонд, який виконував завдання стимулювання зайнятості на основі надання допомоги відсталім і депресивним регіонам, а також найбільш незахищеним на ринку праці категоріям людей. Ним також були розроблені заходи спільної міграційної політики, координації стратегії в галузі зайнятості, особливо щодо підготовки кваліфікованої робочої сили, здатної легко навчатися та адаптуватися. Основи соціального захисту трудящих, а також непрацевдатних громадян були закладені в Європейській Соціальній Хартії 1961 р. Вже у 1968 р. були прийняті Регламенти Ради “Про свободу пересування працівників у Співтоваристві”, “Про скасування обмежень на пересування й проживання працівників та їх сімей з держав-членів”, спрямовані на регламентацію окремих питань щодо пересування, освіти, медичного обслуговування працівників та надання їм інших послуг.

Значно спростила пересування людей підписана у 1985р. Шенгенська угода, що спочатку не була ініціативою керівних органів ЄС, але згодом була прийнята за основу регулювання міграцій населення країн — учасниць ЄС.

Особливу роль у розвитку принципу свободи пересування людей і створення спільного ринку праці зіграв Амстердамський договір 1997р., який гарантував трудящим-мігрантам та особам, що перебувають на їх утриманні:

- підсумовування всіх періодів роботи, які враховуються національним законодавством для отримання та збереження права на допомогу по безробіттю;

- виплату допомоги особам, які проживають на території держав-членів.

Основна мета регулювання спільноєвропейського ринку праці проголошена на Лісабонському саміті 2000 р. і полягає у забезпеченні більшої кількості кращих робочих місць, більшої соціальної згуртованості та окреслена стратегічною метою — досягти до 2010 р. 70 % рівня зайнятості населення, у тому числі серед жінок — 60 % [5, 46].

Виконавчими органами, що забезпечують виконання поставленої у Лісабоні мети, є Європейський соціально-економічний комітет та Комітет із зайнятості, соціальних питань та рівних можливостей.

Європейський соціально-економічний комітет (European Economic and Social Committee) є дорадчим органом Євросоюзу, створеним у 1958 р. згідно з угодою про заснування Європейського Співтовариства. Комітет складається з 317 членів, яких призначає Рада ЄС на 4 роки за рекомендацією національних урядів. Члени Комітету належать до таких категорій “організованого громадянського суспільства”, як роботодавці, профспілкові діячі, представники різних професійних об’єднань, об’єднань захисників довкілля, споживачів та ін. Комітет представляє їхню позицію та обстоює їхні інтереси в діалозі з Комісією, Радою, Європейським парламентом. Завдання Комітету полягає у наданні порад, консультацій цим органам, які, у свою чергу, зобов’язані консультиватися з Комітетом із соціальних та економічних питань [2].

Комітет із зайнятості, соціальних питань та рівних можливостей (Directorate-General for Employment, Social Affairs and Equal Opportunities), створений у 1996 р., є виконавчим комітетом Європейської Комісії. Основними його завданнями є моніторинг ринку праці країн ЄС, висвітлення політики регулювання зайнятості у країнах — членах ЄС, сприяння їх координації та розроблення напрямів і заходів на загальноєвропейському рівні та на рівні окремих країн-членів щодо досягнення стратегічної мети зайнятості. До складу Комітету входять по два представники від кожної держави-члена і два представники від Європейської Комісії [3, 47].

З метою реалізації спільноєвропейської політики зайнятості також розробляються спеціальні програми:

- “Еурес” (EURES — European Employment Services) — програма сприяння працевлаштування на всій території Європейського Союзу;

- “Ерго” (ERGO) — програма створення робочих місць для осіб, охоплених довготривалим безробіттям;
- “Сила” (FORCE) — програма сприяння професійній освіті і підвищенню кваліфікації працівників;
- “Сократ” (Socrates) — освітня програма, яка має за мету поліпшення якості освіти шляхом впровадження освітніх стандартів, підвищення мобільності студентів та викладачів і складається з окремих напрямів діяльності: “Коменський” (Comenius) — шкільна освіта, “Еразм” (Erazmuz) — вища освіта, “Грюнтіг” (Ggundtvig) — навчання дорослих та інші можливості, “Лінгва” (Lingva) — вивчення європейських мов, “Мінерва” (Minerva) — інформаційні та комунікаційні технології в освіті та ін.

Для успішного виконання програм у галузі зайнятості та функціонування ринку праці створюються спеціалізовані агенції, що мають власний юридичний статус:

- Європейська фундація з поліпшення умов життя та праці (European Foundation for the Improvement of Living and Working Conditions, EUROFOUND) — м. Дублін, Ірландія;
- Європейський центр розвитку професійної освіти (European Centre for the Development of Vocational Training, CEDEFOP) — м. Салоніки, Греція;
- Європейська агенція з безпеки й охорони здоров'я на роботі (European Agency for Safety and Health at Work, EU-OSHA) — м. Більбао, Іспанія;
- Європейська освітня фундація (European Training Foundation (ITF) — м. Турин, Італія [3, 19]

Фінансування програм з регулювання зайнятості на спільному європейському ринку праці здійснюється Європейським соціальним фондом (European Social Found — ESF), заснованим у 1958 р. згідно з Римським договором про ЄС. Він є головним фінансовим інструментом Євросоюзу в галузі зайнятості. Цей фонд підтримує програми і заходи, спрямовані на скорочення безробіття та розвиток людських ресурсів — перепідготовку кадрів, професійно-технічну освіту молоді та ін.

Інформаційно-аналітичне і статистичне забезпечення розробки програм зайнятості та регу-

лювання ринку праці здійснюється Євростатом (Eurostat) — універсальним органом статистики Європейського Союзу.

При реалізації європейської стратегії зайнятості застосовується так званий відкритий метод координації, коли замість примусових постанов використовуються добровільна співпраця і “м'які постанови”. Єврокомісія та Рада міністрів щороку аналізують за допомогою Євростату політику зайнятості держав-членів і разом з Комітетом із зайнятості, соціальних питань та рівних можливостей оприлюднюють “Спільний звіт”, який містить ретельний аналіз ситуації ринку праці на загальноєвропейському та національних рівнях, виконання програм і заходів із зайнятості окремими країнами, здійснення державами національних програм зайнятості. Далі Єврокомісія на основі консультацій з Європейським соціально-економічним комітетом пропонує, а Рада ЄС затверджує “Головні напрями щодо зайнятості”, на підставі яких країни ЄС розробляють національні “Плани дій щодо зайнятості”. Допомогає Раді в цій роботі Комітет із зайнятості, соціальних питань та рівних можливостей, який здійснює моніторинг політики держав-членів у сфері зайнятості та регулювання ринків праці, сприяє її координації. Важливе значення у становленні системи регулювання спільноєвропейського ринку праці мала Амстердамська угода 1999 р., яка проголосила зростання зайнятості одним з ключових завдань ЄС, зобов'язала країни-учасниці працювати над узгодженою стратегією зайнятості, а також запровадила принцип “головного потоку”, згідно з яким при розробленні всіх інших політик ЄС обов'язково приймається до уваги їх вплив на зайнятість [3, 46].

Таким чином, регулювання спільноєвропейського ринку праці не носить жорсткого характеру: кожна країна проводить власні програми зайнятості, а на рівні Європейського Союзу здійснюється їх координація, вироблення загальноєвропейської стратегії зайнятості та допомога окремим країнам, що недостатньо просуваються на шляху виконання стратегії. Також на загальноєвропейському рівні чітко визначені мінімальні трудові права і гарантії найманим працівникам. Кожна країна відповідно до своїх власних потреб та економічних можливостей може встановлювати більш розширені трудові права та соціальні гарантії працівників.



Література

1. Брич В. Я. Продуктивна зайнятість населення як основа підвищення його життєвого рівня в трансформаційній економіці // Економіка: проблеми теорії та практики (Зб. наук. пр. ДНУ). — 2004. — С. 933–940.
2. Василик А. Система чинників формування та розвитку інтелектуального капіталу в Україні // Україна: аспекти праці. — 2006. — № 6. — С. 39–43.
3. Посібник представництва Єврокомісії в Україні “Європейська інтеграція: крок за кроком”. — <http://www.delukr.ses.eu.int>
4. Право Европейского Союза: Учеб. для вузов / Под ред. С. Ю. Кашкина. — М.: Юристъ, 2004. — 925 с.
5. Феномен по соседству // Дзеркало тижня. — 2005. — № 67. — С. 14.
6. Repke W. International Order and Economic Integration. — Dordrecht, 1959.
7. Zlotnik Hania. International Migration Trends since 1980 // International: on and the Millennium Development Goals. — Selected Papers of the UNFPA-Group Meeting. Marrakech, Morocco, 11–12 May 2005. — UNFPA, 2005.

Істотна особливість загальноєвропейського ринку полягає в тому, що, незважаючи на інтенсивність процесів європейської інтеграції, його регулювання не має твердого характеру. Це дає змогу враховувати економічні інтереси інтегрованих у нього країн.

Существенная особенность общеевропейского рынка состоит в том, что, несмотря на интенсивность процессов европейской интеграции, его регулирование не носит жесткий характер. Это позволяет учитывать экономические интересы интегрированных в него стран.

Regulation of the all-European market, despite of intensity of processes of the European integration, has flexible character. That allows to take into account economic interests of the countries integrated into it.

Надійшла 15 вересня 2008 р.

АДМІНІСТРАТИВНЕ УПРАВЛІННЯ В СИСТЕМІ ЗАГАЛЬНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Наукові праці МАУП, 2008, вип. 3(19), с. 118–123

Розглядаються особливості управління підприємством і основні підходи до нього, специфіка підприємства як об'єкта управління і роль адміністративного управління в його роботі.

У сучасній економічній науці склалася система поглядів на сутність підприємства, яка дає змогу розглянути його з різних боків. Підприємство може розглядатися як результат реалізації якоїсь підприємницької ідеї, як діючий бізнес за певними напрямками. Позиції, з яких висвітлюється сутність підприємства, не є протилежними. Вони доповнюють одна одну і дають можливість отримати найбільш повне уявлення про підприємство. Підприємство як реалізована підприємницька ідея має різне трактування.

У західних країнах сучасне підприємництво характеризується передусім як особливий, новаторський стиль господарювання, основою якого є постійний пошук нових можливостей, орієнтація на інновації, вміння залучати та використовувати для вирішення поставленого завдання ресурси з найрізноманітніших джерел [1; 3]. Такий підхід до сутності підприємства має дуже важливе значення для розвитку підприємництва в нашій країні.

Вважається, що практично в усіх визначеннях підприємця та підприємництва взагалі йдеться про таку поведінку, що включає, по-перше, елемент ініціативи, по-друге, організацію чи реорганізацію соціально-економічних механізмів для того, щоб зуміти з вигодою використовувати наявні ресурси й конкретну ситуацію, по-третє, взяття на себе відповідальності за можливу невдачу, тобто готовність ризикувати. Як видно, у цьому визначенні поєднуються економічний, особистісний та управлінський підходи до сутності підприємства.

Підприємство є ключовим суб'єктом економічного комплексу держави. Воно є складною соціально-економічною системою, в якій пере-

тинаються економічні, соціальні інтереси та психологічні особливості працівників і власників. Підприємство є суб'єктом господарських відносин, що несе повну відповідальність за своїми зобов'язаннями. Підприємство розглядається як особливий вид організації, призначений для виробництва будь-яких благ у суспільстві та нарощування його національного доходу. Особливість у цьому випадку зумовлена насамперед орієнтацією підприємства саме на економічні результати, що, власне, й відрізняє його від інших видів організації.

На думку американського вченого Р. Ронстадта, підприємництво — це динамічний процес нарощування багатства, яке створюється тими, хто найчастіше за всіх ризикує своїми коштами, майном, кар'єрою, хто не шкодує часу на створення власної справи, хто пропонує покупцям новий товар чи послугу [13]. Цей товар чи послуга не обов'язково має бути чимось зовсім новим. Головне, щоб підприємець зумів надати їм нової якості, збільшити їх цінність, витративши на це необхідні сили та кошти. У свою чергу, відомі американські вчені Р. Хізрич і М. Пітерс дають, на їхню думку, найбільш ємне визначення підприємництва, що охоплює всі типи підприємницької поведінки: "Підприємництво — це процес створення чогось нового, що має цінність; процес, який поглинає час і сили, що припускає прийняття на себе фінансової, моральної та соціальної відповідальності; процес, який приносить грошовий дохід і особисте задоволення досягнутим" [24, 20].

Напрямок і вид підприємницької діяльності визначають характер підприємства та його галузеву приналежність. З іншого боку, підприємство — це

діючий бізнес. Підприємництво, зважаючи на його особливості, є стартовою фазою створення підприємства чи істотних зрушень в його розвитку. Реалізована підприємницька ідея перетворюється в діючий бізнес, тобто в той вид діяльності, яким займається підприємство постійно з орієнтацією на одержання доходу. На думку Є. Вершигори, під бізнесом розуміють діяльність, пов'язану зі здійсненням на ринку операцій обміну товарів і послуг між економічними суб'єктами. Порівняно з підприємництвом бізнес — поняття більш широке, тому що до нього належить здійснення будь-яких одиничних разових комерційних справ у будь-якій сфері діяльності, спрямованих на одержання прибутку [7].

Розглянувши розуміння сутності бізнесу передбачає, що підприємство має бути постійно орієнтованим на організацію бізнес-процесів, доведення їх до досконалості з метою забезпечення максимальної ефективності діяльності з позицій власника. Реалізований бізнес визначає систему поточних цілей і завдань управління підприємством.

Розгляд підприємства з різних позицій дає змогу визначити специфіку управління підприємством і більш повно показати його відмітність від інших видів організацій.

Будь-яке підприємство діє в певній організаційно-правовій формі, яка передусім визначає ставлення власників підприємства до нього і, форму залучення капіталу. Існують три базових підходи до визначення організаційно-правової форми підприємства:

- підприємство створюється на базі приватного капіталу і має одного власника;
- підприємство створюється на базі об'єднання капіталів наперед визначеного кола осіб, на основі угоди між ними;
- підприємство поєднує невизначене коло інвесторів.

Залежно від кількості власників підприємства по-різному вирішуються ключові питання управління цим підприємством, як, наприклад, кадрова політика, стратегія розвитку, фінансова стратегія та ін.

У національній економіці будь-якої країни існує велика розмаїтість організаційно-правових форм діяльності підприємства. Ця розмаїтість включає підприємства різної форми власності, різного розміру — від малих до концернів, що займаються різними видами економічної діяльності [17]. Особливу роль в управлінні підприємством відіграє власник. Роль власника трансформується

в роль особи, що керує об'єднанням основних елементів, з яких складається підприємство, в єдиний комплекс. Тому виникають питання і проблеми управління підприємством, що зумовлені як реалізацією делегованих функцій власника, так і реалізацією робіт, які пов'язані з координацією використання ресурсів, необхідних для одержання готового продукту та прибутку від господарської діяльності підприємства [4].

Підприємство як суб'єкт господарських відносин передусім характеризується правами й обов'язками, що виникають у ньому при здійсненні своєї діяльності та взаємодії з партнерами [5]. Підприємство залежно від точності планування своєї діяльності, реалізації поставлених цілей, загального рівня організаційної культури має різні рівні конкурентоспроможності. При низькому рівні реалізації зазначених питань ризик втрат істотно зростає, репутація підприємства погіршується, що неминуче позначається на його економічних результатах. Рівень управління підприємством багато в чому визначає його дієздатність і стійкість.

Зазначені особливості визначають специфіку підприємства як об'єкта управління та наявність множини підходів до управління ним і парадигми управління, що постійно змінюється. Особливості підприємства як певного виду організації формують вимоги до управління ним [2].

Перш ніж розглядати вимоги до управління підприємством, визначити підходи до управління, необхідно з'ясувати сутність поняття "управління підприємством" та його взаємозв'язок із поняттям "менеджмент".

Термін "управління" має своє семантичне тлумачення і різноманітні сфери застосування. У загальному розумінні управління визначається передусім як елемент, функція організованих систем (біологічних, соціальних, технічних), яка забезпечує збереження їх певної структури, підтримку режиму діяльності, реалізацію їх програм і цілей [18].

Управління в технічних системах — це управління виробничо-технічними процесами, механізмами, системами машин. Управління процесами, що протікають у живій природі та пов'язані з життєдіяльністю організмів, належить до управління біологічними системами. Їх вивченням займаються переважно природознавчі науки.

Управління в соціальних системах, або соціальне управління, — це управління людьми, вплив на будь-яку соціально-економічну систему, що має за мету її впорядкування, збереження якісної спе-

цифіки, вдосконалення та розвиток, і зумовлено суспільним характером праці, а також необхідністю спілкування людей у процесі праці [6]. Воно охоплює вплив на діяльність людей, об'єднаних у групи, колективи за різними інтересами. Це найскладніша сфера управління. Виникнення управління як особливого виду суспільної діяльності пов'язано насамперед з появою й розвитком поділу праці [12]. Таким чином, управління в соціальних системах можна розглядати в широкому значенні як управління в будь-якій організації людей незалежно від цілей їхньої діяльності.

Звернемося для з'ясування терміна “управління” до словників, у яких дається таке його трактування, що вже стало сталим та загальноприйнятим.

В одному з радянських підручників з наукових основ управління виробництвом управління визначалося як цілеспрямований вплив на колективи людей для організації та координації їхніх дій у процесі виробництва [20]. Відповідно до одного із сучасних економічних словників управління розуміється як свідомий цілеспрямований вплив з боку суб'єктів, органів на людей та економічні об'єкти, що здійснюється з метою спрямування їхніх дій та одержання бажаних результатів [19].

В іншому словнику управління розглядається як елемент, складова виробничих, підприємницьких та інших відносин, що мають завдання координувати, погоджувати діяльність людей і трудових колективів щодо організації виробництва матеріальних благ, їх розвитку, реалізації, продажу, споживання. Це визначення трактує управління винятково з виробничих позицій [18].

Науковці по-різному розкривають це поняття. Розглядаючи сутність управління, різні автори так само по-різному підходять до трактування цього терміна. Так, наприклад, Є. Вершигора дотримується загального розуміння і вважає, що управління — це функція біологічних, соціальних, технічних, організаційних систем, що забезпечує збереження їх структури, підтримує певний режим діяльності [7].

Управління підприємством певним чином пов'язано з поняттям менеджменту. Їх взаємозв'язок існує, хоча розмежування цих понять і розглядається в сучасній науці, але його не можна вважати остаточною. З цього питання існують різні точки зору.

Так, М. Мескон, автор класичних наукових праць з менеджменту, трактує його як процес [16]. Таке трактування є більш вузьким, ніж поняття управління, у тому числі управління підприємс-

твом. На думку М. Мескона, управляти — означає передбачати, організовувати, розпоряджатися, узгоджувати, контролювати [14]. Зважаючи на підхід, який пропонує М. Мескон, менеджмент — це процес планування, організації, мотивації та контролю працівників організації, які забезпечують досягнення її цілей [16].

Менеджмент відповідно до сучасного економічного словника визначається як: 1) сукупність принципів, форм, методів, прийомів і засобів управління виробництвом і виробничим персоналом з використанням досягнень науки управління. Основна мета менеджменту — досягнення високої ефективності виробництва, кращого використання ресурсного потенціалу підприємства, фірми, компанії; 2) керівництво підприємства, фірми, орган, що керує [19]. Таке трактування менеджменту є дещо ближчим до поняття управління підприємством, хоча й зберігаються істотні відмінності.

Менеджмент визначають як інтеграційний процес, за допомогою якого професійно підготовлені спеціалісти формують організації та управляють ними, ставлять цілі і розробляють засоби їх досягнення [14]. Процес менеджменту передбачає виконання низки функцій — планування, організації, координації, мотивації, контролю праці працівників для досягнення поставлених цілей [15]. Тому менеджмент — це ще й вміння досягати поставлених цілей, використовуючи працю, інтелект, мотиви, поведінку людей, які працюють в організації. Отже, можна розглядати менеджмент як процес впливу на діяльність окремого працівника, їх груп, організації в цілому з метою досягнення найкращих результатів [21; 22].

Науковці відомої московської школи з управління вважають, що менеджмент слід розглядати як спосіб управління, керівництва, спрямування або контролю, як мистецтво управління та керівництва, як людей, які контролюють і спрямовують роботу організацій, тобто управлінський персонал. Подібні точки зору висловлюють І. Ладико, О. Большаков і В. Михайлов, Й. Завадський, О. Кузьмін та інші сучасні російські й вітчизняні науковці.

І. Ладико висловлює думку, яку можна вважати загальноприйнятною: поняття управління є більш широким, оскільки застосовується до різних систем. Отже, управління в такій соціально-економічній системі, якою є підприємство, і менеджмент можна певною мірою ототожнювати. Ця точка зору не є новою. Раніше її було висловлено відомими представниками московської шко-

ли управління А. Поршневим, З. Рум'янцевою та М. Саломатіним [23]. Вони вважають, що менеджмент та управління підприємством розглядаються практично з єдиних позицій і такий збіг не є випадковим, оскільки їх основу складають об'єктивні процеси розвитку підприємства як складної соціально-економічної системи.

Ми поділяємо таку точку зору, а тому поняття “менеджмент” і “управління” використовуємо як тотожні.

Управління підприємством є неоднозначним і складним поняттям. Управління підприємством може розглядатися як цілеспрямована діяльність, що дає можливість виконувати конкретні функції. Управління підприємством має базуватися на чіткому розумінні сутності цього процесу та чинниках, які визначають його структуру. Управління підприємством має низку особливостей, що визначаються орієнтацією будь-якого підприємства на одержання доходу за рахунок задоволення якихось суспільних потреб [8].

Розвиток практики і теорії сучасного менеджменту визначив появу багатьох наукових шкіл, теорій, напрямів. Але всі вони по-різному намагаються виконати комплекс вимог, що впливає із соціально-економічної сутності підприємства. Парадигма управління постійно змінюється виходячи зі зміни розуміння сутності, характеристик і моделей підприємства як об'єкта управління. Якщо в першій половині ХХ ст., коли почала формуватися наука управління, підприємство розглядалося як складний технічний комплекс, що працює в умовах вільної конкуренції без обмеження доступу до ринку, то наприкінці ХХ — на початку ХХІ ст. підприємства істотно змінилися — перетворилися у складні наукомісткі технологічні комплекси, що працюють в умовах обмеженої конкуренції. У зв'язку з цим парадигма управління зазнала істотних змін.

Нова парадигма потребувала перегляду всіх принципів управління, тому що старі перестають “працювати” в умовах сучасних підприємств. У 90-ті роки ХХ ст. головну увагу в принципах стали надавати людському або соціальному аспекту управління.

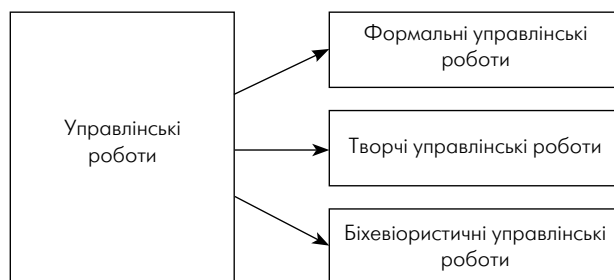
З урахуванням цього аспекту вважається, що менеджмент спрямований на людину, на те, щоб люди були здатними до спільних дій, щоб зробити їхні зусилля більш ефективними. Менеджмент, що розглядається з цієї позиції, є невіддільним від культури та базується на чесності й довірі до людей. Він формує комунікації між людьми та визначає індивідуальний внесок кожного праців-

ника в загальний результат підприємства. Етика в бізнесі оголошується золотим правилом менеджменту [10].

Нова система поглядів на управління відома в літературі як “тиха управлінська революція”, і це не випадково. Адже її основні положення можуть застосовуватися без негайного руйнування сформованих структур, систем і методів менеджменту, а наче доповнюють їх, поступово пристосовуючи до нових умов. Тобто в сучасному управлінні не відмовляються повністю від окремих положень традиційної парадигми.

Основою управлінських робіт формального характеру є побудова жорсткої поведінкової моделі роботи виконавців. Уперше про ці роботи згадує М. Вебер у побудові бюрократичної моделі управління [6].

Надалі управлінські роботи формального характеру використовуються у стандартизації управління, при розробленні бізнес-процесів (рисунок).



Види управлінських робіт, що виконуються в управлінні підприємством

Творча складова при управлінні підприємством пов'язана з виконанням робіт, які найчастіше зустрічаються при вирішенні підприємницьких завдань, пов'язаних зі стратегічним управлінням, забезпеченням конкурентоспроможності підприємства та ін., що значною мірою залежать від особистості керівника, його підготовки і стилю управління [9].

Управлінські роботи біхевіористичного характеру пов'язані із соціальною сутністю управління підприємством, з необхідністю впливу на персонал, підтримки життєздатності підприємства.

Кожен вид управлінських робіт виконується на кожній фазі управління підприємством, але їх співвідношення на кожній фазі управління є різним.

Адміністративне управління на підприємствах передбачає виконання багатьох управлінських робіт, переважно формального характеру. Тому

потребує окремого вивчення визначення місця адміністративного управління в системі управління підприємством.

Поняття адміністративного управління має розглядатися в контексті взаємозалежності з іншими категоріями і складовими управління підприємством. Адміністративне управління не є тотожним керівництву. Керівництво в сучасній літературі з управління розглядається як сукупність органів, елементів, інструментів, людей, які виконують керівну роботу в організації. Вони ставлять завдання, визначають цілі розвитку організації, її можливості, розпоряджаються її ресурсами [11]. Поняття керівництва, яке теж не досить вивчено, іноді плутають з поняттям адміністративного управління.

Доведеною слід вважати думку щодо їх позиціонування: “керівництво” є поняттям більш вузьким, ніж поняття “управління”, отже, з позиції дослідження, яке тут проводиться, ніж поняття “менеджмент”, але ширшим, ніж поняття “адміністративне управління”, тому що керівник будь-якого рівня тільки якусь частину свого робочого часу витрачає на суто адміністративну роботу.

Адміністративне управління підприємством необхідно розглядати як частину функцій і завдань, які виконуються та вирішуються керівником будь-якого рівня, що пов’язані з організацією діяльності підпорядкованого персоналу й процесів, спрямованих на досягнення поставлених цілей.

Таким чином, адміністративне управління — це комплекс конкретних дій, які мають тактичний, поточний характер, виконуються в режимі реального часу, що впливають передусім на працівників, дають можливість забезпечити достатню організацію будь-якого процесу та досягнення визначених цілей.

Значення адміністративного управління в управлінні підприємством потребує більш детального вивчення його сутності та змісту, інструментів реалізації методів і прийомів виконання робіт з адміністративного управління.



Література

1. Ансофф І. Новая корпоративная стратегия: Монография. — СПб.: ПИТЕР КОМ, 1999. — 416 с.

2. Антикризисное управление: Учебник / Под ред. Э. М. Короткова. — М.: ИНФРА-М, 2001. — 432 с.

3. Базильський А. В. Досвід і проблеми ефективного забезпечення управління підприємством // Зб. праць вчених Інституту світової економіки і міжнародних відносин НАНУ. — Вип. 31. — К.: ІСЕМВ, 2002. — С. 153–157.

4. Беляцкий Н. П. Менеджмент: основы лидерства: Учеб. пособие. — Минск: Новое знание, 2002. — 250 с.

5. Бойко М. Д., Співак В. М., Хазін М. А. Цивільні правові документи. — К.: Наук. думка, 1997. — 154 с.

6. Большаков А. С., Михайлов В. И. Современный менеджмент: теория и практика. — СПб.: Питер, 2002. — 416 с.

7. Вершигора Е. Е. Менеджмент: Учеб. пособие. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: ИНФРА-М, 2005. — 283 с.

8. Губерная Г. К. Рынок: новые условия управления. — Донецк: ИЭП НАНУ, 1995. — 102 с.

9. Дизель М., Мак-Кинли У. Поведение человека в организации. — М.: Фонд “За экономическую грамотность”, 1993. — 270 с.

10. Друкер П. Эффективное управление. Экономические задачи и оптимальные решения: Пер. с англ. — М.: Астрель, 2004. — 284 с.

11. Кезин А. В. Менеджмент: методологическая культура: Учеб. пособие. — М.: Гардарики, 2001. — 269 с.

12. Кеннеди Л. У. Качественный менеджмент в бесприбыльной сфере: Пер. с англ. — СПб.: Просвещение, 1994. — 378 с.

13. Кредісов А. І., Панченко Є. Г., Кредісов В. А. Менеджмент для керівників. — К.: Знання, КОО, 1999. — 556 с.

14. Кузнецов Ю. В. Проблемы теории и практики менеджмента. — СПб.: СПб. ун-т, 1990. — 206 с.

15. Кучин Б. Л., Якушева Е. В. Управление развитием экономических систем. — М.: Экономика, 1990. — 157 с.

16. Мескон М. Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента: Пер. с англ. — М.: Дело, 1997. — 702 с.

17. Мингазов Х. Современные организационно-хозяйственные структуры в промышленности (зарубежный и первый отечественный опыт). — М.: Изд-во РЭЖ, 1993. — 324 с.

18. Словарь-справочник менеджера / Под ред. М. Г. Лапусты. — М.: ИНФРА-М, 1996. — 412 с.

19. Современный экономический словарь / Сост. Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева. — М.: ИНФРА-М, 1996. — 496 с.

20. Супрун П. И., Марахова А. Ф. Справочник административного работника. — К.: Выща шк., 1985. — 230 с.

21. Третяк В. И. Менеджеру о менеджменте. — К.: Україна, 1995. — 103 с.

22. Уотерман Т. В поисках эффективного управления. — М.: Прогресс, 1986. — 383 с.

23. Управление организацией: Учебник / Под ред. А. Г. Поршнева, З. П. Румянцевой, Н. А. Саломатина. — М.: ИНФРА-М, 1998. — 669 с.

24. Хизрич Р., Питерс М. Предпринимательство или как завести собственное дело и добиться успеха. — Вип. 1: Предприниматель и предпринимательство. — М.: Прогресс-Универс, 1991. — 160 с.

Адміністративне управління в системі управління підприємством є комплексом конкретних дій, пов'язаних з організацією діяльності підлеглого персоналу і процесів, спрямованих на досягнення поставлених цілей.

Административное управление в системе управления предприятием представляет собой комплекс конкретных действий, связанных с организацией деятельности подчиненного персонала и процессов, направленных на достижение поставленных целей.

Administration managerial control in a control system of the enterprise is a complex of the concrete actions connected to the organization of activity of the subordinated personnel and the organization of processes, directed on achievement of the the objects in view.

Надійшла 18 вересня 2008 р.

**ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ РОЗПОДІЛУ
І ПЕРЕКЛАДАННЯ ПОДАТКІВ**

Наукові праці МАУП, 2008, вип. 3(19), с. 124–131

Зроблено огляд найістотніших теорій перекладання податків і основних досягнень фінансової науки, пов'язаних з проблемою розподілу податкового навантаження.

У пропонованій статті не ставиться завдання розглянути всі теорії перекладання, але стисла їх характеристика підтверджує актуальність проблеми й показує, що необхідність її теоретичного й практичного вирішення виникла ще з початку XVIII ст. Торкнемося лише тих теорій, які по-малу наближали теорію перекладання до рівня, що дав можливість використовувати її рекомендації в практиці оподаткування, у створенні раціональної податкової системи, що забезпечує визначену збалансованість інтересів різних шарів суспільства.

Політична економія, у межах якої тривалий час розвивалася фінансова наука, вперше поставила проблему перекладання як проблему необхідності дослідження податків з погляду їх здатності бути перекладеними. Застосовуючи наявний у неї тоді інструментарій — апріорний метод, наука намагалася з абсолютною точністю визначити ступінь перекладності того або іншого податку й з тією ж категоричністю визначити конкретних носіїв податку. Внаслідок цього теорії перекладання, розроблені на такій методологічній основі, пізніше були названі “абсолютними”. Основними представниками цієї школи були відомі вчені — Д. Рікардо, А. Сміт, Д. Мілль.

Д. Рікардо створив теорію земельної (диференціальної) ренти, з якої ним логічно були виведені умови перекладання земельного податку. Він вважав, що якби податок стягувався з чистої ренти, то він був би неперекладним, але оскільки він стягувався з усіх земель, включаючи гірші, то він зумовлював підвищення ціни і, отже, перекладався на споживача. Але, будучи послідовним до теорії диференціальної земельної ренти, заробітної

плати й прибутку, він вважав, що податки в кінцевому рахунку змушений платити підприємець, оскільки робітник, який одержує мінімальну заробітну плату, неминуче перекладе податки на споживання на підприємця [1; 3, 115]. Аналогічних позицій у питанні про перекладання податків дотримувалися Д. Мілль та А. Сміт.

Наступні теорії, що були результатом реакції проти економічного абсолютизму, мали критичний характер. Так, Ж. Сей стверджував, що відомий податок не припадає незмінно на той або інший клас населення. Залежно від своїх властивостей або стану ринку податки припадають на тих, хто не може від них звільнитися. Водночас він вважав, що кількість способів звільнитися від податку вкрай чисельна, що немає нічого більш невизначеного й мінливого, ніж перекладання податків [5, 120].

Іншим опонентом класичної теорії перекладання, особливо теорії Д. Рікардо, був С. Сісмонді. Він критикував теорії абсолютної рівності заробітної плати й прибутку, повної можливості переходу капіталу й праці з однієї галузі виробництва в іншу, що було наріжним каменем системи перекладання Д. Рікардо. С. Сісмонді доводив, що в результаті перекладання податків найбільше страждають неможливі класи [3, 147].

На зміну “абсолютним” теоріям перекладання прийшла позитивна теорія рівномірного розподілу податків, що була розроблена на початку XIX ст. французьким дослідником Н. Канаром. Відповідно до позитивної теорії всі податки завдяки перекладанню розподіляються між платниками податків відповідно до їх платоспроможності. Хоча рівновага податкового навантаження

настає не відразу. Тому Н. Канар зробив висновок, що будь-який старий податок гарний, тому що шляхом перекладання він робиться рівномірним. На противагу йому кожен новий податок поганий, тому що перш ніж буде досягнута відома зрівняльність, новий податок буде являти собою більш-менш значну вагу [3, 146].

Е. Селігман назвав теорію Н. Канара та його послідовників оптимістичною. Оцінюючи її науковість, він вважав, що теорія побудована на поверхневій теорії попиту і пропозиції [5, 121].

Теорія, що одержала назву теорії дифузії (розпилення податків), відбивала відповідний початку XIX ст. рівень розвитку економічної й фінансової науки. Але поява цієї теорії просунула теорію перекладання вперед порівняно з класичною школою. Теорія дифузії поклала початок обґрунтуванню рівномірного розподілу податкового навантаження.

Вагомий внесок у розвиток теорії перекладання зробив К. Рау (1864 р.), який вивів із практики такі закони:

- 1) перекладання можливе лише при зміні ціни;
- 2) перекладання від покупця до продавця завжди важке, тому що зміна попиту непомітно розподіляється по всій сукупності товарів;
- 3) перекладання від продавця до покупця зумовлене справлянням податків з ціни товарів;
- 4) неможливе перекладання податку з визначених особистих доходів;
- 5) перекладаються податки, що визначаються кількістю товарів;
- 6) податки з джерела доходу перекладаються, якщо дохід можна інакше використовувати.

Теоретичне значення законів К. Рау полягає в тому, що з ними пов'язане народження термінології перекладання, його понятійного апарату: 1) перекладання від продавця до покупця; 2) перекладання від споживача до продавця; 3) запобігання податку шляхом відмови від споживання об'єкта оподаткування [5, 123].

Відомий німецький фінансист А. Шеффле зазначає на увагу у зв'язку з тим, що він уточнив можливість перекладання непрямих податків, указавши, що їх перекладання тим легше, чим ближче момент стягнення до моменту споживання. А. Вагнер з'ясував соціальні умови перекладання й показав, що "закон зрівняння прибутку" не пояснює явищ перекладання: рівне оподаткування

об'єктного доходу ще не веде до рівності оподаткування суб'єктного доходу й навпаки. А прагнення до перекладання податкового навантаження існує й при рівномірному прибутковому податку. Таким чином, А. Вагнер спростував поширену в 70-ті роки XVIII ст. думку про повну неперекладність особистого прибуткового податку [5, 123].

Теорія ціни (вартості, цінності) австрійської школи (маржиналістів) зміцнила наукові основи теорії перекладання. Теорія граничної корисності відкрила новий період наукового тлумачення проблем перекладання. Так, А. Курно в 1838 р. застосував теорію граничної корисності й математичний метод до аналізу перекладання податків в умовах монополії й конкуренції при рівних, зростаючих і спадаючих витратах виробництва. Він дійшов висновку, що найкраще оподатковувати продукти в останній стадії — у самого споживача. Математичний метод у політичній економії був застосований Ф. Дженкіном до теорії перекладання, який вважав, що будь-який податок зменшує вигоду обміну, здійсненого продавцем і покупцем, причому їх втрата перевищує суму податку. Що вище податок, то більше різниця між утратою для суспільства чистого виторгу й сумою надходжень від податку. Ф. Дженкін дав визначення надлишкового податкового навантаження у зв'язку з визначенням тягаря акцизного податку, його динамікою під впливом еластичності пропозиції та попиту [5, 124].

Слід відзначити працю німецького економіста Р. Майєра "Принципи справедливого оподаткування" (1884 р.). Дослідження Р. Майєра також було побудовано на теорії граничної корисності. Він розглядав перекладання як окремий випадок впливу податку на приватне господарство, тобто реакцію останнього на дії фінансової влади. Необхідно відзначити, що основні положення й висновки Р. Майєра пізніше були цілком включені в теорію перекладання.

Також можна виокремити працю К. Вікселля "Фінансово-теоретичні дослідження" (1896 р.), в якій він проаналізував перекладання податків в умовах монополії й вільної конкуренції. У концепції К. Вікселля перекладання податків розглядається як інструмент державної політики перерозподілу національного доходу [5, 124].

Необхідно відзначити, що дослідження проблем перекладання, побудованих на теорії граничної корисності, мали деякі недоліки: суб'єктивний характер, абстрактність, відірваність від дійсності. Але ці дослідження мали науковий характер, і, як уже відзначалося, вони привели фінансову науку

до розуміння проблем перекладання податків. Це стало можливим завдяки тому, що маржиналістська школа надала новий сполучений інструментарій економічного аналізу — граничні величини й математичний апарат.

Італійська фінансова школа визначила основні положення математичної теорії перекладання податків. Її основні постулати розробив М. Панталеоне. Він дав визначення перекладання, що було прийнято сучасною йому фінансовою наукою й використовується навіть сучасними дослідниками. Так, М. Панталеоне вважав, що перекладання — це процес, за допомогою якого платник звільняє себе цілком або частково від сплати податку. Розуміння перекладання як процесу мало неопінене значення для аналізу проблем перекладання, оскільки дало можливість порушити питання про тенденції та фактори, що впливають на процес перекладання. М. Панталеоне належить право авторства на визначення основних тенденцій перекладання, що потім були запозичені Е. Селігманом у теорію перекладання.

Розуміння перекладання як процесу дало можливість М. Панталеоне сформулювати динамічний закон перекладання, тісно пов'язаний з проблемою впливу податку на ціну. Аналіз впливу податку на ціну цей автор простежував в умовах монополії та вільної конкуренції. Він вважав, що податки впливають на ціну як витрати виробництва. Доводив, що монополіст втрачає, якщо навіть підвищує ціну під впливом податку, бо при цьому скорочується збут і відповідно знижується рівень споживання. Отже, податок припадає на монополіста й не перекладається.

М. Панталеоне перший проаналізував і встановив функціональну залежність між податком і ціною. Це був саме той рівень у дослідженні цього питання, що створив одну з важливих передумов подальшого теоретичного й практичного аналізу впливу податків на народне господарство. Сильною і водночас слабкою стороною теорії перекладання М. Панталеоне було його трактування ціни. Він визнавав роль попиту й пропозиції в утворенні ціни, але для нього ціна визначалася насамперед суб'єктивними факторами і граничною корисністю [5, 126–127].

Значний внесок у розвиток теорії перекладання зробив професор Колумбійського університету Е. Селігман, представник міжнародної фінансової школи. Основна заслуга Е. Селігмана полягає в тому, що він не тільки дав загальний аналіз перекладання податків, а й виокремив умови, що мають значення для вирішення практичного питан-

ня про ймовірність перекладання того чи іншого податку. Він вважав, що питання про перекладання — це питання про ціну. Доводив, що ступінь підвищення ціни на капітал, працю, предмети споживання пов'язаний з уведенням податку. Е. Селігман спробував виявити конкретні умови, що впливають на перекладання податків для того, щоб установити, якою мірою податок (цілком або частково) входить у ціну, як він розподіляється між виробником і споживачем [5, 128].

Вагомий внесок у розвиток теорії перекладання зробив А. Маршалл. Він створив розгорнуту теорію ціни, розірвавши безпосередній зв'язок вартості з ціною. Проаналізував, як формуються ціни на окремих ринках під впливом попиту та пропозиції, і синтезував теорії факторів виробництва й граничної корисності в одну теорію. Ідеї теорії факторів виробництва були використані для пояснення закономірностей формування пропозиції, теорії граничної корисності — закономірностей формування попиту. Був встановлений механізм впливу співвідношення попиту та пропозиції на ціни товарів [5, 135]. Однак відносна небажаність гальмувала розробку теорій перекладання на початку ХХ ст. Неактуальність проблем перекладання зумовлювалася соціально-економічними причинами. Не було гострої необхідності насамперед у держави, тим більше що 20-ті роки минулого століття відзначені як роки стабілізації світової економіки. Теорія перекладання одержала поштовх до подальшого розвитку тільки після Великої депресії 1929–1933 рр. з моменту впровадження кейнсіанських методів регулювання економіки, коли податки були залучені в систему макроекономічних показників і використані як інструмент кон'юнктурного (короткострокового) регулювання економіки. Кейнсіанство дало можливість пов'язати податки з рухом таких основних макроекономічних показників, як національний дохід, фонди накопичення й споживання. Агрегованість податків означала їх нову якість, що потребувало визначення оптимального рівня податків та аналізу їх впливу на збалансованість у приватному секторі.

Розглянуті у другій половині ХХ ст. теорії перекладання П. Самуельсона, Р. Масгрейва і М. Фрідмана найбільш популярні у викладенні К. Макконнелла і С. Брю, які показали наступність і результати, досягнуті фінансовою наукою кейнсіанського й посткейнсіанського періоду з проблем перекладання податків [4, 206–209].

Зазначені автори розширили дослідження з питань перекладання податків на конкретні їх

види з урахуванням попиту й пропозиції. Вони уточнили існуюче правило розподілу податкового навантаження залежно від коливань еластичності. Так, вони зробили наступний висновок: що менше еластичний попит на товар, то більша частина податку перекладається на споживачів за умови, що пропозиція є постійна; що менше еластична пропозиція, то більша частина податку перекладається на виробника за наявності постійного попиту.

Дослідження природи надлишкового податкового навантаження показало, що надлишкове податкове навантаження щодо непрямих податків — це втрата для суспільства чистого виторгу, тому що споживання й виробництво оподаткованого податком товару падають нижче їх оптимальних рівнів. За інших рівних умов що більше еластичність пропозиції та попиту, то більше надлишковий тягар цього податку. Таким чином, два податки, що дають однакові надходження, не обов'язково спричиняють однаковий загальний рівень податкового навантаження.

Фінансова думка 20–30-х років ХХ ст. порівняно з внеском науки кінця ХІХ ст. не привнесла нічого нового в розробку проблеми перекладання, але більш ёмно й чітко сформулювала закономірності перекладання податків: види перекладання, розміри, умови перекладання, структуру податків з погляду їх перекладності.

Викладемо основні здобутки фінансової науки з цього питання. Що стосується узагальнення, то можна виокремити два види перекладання: перекладання з продавця на покупця і перекладання з покупця на продавця.

Прикладом першого виду перекладання може слугувати будь-який встановлений державою непрямий податок, що сплачується виробником, а потім перекладається на покупця — споживача обкладеного продукту. У цьому разі продавець або виробник включає суму податку у вартість продукту, а тому податок фактично припадає не на продавця, а на покупця.

Для другого виду перекладання характерно те, що податок, носієм якого практично повинен бути покупець, виплачується продавцем. Хоча цей вид перекладання зустрічається рідше, ніж перший, усе-таки він має місце, особливо в тих випадках, коли податок (прямий або непрямий) надмірно високий. Цей вид перекладання часто зустрічався в період економічних криз і стосувався непрямих податків, коли споживання конкретного продукту внаслідок введення високого податку значно зменшувалося.

Щодо визначення розмірів перекладання, то як для першого виду перекладання, так і для другого розмір може бути повним або частковим.

Різновидом перекладання є погашення або амортизація податку. Амортизація податку — це процес, за допомогою якого платник кидає сплачувати податок. Вона відбувається шляхом зменшення цінності обкладеного об'єкта на капіталізовану суму податку [2].

Щодо умов перекладання у фінансовій літературі виокремлені чотири випадки перекладання.

По-перше, це ухиляння від сплати податку. Ухиляння від податку буває легальним і нелегальним. До легального, законного належить той випадок, коли споживач із введенням податку або його підвищенням на предмет його споживання взагалі не купує цей предмет або купує його в меншій кількості. До легальних способів ухиляння належать і ті випадки, коли виробник, обкладений підвищеним податком щодо середньої величини виходу виробленого продукту, підвищує продуктивність і починає одержувати більший вихід продукту, продовжуючи платити податок. Незаконні ті випадки ухиляння від податків, коли платник приховує об'єкт, що підлягає оподаткуванню.

З легальними видами ухиляння держава може боротися тільки фінансовими способами (при скороченні споживання обкладеного товару — знижувати податок або змінювати техніку оподаткування). З нелегальними способами ухиляння можна боротися тільки вдосконаленням механізму функціонування фінансового апарату, щоб він був здатний розкривати випадки приховування й несплати податку.

По-друге, це амортизація (або погашення), поглинання й капіталізація податку. Можна виокремити три варіанти перекладання через амортизацію податку: 1) податок викликає зменшення цінності оподаткованого предмета; 2) податок може бути поглинутий зменшенням цінності предмета (поглинання податку); 3) цінність предмета збільшена завдяки зменшенню податку (капіталізація податку). Завдяки явищам амортизації, поглинання й капіталізації при відомих умовах збільшення податку веде до часткової конфіскації майна платника податків і, навпаки, зменшення податку може викликати нічим не обґрунтоване збільшення багатства.

По-третє, це ситуація, коли особа є не тільки платником податку, а й носієм податку. Тут відсутнє перекладання, але збільшення податку може спонукати виробника домогтися зменшення вит-

рат і за рахунок цього покрити податок. Цей процес одержав назву “трансформація податку”.

По-четверте, це ситуація, коли платник, законно обкладений податком, перекладає вагу податку на іншого суб’єкта. Якщо останній також зможе перекласти податок на третю особу, то він є лише платником-посередником. Якщо ж він остаточно несе вагу податку, тоді він — носій податку. Таке перекладання відбувається у процесі обміну. Суб’єкт, що володіє більш вигідними економічними умовами обміну, буде прагнути перекласти податок на суб’єктів, які перебувають у менш вигідних умовах.

У свою чергу, ці умови доцільно розподілити на дві групи: наявне відношення до оподаткованого предмета; відношення до податку. Стосовно оподаткованого предмета основними умовами, від яких залежить процес перекладання, є: 1) підпорядкування оподаткованого предмета законам вільної конкуренції або монополії; 2) наявність або відсутність еластичності попиту та пропозиції; 3) ступінь мобільності (рухливості або іммобільності оподаткованого предмета).

Якщо платник податків монополіст, то перекласти податок йому значно складніше, оскільки монополіст зазвичай встановлює максимальні ціни безвідносно до податку. При спробі перекласти податок монополіст зустрічається з ризиком зменшення попиту. Тому монополіст сплачує податок за рахунок прибутку. В умовах вільної конкуренції ціни наближаються до витрат виробництва, податок може ввійти в суму цих витрат. Якщо зі збільшенням ціни (у зв’язку зі зростанням податку) споживання не зменшується (предмети першої необхідності), то податок перекладається на споживача. При оподаткуванні предметів не першої необхідності перекладання складніше, тому що в цьому випадку можливе скорочення споживання.

Незважаючи на актуальність, ступінь компетентності держави в питаннях перекладання недостатньо відбитий у вітчизняній літературі. За соціально-економічними і технічними розуміннями, державі зручніше стягувати податки, що перекладаються, не з кінцевого споживача, а з виробника, по-перше, через порівняно невелику їх кількість, що дає змогу легко їх контролювати й оподатковувати, а по-друге, пряме оподаткування споживача політично не завжди виправдано.

Вважаємо, що механізм перекладання треба враховувати при визначенні або реформуванні системи оподаткування. При розробленні оп-

тимальної системи оподаткування необхідно брати до уваги процеси виникнення надлишкового податкового навантаження при зростанні податкових ставок.

Крім того, можна сказати, що податкові системи в західних країнах будуються з урахуванням можливості здійснення принципу рівномірності в оподаткуванні й керованості цим процесом. На наш погляд, у цілому в Україні відбуваються процеси перекладання не передбачені й не контрольовані державою.

Пошук рівня оптимального податкового навантаження може базуватися на податковому потенціалі, розміри елементів якого повинні бути економічно обґрунтовані. На основі цих елементів можуть бути розроблені галузеві нормативи граничного податкового навантаження шляхом обґрунтування частки оплати праці, амортизації й чистого прибутку в доданій вартості. Нормативи податкового навантаження на юридичних і фізичних осіб можуть мати максимальне й мінімальне значення залежно від бюджетних резервів. Такі нормативи обмежили б “податкотворчість” у регіонах. У разі їх перевищення були б об’єктивні підстави для клопотання про відстрочки або додавання податкових платежів. Очевидно, показники податкового навантаження повинні знайти місце у звітності підприємств.

Вважаємо, що зміст поняття “розподіл податкового навантаження” може мати два значення залежно від того, розкривається воно по відношенню до платників податків чи по відношенню до регіонів. Отже, у самому понятті міститься єдність протилежностей. Що більше податкове навантаження по відношенню до регіону, то міцніший його фінансовий стан, то менше проблем з балансуванням бюджету. Цілком протилежний вплив тяжкості податкового навантаження на платників податків, оскільки регіональний податковий тягар повністю зумовлений податковою політикою, тобто абсолютно суб’єктивний у нинішній час в Україні.

Особливий теоретичний науковий інтерес викликає питання про розподіл податкового навантаження серед платників податків відповідно до галузей національного господарства.

У сучасних умовах розвитку економіки ставки податків на прибуток і ПДВ повинні бути диференційовані за галузями національного господарства залежно від структури доданої вартості та податкового потенціалу з метою усунення необґрунтованого перекладання податків за галузями господарства. Але проблема вирівнювання

створеної доданої вартості в різних галузях народного господарства залишається актуальною. Регулювання цих процесів також можливе з використанням податкових інструментів.

Як уже відзначалося, проблеми розподілу податкового навантаження розглядалися ще з XVII ст. меркантилістами, судження яких про розподіл податкового навантаження в суспільстві стали основою теорії перекидання податків. А. Сміт у своєму обґрунтуванні теорії податкової системи й трьох адміністративних принципів стягнення податків порівнював податковий тягар з рентою, яку одержує постійний господар нерухомого джерела доходу. Всі податки, на його думку, у кінцевому результаті стягуються із землевласника. А. Сміт, не схвалюючи теорію “єдиного податку” фізіократів, схилився до ідеї рентного оподаткування. Податки на заробітну плату він ставив у залежність від еластичності пропозиції праці. Цінність ідеї А. Сміта полягає передусім у тому, що він цілком правильно пов’язував економічну природу оподаткування з додатковим рентним доходом.

Д. Рікардо, продовжувач економічного вчення А. Сміта, у своїх “Засадах політичної економії” розвивав ідеї про реакції на ціну попиту й пропозиції різних категорій благ у зв’язку зі стягненням податків. Установлені ним залежності, що складаються із часом у закономірності, були названі пізніше дослідженнями еластичності попиту й пропозиції. Д. Рікардо розвивав теорію, сутність якої полягає в тому, що тягар податків на ренту не може бути просто перекиданий на покупця, оскільки це податок на фактор, пропозиція якого зафіксована. Тільки при варіюванні пропозиції тягар податку перекидається на всю договірну ренту. Оскільки не вся договірна рента є “економічна рента в чистому вигляді”, певна частина податку ляже на прибуток. Д. Рікардо розглядав, яким чином ціна обкладеного податком товару рухається у напрямі до рівноважного рівня. Цей рух триває тим довше, чим довше використання розглянутого товару, менш еластична його пропозиція й чим більш еластичний попит на нього. Глибокий аналіз залежностей між еластичністю попиту й пропозиції та податками став проводитися з поширенням маржиналістського вчення й теорії корисності та попиту. Ці економіко-математичні обґрунтування, широковідомі у графічному вигляді, застосовуються в сучасних економічних теоріях і практиках оподаткування.

Ринкове тлумачення ціни дає змогу зарубіжним економістам досліджувати податкові

проблеми відповідно до національних систем оподаткування, тому що розподіл податкового навантаження й перекидання податків невіддільні від теорії й практики ціноутворення. Р. Масгрейв вивчав, яким чином розподіляється податкове навантаження між виробниками й споживачами (категоріями платників податків) залежно від еластичності попиту й пропозиції товарів, робіт і послуг. Дослідження проблем перекидання податків породили нові теорії, такі як дифузія або розподіл податків, амортизація податків, капіталізація податків.

Що стосується вітчизняних учених, то проблем розподілу й перекидання податків вони майже не торкалися, оскільки орієнтація СРСР на директивно-планове ціноутворення, виходячи з трудової теорії вартості, ігнорувала саму ідею нерівномірного оподаткування.

У сучасних умовах недостатній досвід України у використанні податків як елементів ринкового регулювання, відсутність стабільної податкової системи, а у зв’язку з цим і відсутність динамічних рядів податкових даних, недостатня інформаційно-електронна забезпеченість податкової статистики — усе це створює об’єктивні перешкоди для дослідження реакції економіки на введення або зміну податків. Тому наука взагалі нездатна осмислити волонтаристські прийоми податкового реформування. Результативність досліджень проблем перекидання податків визначають стабільність і ринкова орієнтація системи оподаткування.

Відомо, що непрямі податки перекидаються більше, ніж прямі, і вони найбільш обтяжливі для споживачів товарів, робіт і послуг. Крім того, зіставлення податкових ставок, аналіз застосовуваних у той чи інший час за тим або іншим податком різних податкових режимів також дає змогу досліджувати проблему перекидання податків і важкість податкового навантаження. Податкові режими поряд з іншими елементами оподаткування (об’єкт, суб’єкт, пільги, санкції тощо) здебільше визначаються податковими ставками. Як свідчить зарубіжний досвід, у податковій практиці застосовуються пропорційні, прогресивні, регресивні, лінійні, кадастрові, тверді та адвалерні ставки обчислення окремих видів податків.

В Україні застосовуються здебільшого пропорційні та прогресивні ставки, тому що вони встановлюють пряму пропорцію між оподатковуваним об’єктом і сумою податку. Вважаємо, що система податкових ставок ефективно не задіяна в системі управління процесами розподілу й пе-

рекладання податків. З метою ефективного регулювання економічних процесів необхідно, щоб система податкових ставок була представлена всіма їх видами та модифікаціями.

Сучасні зарубіжні дослідники проблем розподілу податкового навантаження — А. Ауербах, А. Гарбергер, М. Кінг, Л. Котлікофф, П. Самуельсон та ін. — наводять методики, які дають можливість визначити складність податкового навантаження у відносно однорідних податкових групах. Застосовуючи згадані вище методи, тягар українських податків можна оцінити лише в розрізі фіксації співвідношень між групами непрямих і прямих податків за кілька останніх років.

Зараз основу української системи оподаткування утворюють прямі й непрямі податки. Історична оцінка непрямого обкладення зводиться здебільше до того, що цей засіб формування доходів бюджету з соціальних позицій є вкрай несправедливий. Однак саме він поширений у більшості країн через простоту застосування й незалежність від результатів фінансово-господарської діяльності. Методика формування непрямих податків обмежує можливості фальсифікацій, що сприяють уникненню сплати податків. Прибуткові податки менше залежать від удосконалення техніки стягнення, ніж від розподілу доходів, здійснюваного на корпоративному, приватному й загальнодержавному рівнях. В умовах високої плати за працю саме непряме оподаткування утворює основу податкових систем країн світового співтовариства. Поширення, наприклад, податку на додану вартість при високій заробітній платі не пов'язане з небажаними соціальними наслідками, незважаючи на те, що цей податок найбільше перекладається. Наприклад, в Україні мінімальна заробітна плата у 2004 р. склала 300 грн, а у 2007 р. — 340 грн, що взагалі менше, ніж прожитковий мінімум.

Водночас податкове навантаження фактично повністю перекладено на фізичних осіб як за прямими, так і непрямими податками. Відомо, що тягар з податку на додану вартість, акцизів і митних платежів в Україні несуть покупці, оплачуючи ці суми в ціні товару (робіт, послуг). Частка непрямих податків у ціні коливається від 90 % з алкогольної продукції до 20 % з основних продуктів харчування. Аналіз проекту Податкового кодексу показує, що суттєвих змін у скороченні кількості податків і зниженні їх ставок не відбудеться, а це в умовах інфляції призведе до зростання цін і подальшого перекладання податків на громадян України.

Слід відзначити, що в цих умовах посилення податкового контролю значно збільшило ступінь податкового навантаження, як наслідок, зросло прагнення платників податків уникнути оподаткування, перевести бізнес у тіншову сферу, розмістити капітал за кордоном на шкоду українській економіці.

Не менші проблеми існують і в територіальному розподілі податкового навантаження. Пропорції територіального розподілу податкових доходів сформувалися в Україні під впливом розміщення продуктивних сил і соціально-економічної політики держави. Тривалий час існувала необхідність державного перерозподілу доходів, а отже, і податкових надходжень між територіями, оскільки розміщення виробничих сил зумовлювалося більше ідеологічними й політичними міркуваннями, а не економічними законами. Відсутність кардинальних структурних змін у галузях усіх сфер господарської діяльності, невирішеність проблем оплати праці та інших економічних проблем зберігають необхідність складних перерозподільних процесів у державі. Передусім це вирішується шляхом податкового регулювання, а саме через встановлення системи регулюючих і закріплених податків. Крім того, розподіл державних коштів через субсидії, дотації, трансферти більше підкоряється політичним цілям, ніж завданням вирівнювання соціально-економічного рівня розвитку територій.

Таким чином, можна стверджувати, що концепція податкового потенціалу, на відміну від раніше розроблених теорій перекладання, дає можливість оцінити масштаби перекладання податків між суб'єктами ринкових відносин: юридичними та фізичними особами; суб'єктами підприємницької діяльності, а також тими, хто працює за наймом; галузями господарства та регіонами.



Література

1. Арзуманов Р. М. Вплив ПДВ на відтворювальні процеси // *Фінанси України*. — 2003. — № 5. — С. 94–98.
2. Бланк И. А. Основы финансового менеджмента: В 2 т. — К.: Ника-Центр, 1999. — Т. 2. — 512 с.
3. Голинищев Э. П., Клименко И. В. Информационное обеспечение систем управления. — Ростов н/Д: Феникс, 2003. — 352 с.
4. Макконнелл Кэмпбелл Р., Брю Стэнли Р. Экономикс: Принципы, проблемы и политика: В 2 т.: Пер. с англ. — М.: Республика, 1996. — Т. 2. — 400 с.
5. Саймон Г. А., Смитбург Д. У., Томпсон В. А. Менеджмент в организациях. — М.: Экономика, 1995. — 335 с.

Оптимальною для оцінювання тягаря українських податків є концепція податкового потенціалу. При цьому таке оцінювання може проводитися лише в розрізі фіксації співвідношень між групами непрямих і прямих податків за кілька останніх років.

Оптимальной для оценивания бремени украинских налогов является концепция налогового потенциала. При этом такое оценивание может проводиться лишь в разрезе фиксации соотношений между группами косвенных и прямых налогов за ряд последних лет.

The concept of tax potential is optimum to estimate burden of the Ukrainian taxes. Thus such estimation can be spent only in view of fixing parities between groups of indirect and direct taxes for a last years.

Надійшла 17 вересня 2008 р.

ПРОЕКТ ТРУБОПРОВОДА “БАКУ–ОДЕССА–БРОДЫ”: РЕАЛИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РЕАЛИЗАЦИИ

Наукові праці МАУП, 2008, вип. 3(19), с. 132–137

Проект “Одесса–Броды” имеет огромное стратегическое значение для энергетической безопасности Европы, но Россия видит в этом проекте как экономические, так и политические составляющие негативных последствий для собственного монопольного положения в этой сфере. Проект предусматривает создание коридора для транспортировки каспийской нефти на европейский рынок через Азербайджан, Грузию, Украину и Польшу. Запасов азербайджанской нефти достаточно для запуска нефтепровода “Одесса–Броды–Плоцк”. Этот проект выгоден как для Азербайджана, так и для Украины, Польши и Европы в целом, но требует совместных усилий для его реализации.

Проект “Одесса–Броды” имеет огромное стратегическое значение для энергетической безопасности Европы. Проблема транспортировки природных энергоносителей носит чрезвычайно острый характер как для страны-транзитера, так и страны-экспортера нефти. Украинская сторона ранее пригласила Россию к участию в новом транзитном проекте, но сегодня речь идет о запуске нефтепровода, который может стать конкурентом существующим российским проектам. Если Украине удастся ввести вторую очередь проекта “Одесса–Броды”, которая увеличит мощность трубопровода до 40 млн т, то российский участок трубопровода “Дружба” потеряет свою актуальность, поскольку в этом случае легкая и малосернистая каспийская нефть сделает неконкурентоспособной российскую URALS.

Нефтепровод “Одесса–Броды” построен между терминалом г. Одесса и г. Броды Львовской области, где осуществлена стыковка с нефтепроводом “Дружба”. Эксплуатационная длина трубопровода составляет 675 км, проектная мощность — 14,5 млн т нефти в год.

История проекта. Первоначальной целью строительства рассматриваемого нефтепровода был транзит каспийской нефти в Центральную Европу, а в перспективе — и в порты Балтийского моря, в настоящее время трубопровод работает в реверсном режиме, нефть из нефтепровода

“Дружба” поступает до терминалов украинского порта Южный. Стоимость строительства составляет 550 млн грн (около 100 млн дол.).

Нефтепровод строился на протяжении 1996–2001 г. [2]. Приведем характеристики его состояния на 13 мая 2005 г. [3]:

- общий объем транспортировки нефти в 2004 г. составил 1049,5 тыс. т;
- за период январь — апрель 2005 г. в порту “Южный” было отгружено в танкеры около 1770,9 тыс. т нефти;
- в мае 2005 г. было запланировано перекачать 729 тыс. т нефти.

Перспективы. Планируется достроить нефтепровод от г. Броды к польскому г. Адамова Застава на другой ветке нефтепровода “Дружба”. После достройки нефтепровод предполагается запустить в аверсном режиме для перекачки каспийской нефти на НПЗ Польши и далее — на балтийские нефтетерминалы. Больше всего критики вызывает то, что проект выгоден Украине не с экономической точки зрения, а с политической. В частности, Украина с тех пор, как началась работа по нефтепроводу, столкнулась с энергетическими проблемами, и смогла частично решить их в 2004 г., начав использовать трубопровод в реверсном режиме. Строительство нефтепровода “Одесса–Броды” в 2001 г. ставило главную цель: уменьшить зависимость Украины от россий-

кой нефти и расширить поставки нефти в другие районы Европы.

В результате соглашения о сотрудничестве в энергетическом секторе, подписанного в Вильнюсе 10 октября 2007 г. на энергетическом саммите ГУАМ в присутствии президентов стран-участниц, проект достройки нефтепровода может быть завершен. Корпоративный договор был заключен между государственными нефтяными и нефтетранспортными компаниями Азербайджана (Socar), Грузии (Georgian Oil и Gas Corporation), Литвы (Klaipėdos Nafta), Польши (PERN Przejazn) и Украины (ОАО “Укртранснефть”) о присоединении к совместному польско-украинскому предприятию “Сарматия”.

Данным соглашением о сотрудничестве предусматривается создание коридора для транспортировки каспийской нефти на европейский рынок через Азербайджан, Грузию, Украину и Польшу. Предполагаемый маршрут транспортировки углеводородов выглядит так: азербайджанская нефть поступает в грузинский порт Супса по имеющейся системе нефтепроводов, далее транспортируется танкерами в одесский порт “Южный”, а оттуда доставляется в Европу по нефтепроводу “Одесса–Броды” [4].

Проект “Одесса–Броды” был задуман Украиной в 90-х годах XX в. с целью транспортировки каспийской нефти в страны Центральной и Северной Европы. Строительство началось без каких-либо гарантий со стороны производителей по его заполнению. Официальное открытие нефтепровода протяженностью 667 км состоялось в августе 2001 г. Оператором магистральных нефтепроводов Украины выступает ОАО “Укртранснафта”, которое входит в состав НАК “Нефтегаз Украины”. В декабре 2001 г. закончилось строительство нефтеперевалочного комплекса “Южный” под Одессой. Мощность первой очереди нового нефтетранспортного коридора составляет 9–14 млн т в год, что определяется потребностями двух западно-украинских нефтеперерабатывающих заводов (до 4 млн т) и резервом нефтепровода “Дружба” в направлении Словакии, Венгрии, Чехии, Хорватии и других стран (5 млн т). Следующим шагом в развитии нефтетранспортной системы “Одесса–Броды” должно было стать продолжение существующего нефтепровода от г. Броды в Польшу — до г. Плоцка, где расположен самый мощный в стране НПЗ, а также до балтийского экспортного терминала в Гданьске. Предполагалось, что после завершения строительства всего комплекса технологическая

мощность системы достигнет 40 млн т в год. Однако эти планы не реализованы до сих пор из-за отсутствия нефти на прокачку [5].

По предварительным оценкам, длина нефтепровода “Броды–Плоцк” составит 560 км, диаметр — 800 мм, предварительная стоимость проекта — 400–500 млн дол.

Технические характеристики нефтепроводной системы “Одесса–Броды” [6]:

Длина	674 км
Диаметр	1020 мм
Начальная пропускная мощность	14,5 млн т
Пропускная мощность после введения II очереди	45,0 млн т
Главных насосных станций	1
Количество насосных станций после введения II очереди	3
Дедевит танкеров	до 100,000 т
Вместимость резервуарного парка I очереди	200,000 м ³
Вместимость резервуарного парка после введения II очереди	600,000 м ³

По информации украинского министра, трубопровод “Одесса–Броды” может начать транспортировать нефть в Европу уже в 2009 г. Впрочем, оптимизм польского премьер-министра разделяют далеко не все члены его кабинета. Среди умеренных оппонентов — вице-министр экономики Петр Наимски, который отвечает за дела ТЭК в правительстве. Недавно он заявил, что с подписанием документов и вложением инвестиций в проект развития трубопровода “Одесса–Броды” спешить не стоит. Прежде чем приступать к реализации данного проекта, сказал он, необходимо убедиться в том, что “внутренняя ситуация в Украине будет стабильной и предсказуемой. Однако уже через два дня после подписания декларации П. Наимски стал более дипломатичен в высказываниях, уточнив, что Украина и Польша предполагают строить продолжение трубопровода даже дальше, чем планировалось изначально, — до г. Гданьск, а не до г. Плоцк. Он также сообщил о возможности достройки дополнительной ветки до немецкого порта Вильгельмсхаффен (такой проект уже озвучивали украинские чиновники) для дальнейшего экспорта каспийской нефти из трубопровода “Одесса–Броды–Гданьск” по морю [7].

В Баку считают реальным заполнение нефтепровода “Одесса–Броды–Плоцк”, но и не забывают о стоимости трубопровода “Баку–Джейхан”.

Заявление президента Азербайджана Ильхама Алиева о том, что запасов азербайджанской нефти достаточно для запуска нефтепровода “Одесса–Броды–Плоцк” в пресс-службе Государственной нефтяной компании Азербайджанской Республики (ГНКАР) считают совершенно взвешенным и реальным. “Согласно общепринятой мировой практике, такие данные руководителям государств предоставляют специалисты. Для этого ответственные сотрудники ГНКАР собирают и анализируют информацию о разведанных запасах, учитывают темпы добычи и множество необходимых данных, после чего оценивают возможные объемы транспортировки углеводородов по тем или иным направлениям”, — разъяснили корреспонденту ИА “REGNUM”. Было также отмечено, что по трубопроводу “Одесса–Броды–Плоцк” во время всего его эксплуатационного срока будет транспортироваться не только азербайджанская, но и казахстанская нефть. “Между двумя сторонами ведутся успешные переговоры, которые вселяют достаточную уверенность в осуществлении этого проекта”, — заявили в ГНКАР.

Сегодня ГУАМ пытается повернуть историю вспять, остановить работающий проект и вернуться к старой идее, хотя сейчас сделать это будет гораздо сложнее, чем изначально. За истекший период Азербайджан и Казахстан работали над другими проектами, поэтому, скажем прямо, аверс Одесса–Броды в числе их приоритетных задач не стоял. По крайней мере, один из четырех президентов стран ГУАМ Ильхам Алиев осознавал это в полной мере. Ведь задача состоит не в том, чтобы заполнить трубопровод “Одесса–Броды”, а в том, чтобы оправдать миллиардные инвестиции в этот проект.

После длительных уговоров Астана вроде бы дала согласие на подключение в будущем к рассматриваемому проекту, однако никаких конкретных соглашений на этот счет так и не было подписано. Говорить о том, что мечта западных инвесторов — прокладка трубопровода по дну Каспия — осуществится в среднесрочной перспективе — нелепо. Речь даже не в запасах сырья в прикаспийских государствах и их реальных возможностях по его добыче. Такой проект, если он и будет разработан, неминуемо столкнется при реализации с целым комплексом политических и экологических проблем, преодоление которых займет не одно десятилетие. А пока президент Казахстана Н. Назарбаев, видимо, решил ограничиться символической поддержкой данного проекта в виде танкерных поставок в объеме не более

10 млн т в год. Этим и будет исчерпан текущий экспортный потенциал казахстанской стороны.

В свою очередь, азербайджанский эксперт Чингиз Велиев предложил разделить заявление президента Азербайджана Ильхама Алиева о том, что запасов азербайджанской нефти достаточно для запуска нефтепровода “Одесса–Броды–Плоцк”, на две части. Если в данном случае речь идет о поддержании его ресурсной базы на весь срок эксплуатации, то такими разведанными запасами нефти Азербайджан в настоящее время не располагает. В дальнейшем, если экспортная казахстанская нефть будет заполнять трубопровод “Баку–Тбилиси–Джейхан”, то тогда Азербайджан сможет перекинуть часть своих нефтяных ресурсов на это направление. Вместе с тем, стороны должны предоставить серьезные льготы по транзитным и таможенным тарифам по этому транспортному коридору. Следует помнить, что не вся нефть, добываемая в рамках Соглашения о разделе продукции с контрактной площади АЧГ, принадлежит азербайджанской стороне. Кроме того, не надо забывать, что приоритетным направлением для азербайджанской нефти был избран порт Джейхан, а пропускная способность нефтепровода “Баку–Тбилиси–Джейхан” составляет 50 млн т в год. Следовательно, в разные годы эксплуатации нефтепровода у Азербайджана не будет хватать собственной нефти даже для заполнения этого трубопровода, вот тогда наверняка встанет вопрос об окупаемости этой “большой трубы”, в строительство которой уже вложено более 4 млрд дол.

После прихода к власти В. Ющенко Украина непрерывно вела дипломатические переговоры по вопросу использования трубопровода “Одесса–Броды” в соответствии со своими целями (прокачка каспийской нефти в Европу). Даже В. Янукович, сторонник России и соперник В. Ющенко в “оранжевой” революции, будучи премьер-министром, посетил Баку, где просил поддержать трубопровод нефтью. В Баку были проведены переговоры по продолжению строительства до Гданьска и транспортировки каспийских энерго-ресурсов через Грузию до Черного моря. Проект имеет серьезную поддержку со стороны Украины, Польши и Литвы. Эти страны диверсификацией поставок энергоносителей и транспортных направлений стремятся снизить свою зависимость от России.

Отметим, что Украина и Польша планируют осуществить запуск нефтепровода “Одесса–Броды–Плоцк” в конце 2011 г. Однако главным ус-

ловием реализации проекта является наличие необходимых объемов каспийской нефти. Украина закончила строительство 674-километрового нефтепровода “Одесса–Броды” в 2002 г., маршрут которого позволял прокачивать до 14 млн т нефти в направлении западной границы страны. Изначально предполагалось, что трубопровод будет использоваться для прокачки каспийской нефти европейским потребителям. Однако Украина не смогла найти поставщиков нефти, поэтому трубопровод простаивал вплоть до 2004 г., когда было подписано соглашение о реверсном использовании маршрута, предполагающее ежегодную прокачку до 9 млн т нефти в направлении морского нефтяного терминала “Южный” в районе черноморского порта Одессы. В первом полугодии 2007 г. в сравнении с аналогичным периодом прошлого года текущие объемы прокачки нефти в реверсном направлении по нефтепроводу выросли в 2,5 раза — с 1,8 до 4,566 млн т. Вместе с тем, за 10 месяцев (январь–октябрь) текущего года прокачка нефти по трубопроводу “Одесса–Броды” составила 7,537 млн т [8].

Начало работы нефтепровода “Одесса–Броды” в аверсном режиме в направлении Бродов возможно не ранее сентября 2008 г. По заявлению экс-министра топлива и энергетики Украины Юрия Бойко, это реально лишь после полного заполнения проектной мощности нефтепровода “Баку–Тбилиси–Джейхан”. В то же время украинский министр выразил уверенность в необходимости проводить подготовительную работу к “развороту” направления транспорта нефти. По его мнению, через два года, когда в Казахстане появится необходимый ресурс нефти для ее поставок по украинско-польскому маршруту, это станет очень актуально.

Как известно, украинское подразделение российско-британской компании “ТНК-ВР Украина” планировало прокачать около 6 млн т нефти по нефтепроводу “Одесса–Броды” в направлении Одессы в 2006 г. В то же время украинское предприятие “Укртранснефть” прогнозировало начало работы нефтепровода “Одесса–Броды” в направлении Бродов.

Следует также отметить, что проект прокачки каспийской нефти на Украину с последующим подключением нефтепровода “Одесса–Броды–Плоцк” в финансовом плане может стать для Грузии намного более выгодным проектом, нежели трубопровод “Баку–Тбилиси–Джейхан”, поскольку протяженность последнего маршрута по территории Грузии, в сравнении с аналогич-

ным показателем в других странах — участниках проекта, является небольшой. Вместе с тем, перевалка нефти к черноморскому побережью страны могла бы намного увеличить протяженность маршрута транзита, а стало быть, и прибыль государства. Кроме того, потребность в транзите энергоносителей могла бы положительно отразиться на развитии морской и железнодорожной инфраструктуры Грузии [9].

Киев и Варшава делают ставку на Баку. На днях президент Азербайджана Ильхам Алиев подтвердил, что азербайджанской нефти хватит для загрузки маршрута “Одесса–Броды”. Он пояснил, что только с одного из недавно разведанных нефтяных месторождений можно ежегодно добывать около 1,6 млн т нефти. “Это только одно месторождение, а ведь есть много других, которые только исследуются”, — обнадежил И. Алиев польских журналистов. Польский президент на это заметил, что заявления азербайджанского коллеги достаточно для начала достройки польской части трубопровода. Посол Польши в Украине Яцек Ключковский добавил, что Белоруссия, Казахстан и Молдавия могут принять участие в достройке нефтепровода “Одесса–Броды” до г. Гданьска.

Руководитель энергетического департамента украинского Центра экономических и политических исследований им. Разумкова Владимир Сапрыкин считает, что Россия “вряд ли обрадуется” достройке нового, конкурентного маршрута поставок нефти в Европу. Сотрудник секретариата украинского президента Виктор Шлапак уточнил: “Реализуя этот проект, мы придерживаемся наших национальных интересов и интересов наших партнеров” [10].

Киев и Баку намерены в начале июня 2008 г. подвести первые итоги работы над проектом поставок каспийской нефти в Европу по трубопроводу “Одесса–Броды”, — заявил президент Украины В. Ющенко на совместной пресс-конференции со своим азербайджанским коллегой И. Алиевым. Сейчас работает совместная группа, первый отчет которой будет получен 1 июня, значит, 1 июня проведем совместную встречу с президентом Азербайджана и дадим оценку развития тех или иных проектов в этом направлении, — сказал В. Ющенко.

Нефтепровод “Одесса–Броды” был построен Украиной в 2001 г. для прокачки каспийской нефти в Европу в обход России, однако из-за отсутствия части трубопровода на территории Польши магистраль несколько лет не была за-

действована. Этот маршрут предполагает поставки азербайджанской нефти в грузинский порт Супса по имеющейся системе трубопроводов, далее она будет перевозиться танкерами в одесский порт “Южный”, а оттуда поставляться по украинскому нефтепроводу “Одесса–Броды”. Чтобы эта нефть шла до Европы, предстоит построить отдельные ветки длиной около 500 км на территории как Украины, так и Польши. В проекте, помимо Украины и Польши, изъявили желание участвовать Азербайджан, Грузия и Литва. А пока что сейчас трубопровод используется Украиной для прокачки небольших объемов российской нефти в реверсном режиме. Вместе с тем, в ближайшее время Украина намерена начать экспериментальную прокачку каспийской нефти по нефтепроводу “Одесса-Броды” для дальнейшей переправки на европейские НПЗ. Трубопровод в районе г. Броды подходит к трубопроводу “Дружба”, по которому российская нефть идет в Европу. Это создает благоприятную возможность начать прокачку нефти, пустив ее от г. Броды по трубопроводу “Дружба” [11].

Разумеется, поставки нефти для нефтепровода “Одесса–Броды” в объеме до 5 млн т в год не являются для Украины желаемыми, поскольку проектная мощность данного нефтепровода составляет 14 млн т в год с возможностью увеличения. К тому же сегодня трубопровод работает пока в реверсном режиме (из г. Броды в Одессу), перекачивая российскую нефть в объеме около 6 млн т в год. В Киеве видят две реальные перспективы увеличения прокачки: строительство НПЗ (существует проект строительства НПЗ в Бродах) или поставка нефти по нефтепроводу “Дружба” в Словакию и Чехию. Второй вариант эксперты в нефтяной отрасли считают маловероятным, поскольку легкая каспийская нефть, смешавшись в трубопроводе “Дружба” с российской сернистой нефтью, потеряет свою привлекательность для потребителя.

И лишь после реализации этих вариантов будет задействована третья возможность увеличения объемов прокачки в результате реализа-

ции проекта строительства нефтепровода “Броды–Гданьск”. Стоит отметить, что необходимость достройки нефтепровода до Гданьска считается приоритетной.

Предлагается два варианта доставки нефти к трубопроводу: 1) из Грузии в Одессу по трубопроводу; 2) танкерами. Но транспортировка танкерами повысит стоимость нефти. Строительство же нефтепровода по дну Черного моря вызовет критику России. Для реализации планируемого проекта были проведены две встречи: одна встреча прошла 12 мая 2007 г. в польском Кракове, чтобы заручиться поддержкой Азербайджана и Казахстана в вопросе обеспечения энергоресурсами, другая — 10–11 октября 2007 г. в литовской столице Вильнюсе, чтобы получить политическую поддержку ЕС и США. На вильнюсском саммите было решено провести еще одну встречу в украинской столице в 2008 г. В Киеве будут рассмотрены детали финансирования и выбора направления трубопровода. Литва хотела бы продолжить отрезок “Одесса–Броды” до своего нефтеперерабатывающего завода в Мажейкяе.



Литература

1. <http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9D%D0%B5%D1%84%D1%82%D1%8C>
2. <http://ru.wikipedia.org/wiki/2001>
3. <http://ru.wikipedia.org/wiki/2005>
4. Водо В., Ребров Д. Казахскую нефть развернут на Польшу. Консорциум для продления трубопровода Одесса–Броды расширяется // Газ. “Коммерсантъ”. — 2007. — № 178(3754), 1 окт.
5. <http://www.oilcapital.ru/info/projects/63395/private/71862.shtml>
6. <http://www.ngbi.com.ua/td/about.html>
7. <http://www.dsnews.ua/economy/art24269.html>
8. <http://www.postsoviet.ru/page.php?pid=707>
9. <http://nregion.com/txt.php?i=3349>
10. <http://www.vlasti.net/index.php?Screen=news&id=242426>
11. <http://www.newsazerbaijan.ru/oilgas/20080522/42310467.html>

Эффективность проекта увеличения протяженности нефтепровода определяется возможностью ее заполнения нефтью и наличием разрабатываемого ресурса в странах — поставщиках нефти. Сначала нужно уточнить, о каких объемах нефти идет речь — о 7 млн т нефти в год, на который рассчитана нынешняя мощность нефтепровода “Одесса–Броды–Плоцк”, или же о возможности расширения его пропускной способности до 20 млн т нефти в год. Если речь идет о заполнении трубопровода нефтью в первые годы его эксплуатации, то эти цифры вполне реальны. Затем надо разобраться, что именно подразумевается под словами “запуск нефтепровода”. На сегодняшний день Украина провела значительную и кропотливую технологическую работу по созданию лишь украинского участка нефтетранспортного маршрута, завершила строительство нефтепровода “Одесса–Броды” и морского нефтеперевалочного комплекса “Южный”. Вместе с тем, необходимость обеспечения энергетической безопасности стран ЕС требует решительных действий в осуществлении проекта совместными усилиями.

Efficiency of the project of increase in duration of an oil pipeline is defined by possibility of its filling with oil and presence of a resource in the countries suppliers of oil. At first it is necessary to specify, about what volumes of oil there is a speech — about 7 million tons of oil a year on which present capacity of oil pipeline OBP, or about possibility of expansion of its throughput to 20 million tons of oil a year is calculated. If it is a question of filling of the pipeline with oil in the first years of its operation these figures are real. Then it is necessary to understand, what exactly is meant words “oil pipeline start”. For today Ukraine has spent considerable and laborious technological work on creation of only Ukrainian site of a petro transport route has finished building of an oil pipeline “Odessa-fords” and a sea petro transshipment complex “Southern”. At the same time, necessity of maintenance of power safety of the countries ES demands resolute actions in project realization by joint efforts.

Получена 20 ноября 2008 г.

ГЛОБАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ СОВРЕМЕННОСТИ

Наукові праці МАУП, 2008, вип. 3(19), с. 138–141

На современном этапе развития человечества чрезвычайно обострились глобальные проблемы, в связи с чем развитие человечества проходит в условиях постоянной, реальной угрозы жизни на Земле. Рассматриваются глобальные проблемы современности и их решения в контексте международных отношений.

Современный мир весьма противоречив в своем существовании и развитии. С одной стороны, он демонстрирует высочайшие достижения общечеловеческого прогресса, выраженные в высоких технологиях, эффективном промышленном и сельскохозяйственном производстве, разветвленной информационной сети, утонченном искусстве, в ряде стран высоком уровне благосостояния и т. д. С другой стороны, сохранение архаичных образований в ряде регионов мира, низкий уровень их экономического развития, массовая бедность, всеобщая безграмотность, бурный рост населения свидетельствуют о том, что значительная часть человечества не имеет возможности пользоваться благами цивилизации, влачит жалкое существование.

Получается, что прогресс общества в одном отношении неизбежно сопровождается застоєм или даже регрессом в другом. Создавая и развивая производительные силы и общественные институты, цивилизация облакает их в такие формы, которые приводят к негативным последствиям. Научно-технический прогресс, видимо, не во всем оказывается благом. Многие в нем пугающе быстро оборачивается злом. За удобства, комфорт и высокие урожаи приходится платить довольно высокую цену.

Рассмотрим глобальные проблемы современности, определим их особенности и характерные черты.

Перечислим наиболее важные глобальные проблемы современности:

- 1) экологическая проблема;
- 2) беспрецедентное накопление оружия массового поражения;

- 3) истощаемость природных ресурсов, в частности, источников энергии;
- 4) демографическая проблема;
- 5) голод, нищета, безграмотность;
- 6) наркомания и алкоголизм;
- 7) проблема СПИДа и др.

Отметим, что глобальные проблемы взаимосвязаны, поэтому они влияют на все стороны жизни человека и общества — на материальное производство и культуру, политику и идеологию, мировоззрение и мораль [6].

В современных условиях больше, чем когда-либо в прошлом, развитие каждой страны зависит от международной обстановки. В поле зрения всех, кто разделяет тревоги и надежды XXI века, все чаще оказываются противоречия глобального масштаба. Эти противоречия тесно связаны с загрязнением окружающей среды и Мирового океана, истощением природных ресурсов и климатическими изменениями, ростом народонаселения на планете и трудностями обеспечения его продовольствием, углублением неравенства в развитии отдельных стран, регионов и расширением зон бедности.

Естественно, что глобальные проблемы привлекают к себе внимание ученых, политических деятелей, мировой общественности в целом.

Современный мир весьма сложен и динамичен. В нем происходят в соответствии с объективными законами колоссальные изменения, революционные преобразования. Для него характерны не только социальные революции, но и технические, которые приносят, с одной стороны, небывалый материальный, социальный и духовный прогресс, а с другой — качественный скачок в средствах

разрушения, в появлении и совершенствовании ядерного оружия, создающего серьезную угрозу существованию человечества.

Исключительно сложными стали и международные отношения, представляющие собой, прежде всего, взаимодействие исторически сложившихся национальных (или многонациональных) государств, имеющих свои собственные интересы. Количество государств в связи с распадом колониальной системы после Второй мировой войны значительно увеличилось. Они не однородны по своему экономическому и социально-политическому строю.

На современной арене главную роль играют наиболее развитые государства — США, страны Западной Европы, а также Канада, Япония, Австралия, Новая Зеландия, Израиль и ЮАР. Они производят примерно 55 % мировой промышленной продукции, обладают большим научно-техническим потенциалом и огромной военной мощью.

Субъектами международных отношений выступают Россия, КНР, Монголия, Вьетнам, КНДР, Куба и др. Занимая примерно 25 % суши земного шара, они производят менее 30% мировой промышленной продукции.

Самую многочисленную группу государств, участвующих в международных отношениях, составляют около 130 развивающихся стран Азии, Африки и Латинской Америки, которые производят не более 15 % мировой промышленной продукции.

На мировой арене действуют не только государства и их объединения (самое универсальное из них — ООН). Активными субъектами международной политики являются политические партии, общественные организации и их объединения (профсоюзные, молодежные, женские и др.), а также различные движения — антиядерное, GREENPEACE и др. Отдельные граждане все больше становятся активными участниками международных отношений, о чем свидетельствуют развитие туризма, расширение культурных связей, обмен студентами, врачами, учеными [4].

В течение многих столетий внешняя политика была привилегией узкого круга влиятельных лиц — глав государств, правительств и профессиональных дипломатов. Теперь она становится делом сотен миллионов людей (народная дипломатия). Для этого имеются богатые возможности. Ведь в мире насчитывается более 4 тыс. международных организаций, из которых межправительственных только около 300.

Современный мир не только многолик, сложен, но и противоречив, в нем переплелись многие противоречия — как между государствами, так и внутри них.

Несмотря на это, важнейшей закономерностью современного мира является единство его как целого, служащее объективным фундаментом всей системы международных отношений.

Отметим основные факторы, которые подтверждают, что современный мир взаимосвязанный, целостный:

- интернационализация производства на основе международного разделения труда;
- двух- и многосторонний обмен информацией, приведший к тому, что сегодня все страны, за редким исключением, действуют в рамках глобальной информационной системы;
- быстрое истощение природных ресурсов, в том числе полезных ископаемых, сырья, топлива, лесов, влияет на нормальное функционирование национального и мирового хозяйства;
- над всей планетой встает главная проблема — сохранение мирного существования и выживание всего человечества.

А это означает, что последствия современной научно-технического прогресса, имеющие глобальный характер, усложнили мирохозяйственные связи, важнейшей формой которых стала интеграция. Мы можем заново получить или уточнить представление о других субъектах международных отношений, а также узнать их мнение о данном государстве. Понятно также, что в охране и возрождении природы заинтересованы все государства мира. И для того, чтобы наша цивилизация выжила, все должны объединиться и общими усилиями предотвратить ее гибель [2, т. 1, 110–119].

Глобальные проблемы современности — это совокупность наиболее острых мировых проблем, решение которых требует массового осмысления и объединения усилий всех народов и государств. Особенность их состоит в том, что каждая из этих проблем носит комплексный характер, что обусловлено глобализацией мира.

Для решения основных глобальных проблем требуются усилия всех государств:

- необходимо найти пути устойчивого экономического развития, поскольку современные технологические структуры достигли своего предела;
- решение проблемы войны и мира будет способствовать обеспечению международ-

ной безопасности, разоружению и конверсии, укреплению доверия к сотрудничеству между народами;

- необходимо решить экологические проблемы, поставившие человечество перед угрозой экологического коллапса, сравнимого с последствиями ракетно-ядерной катастрофы;
- развитие общественного прогресса в направлении соблюдения и расширения социальных, экономических и индивидуальных прав и свобод личности будет способствовать борьбе с международной преступностью и терроризмом, гуманизации международных отношений.

Естественно, что решение общечеловеческих проблем должно находиться в эпицентре международной политики. Особенно сложной является проблема поиска устойчивого экономического развития, разумности производства и потребления, ибо от ее решения во многом зависит решение всех остальных проблем.

В настоящее время общепризнано, что все больший рост потребления природных ресурсов, характерный для “золотого миллиарда”, приведет к планетарной экологической катастрофе и сделает Землю непригодной для обитания.

До недавнего времени проблема войны и мира была самой важной проблемой современности. По некоторым подсчетам, за последние 55 веков произошло 15 тыс. войн, в которых погибло 3,6 млрд человек. За последних 50–60 лет в мире произошло 250 войн, в которых участвовало 90 государств, чьи общие потери превысили 35 млн человек. Это свидетельствует о том, что мировое сообщество еще не встало на путь полного предотвращения войн, хотя объективные условия настоятельно этого требуют. Сегодня усилия народов и государств должны быть направлены в первую очередь на преодоление причин, порождающих войны. Для этого необходимо ограничить, а затем и прекратить гонку вооружений — своеобразную раковую опухоль человечества. Милитаризация стала невыносимым бременем для всех государств, так как лишает их ресурсов, необходимых для преодоления отсталости и нищеты.

Экологическая проблема в ее современном виде возникла в 60-е годы прошлого столетия. С этого времени стали проявляться и усиливаться симптомы экологического кризиса, который в наши дни характерен практически для всех регионов Земли, всех государств.

Среди причин, обусловивших превращение этих проблем в глобальные, есть причины как со-

циально-экономического, так и научно-технического характера.

Производство — это не только производительные силы, технологии, но и принципы их использования, цели и интересы, определяющие это использование. Практику реального развития общества, тип его отношений с окружающим миром, природой определяет не только уровень развития производительных сил, технологий и организационных аспектов, но и социально-экономические отношения. Современная научно-техническая мощь, направленная на варварское освоение природы, создает угрозу для всей планеты.

Не менее важна и научно-техническая сторона проблематики. Ведь человечество стало в наши дни “мощной геологической силой” (В. И. Вернадский). Масштабы его деятельности не имеют аналогов в истории планеты. Вот только один пример: распахивая почву, люди ежегодно перемещают массу земли, в 3 раза превосходящую количество всех вулканических продуктов, поднимающихся из недр планеты за тот же срок. [2, т. 2, 104–150].

Человек, вооруженный новейшими средствами науки и техники, оказывает такое давление на природу, что начинается заметное замедление общественного производства, проявляется негативное воздействие на самого человека. Возникают конфликтные ситуации глобального масштаба.

Специфика глобальных проблем состоит прежде всего в том, что они касаются каждого живущего на Земле человека, требуют для своего решения объединенных усилий всего человечества. Наконец, они все находятся в такой сложной взаимозависимости, что решение одной из них невозможно без учета других проблем.

Глобализация человеческих проблем закономерно предполагает гуманизацию международных и межгосударственных отношений. Это означает, что политика ведется ради людей, что интересы человека, его права выше прерогатив государства: не люди живут ради государства, а государство функционирует ради людей, призвано быть их оружием, средством, а не самоценностью. Главный критерий государственных и общественных институтов — служение людям. Однако идея верховенства не должна превращаться в абсолютизм, отрывать от реальностей бытия.

Взаимосвязь, масштабность и долговременность глобальных проблем по-новому ставят перед человечеством вопрос о том, как нейтрализовать или хотя бы ослабить их. Речь идет о необходимости совместного решения глобальных

задач, объединения усилий всех стран мира и всех политических сил планеты. На каких основах это можно сделать?

Первым и главным условием является мирное развитие, резкое сокращение военных затрат. Другим условием выступает всестороннее сотрудничество, взаимный учет интересов, развитие науки и обогащение ее достижениями всех государств. Все народы сегодня должны пройти трудные университеты глобальной проблематики и заново переосмыслить практику своей жизни, политику своих государств, переоценить свои ресурсы развития. Необходимо значительное расширение международного сотрудничества на самых разных уровнях — двух- и многостороннем, региональном и всемирном, с использованием различных международных институтов и организаций, и прежде всего ООН.

Новые перспективы этого сотрудничества и решения глобальных проблем появились в связи с принципиальным изменением положения дел в мире в результате ликвидации противостояния двух мировых систем, краха тоталитарных режимов в Восточной Европе и Советском Союзе. Значительно снизилась напряженность, началось сокращение ядерных арсеналов, численности войск, развернулся процесс мирного урегулирования региональных конфликтов. В этих условиях появилась возможность строительства нового международного политического порядка на основе баланса интересов различных стран.

Глобальные проблемы под воздействием ряда факторов принимают такую степень остроты, которая фактически ставит под угрозу существование цивилизации. Угроза эта вполне реальная. Ее нельзя не замечать. Однако при этом не стоит излишне драматизировать ситуацию.

Именно сейчас ощущается необходимость единения всех позитивных сил для решения назревших глобальных проблем. Завтрашний день зависит от того выбора, который сделает поколение людей, живущее на Земле сегодня.



Литература

1. Диалог цивилизаций: исторический опыт и перспективы XXI века: Материалы Российско-иранского международного симпозиума / Под ред. Ю. М. Почты. — М.: Изд-во РУДН, 2002. — 301 с.
2. Кузык Б. Н. Цивилизация: теория, история, диалог, будущее: В 2 т. — М., 2006.
3. Пахомов Ю. Н. Цивилизационные модели современности и их исторические корни. — К., 2002.
4. Современная теория цивилизаций. — www.civilnewparadigm.ru
5. Тойнби А. Постигание истории. — М., 2003.
6. Хантингтон С. Столкновение цивилизаций? // Полит. исслед. — 1994. — № 1. — С. 33–57.
7. Шпенглер О. Закат Европы. — М.: Мысль, 1998.
8. Яковец Ю. В. Глобализация и взаимодействие цивилизаций. — 2-е изд. — М.: Экономика, 2003.

Одна з характерних особливостей сучасного світу — загострення глобальних проблем, які за своїм характером виходять за рамки інтересів різних класів і суспільних систем і від розв'язання яких залежить майбутнє існування людства. Встановлено, що глобальні проблеми зачіпають інтереси всього людства, набувають всесвітнього характеру, охоплюють всі регіони Землі, створюють реальну загрозу для майбутнього людства, вимагають для свого розв'язання міжнародної співпраці у найширшому масштабі.

Одна из характерных особенностей современного мира — обострение глобальных проблем, которые по своему характеру выходят за рамки интересов различных классов и общественных систем и от решения которых зависит будущее существования человечества. Установлено, что глобальные проблемы затрагивают интересы всего человечества, приобретают всемирный характер, охватывают все регионы Земли, создают реальную угрозу для будущего человечества, требуют для своего решения международного сотрудничества в самом широком масштабе.

One of prominent features of the modern world — an aggravation of global problems which in character are beyond interests of various classes and public systems and on which decision the future, moreover existence of mankind to a great extent depends. Problems which inherently, infringe on interests of all mankind are global, get the world character, covering all basic regions of the Earth, create real threat for the future mankind, demand for the decision of the international cooperation in the widest scale.

Получена 21 ноября 2008 г.

ВІДОМОСТІ ПРО АВТОРІВ

- **Аль-Тмейзі А. Ю.** — докторант МАУП, заст. декана факультету заочних форм навчання Українсько-Арабського інституту міжнародних відносин та лінгвістики МАУП, м. Київ — 88
- **Арбузов А. Б.** — докторант Міжрегіональної Академії управління персоналом, м. Київ — 102
- **Белова О. С.** — докторант Міжрегіональної Академії управління персоналом, м. Київ — 236
- **Бідзюра І. П.** — д-р політ. наук, проф., директор Інституту соціальних наук і самоуправління МАУП, м. Київ — 142
- **Білоус А. О.** — канд. іст. наук, проф., Міжрегіональна Академія управління персоналом, м. Київ — 19
- **Булавін П. Г.** — докторант Міжрегіональної Академії управління персоналом, м. Київ — 76
- **Бурдяк В. І.** — д-р політ. наук, проф. кафедри політології та державного управління, Чернівецький національний університет ім. Юрія Федьковича — 153
- **Гарахані Наріман Піруз огли** — аспірант Міжрегіональної Академії управління персоналом, м. Київ — 138
- **Давиденко А. П.** — доктор філософії в галузі права — 63
- **Дікарев О. І.** — канд. політ. наук, заст. директора Українсько-Арабського інституту міжнародних відносин та лінгвістики МАУП, м. Київ — 5
- **Залужна Л. І.** — докторант Міжрегіональної Академії управління персоналом, м. Київ — 196
- **Калуцька О. В.** — докторант Міжрегіональної Академії управління персоналом, м. Київ — 190
- **Климкова І. І.** — здобувач Національного педагогічного університету ім. М. П. Драгоманова, м. Київ — 160
- **Колосінський Є. Ю.** — докторант Міжрегіональної Академії управління персоналом, м. Київ — 80
- **Красногор О. В.** — докторант Міжрегіональної Академії управління персоналом, м. Київ — 230
- **Крекшина О. І.** — докторант Харківського інституту МАУП — 202
- **Кузнецов М. С.** — доктор філософії в галузі права, докторант МАУП, м. Київ — 50
- **Кулик Р. О.** — викладач Полтавського інституту МАУП — 43
- **Лугова Г. В.** — Українська військово-медична академія, докторант МАУП, м. Київ — 92
- **Мамедов А.** — аспірант Міжрегіональної Академії управління персоналом, м. Київ — 132
- **Масалковська Л.** — доктор філософії в галузі економіки, Македонія — 80
- **Мельник П. П.** — канд. екон. наук, Інститут захисту рослин УААН, м. Київ — 34
- **Мироненко В. В.** — канд. фіз.-мат. наук, доц., Гомельський державний університет, Білорусь — 30
- **Мойсеєнко І. П.** — канд. екон. наук, доц., зав. кафедри фінансів, обліку та аудиту, Львівський інститут МАУП — 11
- **Моршнев Є. І.** — канд. юрид. наук, проф., Прикарпатський інститут ім. М. Грушевського МАУП, м. Львів — 214
- **Мушкін І. М.** — канд. техн. наук, доц., заст. генерального директора Телеуніверситету — декан факультету мультимедійного навчання МАУП, м. Київ — 26
- **Подлевський С.** — докторант Міжрегіональної Академії управління персоналом, м. Київ — 167
- **Раджабов О. Ш.** — перший заступник директора Рівненського інституту МАУП, докторант МАУП — 221

- **Рибак О. М.** — докторант Міжрегіональної Академії управління персоналом, м. Київ — 19
- **Рижиков В. С.** — канд. пед. наук, декан факультету стаціонарних форм навчання Інституту права МАУП, м. Київ — 177
- **Саєвич І. Г.** — канд. філол. наук, Міжрегіональна Академія управління персоналом, м. Київ — 30
- **Сафонова А. С.** — докторант Міжрегіональної Академії управління персоналом, м. Київ — 96
- **Топчій С. П.** — магістр з менеджменту, викладач Яготинської філії МАУП — 38
- **Ус М. І.** — докторант Міжрегіональної Академії управління персоналом, м. Київ — 70
- **Федик Є. І.** — канд. юрид. наук, доц., зав. кафедри цивільного права Львівської комерційної академії — 214
- **Халамендик В. Д.** — канд. пед. наук, проф. Миколаївського політехнічного інституту — 57
- **Хамуд Ю. Аль-Роудан** — докторант Міжрегіональної Академії управління персоналом, м. Київ — 171
- **Чабаненко В. В.** — докторант Міжрегіональної Академії управління персоналом, м. Київ — 111
- **Чепорнюк Є. Г.** — студент IV курсу факультету психології МАУП, м. Київ — 209
- **Чернуха Г. О.** — старш. викл. кафедри цивільно-правових дисциплін Інституту права МАУП, докторант МАУП, м. Київ — 15
- **Чернуха Н. М.** — д-р пед. наук, проф., Генеральний директор Науково-методичного інституту міжнародної освіти та проблем управління МАУП, м. Київ — 15
- **Чистякова О. О.** — докторант Міжрегіональної Академії управління персоналом, м. Київ — 204
- **Шарапов С. В.** — докторант Міжрегіональної Академії управління персоналом, м. Київ — 118
- **Юсеф Н. Н.** — доц. кафедри політології, зав. кафедри арабістики, заст. директора Українсько-Арабського інституту міжнародних відносин та лінгвістики МАУП, м. Київ — 181
- **Янгалічев Р. Н.** — докторант Міжрегіональної Академії управління персоналом, м. Київ — 124

In collection of scientific works the articles of research workers, who are engaged in the problems of development of economy and management, political science, psychology and law, are published.

For research workers, teachers, students, and also for everyone who is interested by development of science in Ukraine.

Наукове видання

НАУКОВІ ПРАЦІ МАУП

Випуск 3(19)

Scientific edition

SCIENTIFIC WORKS OF THE INTER-REGIONAL ACADEMY OF PERSONNEL MANAGEMENT

Issue 3(19)

Редактор *А. А. Тютюнник*

Коректор *Т. К. Валицька*

Комп'ютерне верстання *О. А. Залужна*

Оформлення обкладинки *О. О. Стеценко*

Підп. до друку 03.12.08. Формат 60×84/8. Папір офсетний. Друк ротатійний трафаретний.

Ум. друк. арк. 27,8. Обл.-вид. арк. 29,3. Тираж 300 пр.

Міжрегіональна Академія управління персоналом (МАУП)

03039 Київ-39, вул. Фрометівська, 2, МАУП

ДП «Видавничий дім «Персонал»

03039, Київ-39, просп. Червонозоряний, 119, літ. XX

Свідоцтво про внесення до Державного реєстру суб'єктів видавничої справи ДК № 3262 від 26.08.2008
